第一图书网, tushu007.com

<<在星巴克不一定非要大杯咖啡>>

图书基本信息

书名：<<在星巴克不一定非要大杯咖啡>>

13位ISBN编号：9787509208519

10位ISBN编号：7509208513

出版时间：2012-4

出版时间：中国物价出版社

作者：休·海沃德

页数：193

译者：马惠琼

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

我们都喜欢讨价还价，我们都喜欢认为自己买的东西物超所值。
可是，我们很可能常常在不知不觉的情况下花了更多的钱，或买了我们不需要的物品。
有多少次你会在飞机上和邻座的乘客聊起你的机票钱？
当你得知他们只花了你买机票所花的一半的钱的时候，你感到很难过。
对有些人来说，对自己的钱精打细算，随时留意最合算的买卖，这完全是出于一种需要。
当你手头很紧的时候，寻找最便宜的东西很可能成为一种生活方式；因为你需要这样做，否则就得背负债务。
但是，最便宜的东西未必是最合算的。
我们总是把二者混为一谈，而这本身就意味着我们在浪费金钱。
最合算的买卖可能意味着以下二者间的区别：多花一点钱买的东西可以用很久，而花一半的钱买的东西可能只能用1/10的时间。
我为你举例说明这一点：比如，你要为暑假买一些T恤，你可以花1.99英镑（也许超市里有更便宜的）搞定，你也可能到很多繁华地段的商店里花5～10英镑（或者更多）才可以买到。
1.99英镑的便宜货很可能会缩水，用洗衣机洗过几次之后，它们还可能会变形，而比较贵的那些很可能衣形保持得依然很好，整个夏天都可以穿。
因此，当你购买了那些“便宜货”时，似乎是节省了几英镑，可那是最合算的买卖吗？
最合算的买卖很大一部分涉及讨价还价——争取更好的价格。
但这并不意味着每次购物的时候都要求对方给我们打折[我当然不会在到博姿店（Boots——英美护肤品牌店）买洗发香波时要求他们给我打八折]。
要得到最合算的买卖，就必须权衡当时的情形，知道什么时候才可能得到想要的结果，而什么时候不能。
尽管一旦你掌握一些基本要领之后，每次购物时你总是想尝试尝试。
但是请相信我，成功的讨价还价会让你上瘾。
关于如何获得最满意的交易，我早些时候从一位从事销售活动的朋友那里学到了一招，“你不问，你就得不到”——这太对了！
实际上，任何一家公司、商店或提供服务的人都不会因为你付了钱而主动给你提供更多的东西（除非他们财务上有困难或正试图挤垮竞争对手），但是，如果你问了，你会很惊讶地发现，他们中的很多人都会仅仅因为你问了而乐意向前迈一步，同意给你一些折扣或合理的价格。
在有些地方购物时，我享受到了打折优惠。
我敢肯定，他们那样做只是因为我问了，他们感到很吃惊。
不过，大多数英国人讨厌主动要求别人少收些钱的想法；我们担心，别人会因此而认为我们是吝啬鬼，而不是精明的购物者。
没有人喜欢遭遇不公平的交易，但有时候，这样的情形确实会发生。
你如何去处理至关重要。
有多少次，你听说有人在餐馆里吃的饭菜糟糕透了而一言未发？
当有人问他们一切可好的时候，甚至连连点头称好，不仅多付了钱，甚至还给了人家小费，而后一路上抱怨冰冷的饭菜和糟糕的服务？
如果我们这样做，那就只能怪自己了。
但是，如果知道如何去处理，你还是有可能把事情搞定，得到自己应该得到的一切。
本书将就如何在商店购物时获得优惠、度假时花的钱物超所值、了解你作为消费者的权益等方面给你指导，教你如何做一个强大的消费者。
本书将告诉你，没有六位数的薪水，你也可以过五星级的生活。
这本书还将告诉你，出了问题该如何去解决，比如，如果你想把有问题的产品退回去，或者想对糟糕的服务提出投诉等。
知道如何保证把问题解决得令自己满意与得到最合算的买卖同样重要。

