

## <<做个生意人>>

### 图书基本信息

书名：<<做个生意人>>

13位ISBN编号：9787510427770

10位ISBN编号：7510427770

出版时间：2012-6

出版时间：新世界出版社

作者：柯君

页数：277

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>

## &lt;&lt;做个生意人&gt;&gt;

## 前言

经商有道是每个生意人的愿望和努力的方向。

但是，什么意味着经商有道，如何做到经商有道，那就是要在茫茫商海中找到属于自己企业的发展方向和发展方式。

就是让企业适应市场发展的需要。

让企业能够做到基业长青。

做个生意人，不仅要学习那些经商有道的故事，而且要学习那些经商失道的故事。

从有道经商中我们学习经验，从失道经商中我们总结教训。

在有道和失道间我们要摆正态度。

经商看起来简单，但是真正去做的话却并非那么容易。

自古就有“商场如战场”的说法，经商过程中有成功者也有失败者。

我们翻开那些尘封的经商史，看那些叱咤商海、驰骋于商场的精英们，凭借着他们的努力和勇敢，在商海浮沉中拼搏着。

他们从容应对商场的起落，脚踏实地地干着自己的工作，一步步迈向成功。

那些经历磨难的商人们在放弃后被市场所掩埋而落入败境，在坚持后收获了另一缕阳光而走向成功。

这些失败和成功交杂的经历，组成了一个璀璨多姿的商场传奇，而这一个个传奇既是一段结束又是一个新的开始。

我们在这些传奇中领悟那些经商的道理，学会做一个经商有道的生意人。

做生意不懂行，好似瞎子乱撞墙。

如果经商不懂行的话，生意也做不长。

所以如果想在激烈的市场竞争中存活，想在残酷的商战中立于有利地位，那么必须懂得经商的道理。

正如生意经中说的：“不懂生意经，买卖做不成。”

一个不懂如何经商的人是无法在商场中立足的。

在这本书中，我们可以看到华尔道夫大酒店的诞生传奇，发现牛仔裤的发明奇迹，见识希尔顿借鸡生蛋而成的希尔顿大饭店的故事，还有……这些成功的经历创造了一个个商业的神话，让人们懂得了成功经商的一些理念。

而在这里我们还可以看到史玉柱那崩塌的巨人大厦的悲惨结局，看到争权夺势的国美负责人错失时机，还有……这些案例形成了一个商业的教训，告知人们要有道地经商。

本书一共有十章，每章又有十节。

每章分别从不同的角度分析了经商的道理。

涉及资金的利用、市场竞争的适应、赚钱的方法、人脉的积累、产品的推销、商业的谈判、生意场上该有的礼仪和一些情况的应对等等。

详细地讲解了各种经商的道理。

在本书中，我们通过将一个个经商的小故事同经商的道理结合起来，让你在前人商业实践的经验中，能够得到现代商业经营的思维和理念，并将经商道理寓于各类案例中，让你在休闲消遣之余能够感悟这些得到过实践检验的经商的道理。

在本书中，我们可以很轻松的走过这一段商场旅程。

通过知一个经商故事，而懂一点经商道理。

这样我们可以在经商小故事的学习中，做商海弄潮儿。

我们的目标是做个生意达人，经商有道。

## <<做个生意人>>

### 内容概要

本书一共有十章，每章又有十节。  
每章分别从不同的角度分析了经商的道理。  
涉及资金的利用、市场竞争的适应、赚钱的方法、人脉的积累、产品的推销、商业的谈判、生意场上该有的礼仪和一些情况的应对等等。

《做个生意人(经商有道大全集)》的作者是柯君。

## <<做个生意人>>

### 书籍目录

#### 第一章 纵观商潮，统领大局

1. 未学经商，先知做人
2. 经商是门做人的学问
3. 经商资本就是自己的头脑
4. 生意是一切事物的本源
5. 透过生意，看千奇百怪的人性
6. 不要还未出手，就萌生退意
7. 要挖掘自己经商的潜质
8. 要树立百折不回的“狼子野心”
9. 富商巨贾，天上不会掉馅饼
10. 掌握信息就是掌握世界

#### 第二章 初出茅庐，小试牛刀

11. 无钱创业，是傻子的借口
12. 精明人都是借鸡生蛋
13. 善于用别人的平台调兵遣将
14. 信用和互惠是交换的砝码
15. 笼络人才，为我所用
16. 紧跟政策走，方为上策
17. 吹牛皮，戴高帽
18. 注重口碑的树立
19. 第一笔单子一鸣惊人
20. 关注对手，棋走高招

