

<<大胜靠德>>

图书基本信息

书名：<<大胜靠德>>

13位ISBN编号：9787512406513

10位ISBN编号：7512406517

出版时间：2012-1

出版时间：北京航空航天大学出版社

作者：许孙鑫

页数：248

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>

<<大胜靠德>>

前言

“小胜凭智，大胜靠德”，这是我国乳业巨子牛根生的一句著名论断。

这八个字，在今后一个相当长的时期内，仍将不断被人提起。

在我国，自古以来商人都给人一种重利益、轻道德的印象，以至于有了“无商不奸”等说法。

这当然是世人对商业、对商人的一种误解和偏见，但是也从一个侧面反映出商人本身的一些问题，比如：对商业信誉的习惯性忽视，对社会责任的漠然，对拉关系、走后门的热衷，等等，这些都是长期以来中国商人固有的弱点。

中国企业往往做不大、做不强、做不好，与这些根深蒂固的弱点有着直接的关系。

随着经济全球化步伐的加快，中国商业与国际商业接轨的要求日益迫切，这使得有中国特色的商规得以逐步完善。

今后，只有那些尊重和遵守商规的企业，才有更大的发展空间和更多的发展机遇。

这一点，已经成为中国商业精英们的共识。

所谓的规则，大都是为人际间的交往需要而设立的。

作为一名商人，免不了要与形形色色的人打交道，处理方方面面的关系，比如：和客户的关系，和合作伙伴的关系，和员工的关系，和竞争对手的关系，等等。

当然，商人们还要经常处理与社会大众的关系。

哪一种关系处理得不好，都会影响企业的发展。

那么，中国商人最应该遵守的是哪些商规呢？

本书对这个问题做出了明确而详细的解答。

在内容上，本书摒弃了过多的说教内容，代之以大量经典案例，既有正面的也有反面的，用事实来说话，有助于读者对于这些商规的理解，同时也大大增强了本书的可读性。

在本书的编写过程中，我得到了以下朋友的帮助与支持，他们是刘莹莹、周婷、晏丽、卜伟欣、刘红英、刘正林、范辉、鹿萌、韩珊珊、于帆、刘梅、于国锋、曹烈英、于福莲、王勇强、于富强、王春霞、贺媛和李元等，在此一并表示感谢。

<<大胜靠德>>

内容概要

随着经济全球化进程的加快，中国商业与国际商业接轨的要求日益迫切，这使得有中国特色的商规得以逐步完善。

今后，只有那些尊重和遵守商规的企业，才有更大的发展空间和更多的发展机遇。这一点，已经成为中国商业精英们的共识。

那么，中国商人最应该遵守的是哪些商规呢？本书对这个问题做出了明确而详细的解答。在内容上，本书摒弃了过多的说教内容，代之以大量的经典案例，从正反两个方面，用事实来说话，有助于读者对于这些商规的理解，同时也大大增强了本书的可读性。

<<大胜靠德>>

作者简介

许孙鑫，知名策划人，连锁经营策划专家，范围涉及食品、建材、电器、服装、网络、广告等行业。先后从事媒体策划、企业营销十余年，在全国近百家媒体发表过大量财经类作品。

其主张的“兴趣营销”强调注重消费者的利益与需求，以“兴趣”为核心吸引消费者和促成交易，该主张在业内产生较大的影响。

其理论作品以深厚的实战功底为基础，具有洞察全面、思维超前、观点独到、操作性强的特点，深受广大企业营销人士喜爱。

对商业模式设计、产品定位、市场战略、渠道布局、招商推广、渠道管理、广告策划、终端促销、网络推广有着独到的研究，对客户的需求和消费者的利益把握精准，能使企业的品牌效应和网络发展得以快速成功。