如果我们知道了其中的奥秘，我们可以在手头不宽裕的时候，花更少的钱，购更多的物。不缺钱的时候也不例外。
本书将为你提供你所需的各种各样的建议和秘诀，以保证你每一次都能争取到最合算的交易。
祝你好运！
祝你购物愉快！

内容概要

有时候我们比别人花了更多的钱，享受的服务反而更差，或者被人骗了，这让我们感到很难过。但是，当涉及协商解决问题、讨价还价或投诉的时候，我们中的大多数人却真的很不在行。
《在星巴克不一定非要大杯咖啡：如何争取最合算的交易》中有很多充满智慧的技巧、办法和行业秘密，这将告诉你如何培养正确的思维倾向，做一个真正机灵而精明的消费者。
读完这本《在星巴克不一定非要大杯咖啡：如何争取最合算的交易》，将为自己节省很多时间和金钱，也会减轻很多压力，还会因自己随时都能够买到最合算的物品而享受到无尽的乐趣。

书籍目录

序言：如何争取最合算的交易致谢第一部分 精明的消费者1——如何做一个精明的消费者2——如何讨价还价3——如何避免受骗上当第二部分 出了问题怎么办4——了解自己的权益5——如何投诉并得到自己想要的结果第三部分 在现实生活中争取最合算的买卖6——公共事业设备公司7——银行和金融机构8——房屋和地产9——回避那些不诚实的莽撞鬼（建筑工、管道工、汽车修理厂、支付服务费）10——假期和娱乐11——在易趣网站上交易

章节摘录

关于这一点没有两全之策：做生意的人想要你的钱；做一个精明的消费者意味着要识破他们用于游说你超出预算地去购物的诡计，并知道如何去回避他们那些鬼把戏。
毫无疑问，我们想要消费，因此，了解购物心理和自己的购物特点同样重要。
最后，你需要养成这样的思维习惯：考虑为什么需要自己想要的？
你愿意为此花多少钱？
这样，你就可以知道去什么地方可以找到最合算的买卖、享受最优惠的折扣，也可以了解到哪里在搞促销。
因此，本章将告诉你如何变得聪明、了解生意人的鬼把戏并成为一个真正精明的购物者。
我们为什么购物　　逛街就是要买“东西”。
有些东西是你需要的，比如食物。
可其他东西呢？
所有那些我们并不真正需要的，而且常常并不是真正买得起的东西呢？
比如，在容忍了粗暴的老板一整天之后，你觉得自己应该买一双鞋，可也许你几乎不会去穿它。
当然，我们会有很多去购物的理由：从厌倦或不耐烦到感觉很开心或完全出于冲动。
有时候，我们甚至会把逛街当作运动——那是早在网络购物风行之前的事了。
邮购公司总是声称，大型运动赛事接近尾声的时候，订单会猛增（主要来自女性）。
然后，我们回家，为自己的花销找一些借口，甚至就所买商品的价格向配偶、父母或家人撒谎，以避免那些关于价钱的谈话。
但是，对于那些让我们不断地回头去购买更多物品的逛街和购物活动，我们又该作何解释呢？
购物带来的快乐　　心理学家认为，我们购物的原因之一是，对购买新东西给我们带来的兴奋劲或快乐上瘾。
就像喜鹊看到闪闪发光和令人兴奋的东西一样，我们总是能够察觉到可能要购买的新东西，并想要拥有它。
大跃进教练公司的创始人苏瑞·格里夫斯说，这与我们大脑中的化学物质有直接关系。
当我们有了那种“我想拥有它”的感觉并采取行动的时候，它会在我们的大脑中释放_种叫多巴胺的物质，那是众多的“快乐”激素中的一种。
这会立刻给我们一种“感觉良好”的快感，但是，那只是暂时的。
有时候，人还没有离开商店，那种快感就结束了。
它充其量能在回家之后再持续几个小时。
一旦那种感觉没有了，我们就会把急切地买来的东西丢到最近的柜子底下，我们觉得必须再去进行一次的“成功出击”。
当然啦，这样做也会出现情绪低落的时候：如果你的花费超出了预算，你从你们的共有账户上借了钱，或者是知道自己无法支付信用卡，这有可能更快地让你跌入低谷。
苏瑞说，购物的渴望是受我们大脑中“穴居人”的那部分所驱使。
因此，不管是一双新鞋、一辆轿车i还是一间暖房，那种渴望拥有某种东西、一天到晚地盯着、在购买之前一定要找到的心态，主要缘于我们生物组成中的一个原始的部分。
不过，网络购物带给我们的快乐自然没有那么强烈。
网购意味着我们会采取一种更有分寸、更合乎逻辑的方法。
我们不太可能屈服于自己的情感。
因此，每周通过网络完成以往到超市才能完成的购物活动常常意味着我们可以节省一笔钱，因为我们不太可能像到商店购物那样受到自己情绪的影响。
养成正确的思维方式　　每次花钱的时候，从逛超市到外出度假，从移动电话、煤气、电和汽车保险到银行账户、到餐厅就餐、再到每一笔账单，你都要问问自己，是否在争取最合算的买卖。
要想一想自己花了钱能够得到什么？
你付了多少钱？