#### 第三章 商海弄潮，谁与争锋

21. 不卷入恶性竞争的漩涡
22. 商场如战场，适者生存
23. 敌手众多，杀出重围
24. 学习对手长处，矫枉过正
25. 团结内部，齐心协力
26. 以小做大，只争朝夕
27. 被人陷害，永不言败
28. 心诚做人，谨慎做事
29. 维护客户比寻找客户重要
30. 树立品牌，连环效应

#### 第四章 赚钱有术，开源节流

31. 方向明确，计划推进
32. 不达目的，誓不罢休
33. 小成本投入，大收益产出
34. 抓住产品的卖点
35. 文化是商品的灵魂
36. 精兵简政，精打细算
37. 理财有道，投资有谱
38. 放长线钓大鱼
39. 珍惜收益，支配有度
40. 控制规模，不事张扬

#### 第五章 静观其变，随遇而安

## <<做个生意人>>

- 41. 善听纳谏，重用人才
- 42. 紧跟潮流，与时俱进
- 43. 商机无限，随机应变
- 44. 不打无准备的仗
- 45. 不要被短时利润冲昏头脑
- 46. 转换买与卖的关系，换位思考
- 47. 广采博览，敢于求变
- 48. 推崇创新，思维是路
- 49. 审时度势，大胆行动
- 50. 有起有落，从容应对

### 第六章 广交良缘，拓展人脉

- 51. 稳定军心，福利健全
- 52. 以人情收买人心，士为知己者列
- 53. 与企业家为伍，牵线搭桥
- 54. 效法胜者，结为知己
- 55. 生意场上应该做的人情投资
- 56. 朋友相助，力大无穷
- 57. 善与金融界打交道
- 58. 与新闻媒体和气相处
- 59. 谦虚为怀，不勾心斗角
- 60. 拉拢冤家，有钱一起赚

### 第七章 谈判专家，讨价还价

- 61. 知己知彼，百战不殆
- 62. 谈判是场心理战
- 63. 坚守原则，灵活变通
- 64. 互惠互利是谈判的法则
- 65. 信用当前，不进则退
- 66. 防止诈骗，立书为证
- 67. 法律维权，小心驶得万年船
- 68. 软硬兼施，该出手就出手
- 69. 理解万岁，将心比心
- 70. 掌控全局，把握成交好时机

### 第八章 舌灿莲花，巧妙推销

- 71. 投其所好，迎合心理
- 72. 情感攻势，放下戒备
- 73. 先谈商品之外的事
- 74. 巧妙过渡，引申主旨
- 75. 让顾客喜欢和你聊天
- 76. 不同人性，灵活驾驭
- 77. 幽默一用，润滑摩擦
- 78. 见人说人话，见鬼说鬼话
- 79. 吊足顾客的胃口
- 80. 顾客的利益至上

### 第九章 注重细节，有礼有节

- 81. 求人办事，笑脸迎人
- 82. 和气生财，以礼相待
- 83. 善于从陌生人中开发客户

<<做个生意人>>

- 84. 拜访守时，讲求信誉
- 85. 打电话的礼节
- 86. 善解人意，懂得聆听
- 87. 众人之前，不要插言
- 88. 说话得体，讨人欢心
- 89. 受人之礼，深表谢意
- 90. 不被利益引诱，巧妙回避

第十章 周旋老赖，请之入瓮

- 91. 坚信正义战胜邪恶
- 92. 要债要矢志不移，威武不屈
- 93. 抓住软肋，痛击要害
- 94. 逼其死路，晓之以理
- 95. 绝不轻信，公证留案
- 96. 联络人脉，封杀严堵
- 97. 一手还钱，一手交货
- 98. 欠债还钱，再借不难
- 99. 当日结清，一了百了
- 100. 不用今天的钱兑现明天的承诺

