<<生意场潜规则>>

图书基本信息

书名:<<生意场潜规则>>

13位ISBN编号: 9787806995488

10位ISBN编号:780699548X

出版时间:2005-10

出版时间:哈尔滨出版社

作者: 孙景峰

页数:308

字数:210000

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

<<生意场潜规则>>

内容概要

生意人的行为都离不开人性与利益两把标尺。

他们不仅要遵守公开的制度,还要遵守生意场中的游戏规划。

显规则是地上河,潜规则是地下河,看不见,但更汹涌。

生意场上的潜规则丰富、复杂,但对于一个想要获取成功的生意人来说又至关重要、不可或缺。 生意人做人、做事的学问既深不可测、也不可尽数,但是总有一些秘密值得去探询、挖掘和运用。 任何一个精明的中国生意人都懂得这样一个道理:不仅要遵守法律制度、道德规范,还要顺应中国人 的处世风格,遵守自己行为规则中不言自明的信念。

同时,生意人也不必总是单纯地适应潜规则,打破对自己不利的潜规则、创造对自己有利的新规则。 本书的精髓在于:围绕生意人的行为和目的,揭示潜规则、运用潜规则。

翻开这本书,你的思路就会豁然开朗;通读这本书,你将会成为生意场中的高手!

<<生意场潜规则>>

书籍目录

隐忍术:纵横生意场必备的潜质 顺应中国人的处世风格 逆境中要保持竞争的心态 沉默是种大智慧 赚钱不拘法,需抱平常心 神给人两只耳朵,一张嘴巴 将军赶路,不追小兔 疯子向前一步就是伟人 无容人之量,难成大事 妥协是成功的艺术 打破常规,提升交际形象 形式比内容重要精明生意人要牢记的7个准则 发展才是硬道理驭人术:先擒人心,后可取财 自助者智,助人者高给好马一片赛场 人心如水,与其堵不如疏 赞美是一个"放大器" 使用"自己人"的原则 打气而不打击 "见风使舵"者,方能乘风破浪 逆摸是虎,顺摸成猫 有了甜头才有人嚼 巧妙暗示,保住对方的面子 "挖墙脚"是获取人才的一条捷径 山姆·沃尔顿的10大成功经营规则 彼得原理:用人之长的四忌四诀 激发热情的6个方法 助你羸得人才战的11种武器鹰眼术:看得越清,出手越稳防御术:直接降低对手的杀伤力外交术:在荒漠上打一口饮水井进攻术:猎财更需必杀技

<<生意场潜规则>>

章节摘录

中国精明的生意人都懂得这样一个道理:了解、顺应中国人的处世风格 ,才能在中国人的商圈里生存、发展、赢利。

重视人情、注重形式、不愿当 面得罪人……的确,中国人喜欢用阴柔的方式生活。

不管你是否喜欢这种处 世方式,身为中国的生意人,要在与中国人的生意交往中获得利润,就必须 要了解、顺应中国人的处世风格,否则就会陷入艰难的境地。

首先,中国人的社会是一个重视人情的社会,很多生意场上的成败,就——是因为人情,才变得更加玄妙莫测。

为什么有的人去做一笔并没有多大利益 的生意,反而特别有热情呢?在中国,获取"人情"是做人做事的一种方法 ,是立足社会的一种力量、一种武器,更是一种负担!而这其中的奥妙得失 ,全需用心体会! 其次,成功的生意人必须注意某些人"表里不一"的个性倾向,也就是 说,嘴上说的和心里想的,在你面前和在你背后的,常常不一样。

例如,应 酬的话可以不必全放在心上;例如,有的人心里急着要和人家签合同,嘴巴 却又客气得要命。

一副拒人于千里之外的姿态。

所以你眼睛看到的,耳朵听 到的,不能太天真地相信,至于你听到看到的是真是假,你自己得花一些工 夫去了解! 再其次是中国人不喜欢当面得罪人,即使心里已经对对方极为不满,见 面还会打哈哈,互相吹捧一番,甚至还彼此"退让",有礼谦虚得要命。

但 一转身,双方都互相来暗的,因为这样双方都抓不到对方的把柄,还可" 和 平共存 ",否则撕破脸,反而难混了。

古语说:"明枪易躲,暗箭难防。

" 更何况"暗箭"远比"明枪"来得多! 另外,中国人喜欢拐着弯说话,这也是为了不当面得罪人。

当众称赞其 他人,偏偏不提你,这就是在骂你了!在言语中藏着一两个暗示的字眼,意 思是你该告辞了、退位了。

这种字眼不会很难"解读",但一疏忽就会错过 而不知其另有用意。

所以,如果觉得来人的话有些"异常",你就要仔细玩 味其中的用意了。

中国人的处世风格其实远不止这些,了解了这些处世风格,就不难在中 国人的社会中生存。但是对于生意人而言,光了解还是不够的,还要善于利 用这些规则,才能使自己在生意场上的为人处世都游刃有余,至少,也要懂 得顺应中国人的处世风格!

<<生意场潜规则>>

编辑推荐

学会做一件事,就是掌握并熟练运用其中的规律以达到自已的目标;要学会做生意,就必须了解 并掌握生意场中的潜规划。

不懂得生意场中游戏规划的人,很难被其他生意人接纳;而深谙其中妙道的人,身处弱势也可以 战胜强势、白手亦能起家。

适应规则的更高境界是改变规则或创造新的规则。

<<生意场潜规则>>

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