别的地方是不是更划算？
如果有，怎样才能找到？
　　抛弃你的英国人习性，抛开“面子”以获取更多更好的东西　　我们整个民族在要求享受打折优惠的时候都会感到难为情。
有时候，我们可能会认为那样做很粗鲁，甚至担心我们会让别人感到失望或者会冒犯他们；或者担心他们可能会觉得我们很小气，买不起想买的东西。
但是，如果到世界上很多别的地方去，你会发现，不讨价还价会被人们看成是不礼貌或十足的愚蠢行为。
　　我一直认为，钱在我自己的衣袋里总比在别人的口袋里强。
因此，如果我能够在价格上与人协商，我一定会去做。
你应该试着抛开“面子”以获取更多更好的东西。
要理直气壮，要学会如何提出自己的要求而不觉得难为情（我们将在第2章中进一步阐述这一观点）。
　　营销人员将如何糊弄我们……我们又该怎样以智取胜　　现在人们往往喜欢周末去逛街，有时候，这实际上已经走向了一个新的极端。
只要想一想当凯特·莫斯开展一系列活动的时候，在其热门店外排队等候的人群，或者艾德蒙吞的宜家（瑞典家具卖场）开店营业时门口蜂拥而至的人群就知道了。
　　站在这些购物大厦门内的营销人员可不是傻子。
他们那些一个劲地鼓励你购买他们的产品和服务的同仁们也不傻。
所有的一切，从产品的宣传口号，到电视广告和杂志广告，再到各家商店的商品陈列的方式，无一不在鼓励我们花更多的钱，买更多的东西。
这一招确实管用。
　　也许我们所有的人都会因莫名其妙的“冲动性购物”而内疚。
那可能是在超市排队的时候随手拿的一份杂志；也可能是又买了一支唇膏，因为买两支意味着你可以免费获得一个漂亮的袋子；还可能是为了让孩子们安静而在收银处买的糖果。
但这些加起来就不得了了。
有调查表明，我们每个人每年因冲动购物所花的钱差不多就有4000英镑。
　　商店也会设法了解我们对新东西的渴望。
我们常常受到很多信息的轰炸。
这些信息都与我们为了改善生活而必须拥有的东西有关，它们点燃了我们的欲望，让我们花更多的钱、去购更多的物。
　　以下内容将告诉你如何智胜这些商店，握紧自己的钱包。
　　……

编辑推荐

《在星巴克不一定非要大杯咖啡：如何争取最合算的交易》将就如何在商店购物时获得优惠、度假时花的钱物超所值、了解你作为消费者的权益等方面给你指导，教你如何做一个强大的消费者。本书将告诉你，没有六位数的薪水，你也可以过五星级的生活。

这本书还将告诉你，出了问题该如何去解决，比如，如果你想把有问题的产品退回去，或者想对糟糕的服务提出投诉等。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com