

<<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 助你赢得人才战的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共存。

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己的目标；要学会做生意，就必须了解并掌握生意场中的潜规则。

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>