## &lt;&lt;做个生意人&gt;&gt;

## 章节摘录

正所谓经商斗智，善谋略者胜。

而在这个世界上的所有富翁都有一个共同点，那就是他们都会用智慧赚钱，他们最大的资本和最大的价值不是他们经商所得的财富，而是他们运用他们的头脑所产生的价值。

石油大王洛克菲勒也曾放言：“如果把我所有财产都抢走，并将我扔到沙漠上，只要有一只驼队经过，我很快就会富起来。

”洛克菲勒很生动地表明了他经商所得的成就最大的依仗是他的头脑。

可以说经商最大的资本就是自己的头脑，有钱有头脑的人是幸运的，因为他们用头脑支配金钱；有钱无脑的人是可悲的，因为他们的头脑被金钱支配。

每个经商的人都希望自己成功，都希望可以获得成就，如何取得在商业上的胜利呢？

怎样才能从优秀走向卓越？

怎样才可以保证基业长青呢？

一个重要的因素就是智慧，就是你的头脑。

在商界中，有通过运用自己的头脑力挽狂澜，挽救商业危机的真实故事，有通过采用自己的智慧把被外在不真实的表象遮盖的商机发掘出来的故事，也有因为缺乏头脑而断送一个企业的发展的故事。

在商业社会，市场经济日趋完善的今天，当大部分人在抱怨生意越来越难做的时候，而另一部分人则在生意场上如鱼得水、游刃有余，而这最主要的差别就是在于经商的头脑。

要应对生意场上的尔虞我诈、勾心斗角，要发掘生意场上的无限商机，这一切都需要我们发挥智慧，运用我们的头脑，才能在茫茫商海中迎风破浪，勇往直前。

一个犹太商人和儿子来到美国在休斯敦做铜器生意。

一天，他问他的儿子，一磅铜值多少钱时，儿子答道是35美分。

父亲说：“对，整个得克萨斯州都知道每磅铜的价格是35美分，但是作为犹太人的儿子，应该说是3.5美元。

你试着把一磅铜做成门把看看。

”20年后，父亲去世了，儿子独自经营铜器店。

他做过铜鼓。

做过瑞士钟表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌。

他曾把一磅铜卖到3500美元，这时的他已经是麦考尔公司的董事长，他就是卡尔·麦考尔。

而真正让他扬名的却是纽约州的一堆无人愿意接手的垃圾。

1974年，美国政府为清理自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标。

好几个月过去了，没人应标。

卡尔听说后立即飞往纽约，看过自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，未提任何条件，当即就签了字。

当时很多公司都为卡尔这一愚蠢的举动暗自发笑。

因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。

在一些人要看他笑话时，卡尔开始组织工人对废料进行分类。

他让人把废铜融化，铸成小自由女神像，把水泥块和木头加工成底座，把废铅、废铝做成纽约广场的钥匙。

最后，他甚至把从自由女神身上扫下的灰包装起来，出售给花店。

不到3个月的时间，卡尔让这堆废料变成了350万美金，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

当别人想到1加1等于2时，我们一定要想到的是大于3或者是更多。

在整个得克萨斯州的人都知道每磅铜的价格是35美分的时候，但卡尔的父亲却告诉卡尔他应该知道每磅铜的价格不止35美分，应该是3.5美元或者更多。

之后的卡尔也曾把一磅铜卖到3500美元的天价。

而更加让人惊奇的是他让一堆无人愿意接手处理的垃圾变成了350万美金。

而且还打破了他之前卖一磅铜3500美元的天价，竟然让每磅铜的价格整整翻了1万倍。

## <<做个生意人>>

很多人都想问为什么？

因为卡尔的头脑跟别人不同吗？

我想不是的，每个人的头脑都是一样的，只是有的人用得更多，有的人用得少，有的人用对方向，有的人用错方向。

当所有人都认为那是一堆垃圾的时候，而卡尔却认为那是一个巨大的商机，那是些可以给他带来巨大利益的商品。

卡尔运用他的头脑，看清被垃圾这一表象掩盖的真相，发现了这个不同寻常的商机。

我们常常说：“生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

”其实我们也可以这样来说：“商海里不是缺少商机，而是缺少发现商机的头脑。

”智慧或者说是你的头脑是与人终生相伴相随的财富，它会永远帮助你，庇护你。

如果你想在商海中做个能干的弄潮儿，如果你想做个商机的眷顾者，那么开动你的脑筋吧，让你的思维活跃起来，让你的头脑高速运转起来。

P7-9



## <<做个生意人>>

### 编辑推荐

在《做个生意人(经商有道大全集)》(作者柯君)中，我们可以很轻松的走过这一段商场旅程。通过知一个经商故事，而懂一点经商道理。

这样我们可以在经商小故事的学习中，做商海弄潮儿。

我们的目标是做个生意达人，经商有道。

《做个生意人(经商有道大全集)》一共有十章，每章又有十节。

<<做个生意人>>

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>