有着三个月让加盟商蜂拥而至，半年时间让六家店变为上百家店，六个字让服装店人满为患，千字软文换百万订单等成功案例。

<<大胜靠德>>

书籍目录

- 第一条商规：财富如桶里的水，你把桶推向别人，水就会涌向你这边
- 第二条商规：不能了解真正的别人，就不会成为真正的自己
- 第三条商规：把麻烦留给自己，不要留给顾客
- 第四条商规：真正的领袖，不靠股权来控制公司 /
- 第五条商规：天下无不散之宴席，但要避免不欢而散
- 第六条商规：每一笔交易，都要想着对方能得到什么
- 第七条商规：商业的本质，就是让人愿意与你合作
- 第八条商规：人际关系，亦是一种生产力
- 第九条商规-投资人的钱，要一分掰成两分花
- 第十条商规：控制自己的脾气，否则不要从商
- 第十一条商规：没有天生的人才，只有后期培养的人才
- 第十二条商规：要乐于雇佣比自己强的人
- 第十三条商规：最善于表现自己的人，总是通过别人去表现自己
- 第十四条商规：质量是竞争中最基本的东西
- 第十五条商规：最有效的防御，是阻止战斗的发生
- 第十六条商规：应该考虑的是增强自身实力，而不是削弱别人
- 第十七条商规：面子是挣来的，而不是争来的
- 第十八条商规：挖别人墙脚，自己迟早没房子住
- 第十九条商规：企业是企业主的，也是社会的
- 第二十条商规：能赢得多少信誉，往往便能获得多少利益
- 第二十一条商规：给别人好处的人，往往也是得到好处最多的人
- 第二十二条商规：要把媒体当成企业的朋友

<<大胜靠德>>

章节摘录

版权页：其实，活得开心快乐才是最重要的，商人们为了“钱”途日夜奔波、不辞劳作，不也是为了这个目的吗？

人一辈子，真正需要钱的只有那么一部分，多出的并不能给自己带来额外的幸福，那么这些多余的钱该怎么处理呢？

藏在金库里，成色再好的金子也不会发光，金钱不用不过就是金属，最好还是将钱用到它该用的地方，发挥它该有的效用，这才能对得起它的价值。

案例101洛克菲勒：捐款，是我最快乐的时光商规语录：对于商人而言，财富与慈善一直都相伴相生，无论哪一方面失去平衡，都会给企业造成一定的损失。

众所周知，洛克菲勒是美国著名的石油大王，他不到50岁的时候，便成了人人惊羡的亿万富翁，然而在他的眼里，他认为自己只是这些财富的保管人，并没有独享财富的权利，于是他最常做的事就是捐钱给社会大众，每当他看见那些贫困的人得到帮助时，心里比自己花了那些钱还快乐。

只是洛克菲勒的乐善好施，使得越来越多的人都来找他捐钱。

有一次，在洛克菲勒捐出了一大笔款项之后，一个月之内，竟然有超过5万的人，前来请求他给自己捐助。

由于洛克菲勒要求每一笔捐款都必须得到有效的使用，所以每一件申请案都必须在仔细调查后，才能向外捐赠款项。

面对这些情况，洛克菲勒的助手说：“您的财富像雪球般越滚越大，您必须赶紧散掉它，否则，它不但会毁了您，也会毁了您的子孙！”

”洛克菲勒听完这句话，便告诉自己的助手：“你说得很对，对于你说的，我也非常了解，但请求捐助的人实在太多了，我一定要先弄清楚他们的用途才能捐钱。

我既无时间也无精力去处理这些事，请你赶快成立一个办事处，负责调查相关事宜，而我将根据你的调查报告，再采取行动。

”

<<大胜靠德>>

编辑推荐

《大胜靠德:经商要懂的22条商规》经商要懂的22条商规：财富如桶里的水，你把桶推向别人，水就会涌向你这边，不能了解真正的别人，就不会成为真正的自己，每一笔交易，都要想着对方能得到什么，人际关系，亦是一种生产力，投资人的钱，要一分掰成两分花，要乐于雇佣比自己强的人，质量是竞争中最基本的东西，应该考虑的是增强自身实力，而不是削弱别人，面子是挣来的，而不是争来的，挖别人墙脚，自己迟早没房子住，给别人好处的人，往往也是得到好处最多的人。

以实践为视角，结合中国商业环境，深入分析大量国内外商业案例。

揭秘成为商界大赢家的22条商业规则。

简单、明晰、实用、有效，启迪智慧，常读常新，真实经典案例中提炼出来的商业智慧精华。

商业人士必读书。

<<大胜靠德>>

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>