

<<经商要防的15种人>>

图书基本信息

书名：<<经商要防的15种人>>

13位ISBN编号：9787502157753

10位ISBN编号：7502157751

出版时间：2006-12

出版时间：石油工业出版社

作者：碧冷

页数：262

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>

## <<经商要防的15种人>>

### 内容概要

经商的人，谨慎心是必备的，因为办公司、经商，实际上在很大程度上都是打人际战。要想做一个成功的公司领导，不仅要会用人，还要学会防人。

可以说，所有的商业关系都是一种合作。

然而，随着时间的推移，各种新情况的出现，有些信息表面上看来并不太重要，只是人生活的缩影，可是也许有一天，正是这些东西会将你推向不利甚至完全被动的地位。

本书中，将告诉你经商要防的15种人。

俗话说得好，“人无打虎心，虎有伤人意”。

如果我们在与人相处时，心中先存几分戒心，那么世界上绝大多数骗局都将被识破。

## &lt;&lt;经商要防的15种人&gt;&gt;

## 书籍目录

第1种人：面具人抬出名人作幌子之人“拉大旗，作虎皮”之人打着融资的幌子招摇撞骗之人打着明星旗号行事之人开空头支票的“有钱人”有身份的人不一定可信有“名气”的企业不一定有信誉信用良好的人也可能是骗子不要被拥有华丽招牌的公司所唬住识别“皮包公司”把每次的生意都看成是第一次合作不见真佛不烧香当心“货到地头死”打着高科技幌子的人不要盲目信任对方的身份“关系”业务不可轻信第2种人：财神租借高档写字楼的骗子公司骗吃骗喝、索要好处的人打着政府名义行事之人给你设连环套的人以购买专利为名，骗你没商量允诺免费供种、高价回收之人与你搞联营加工产品之人简单的技术、高昂的学费许诺高额回报集资之人让你加盟连锁创业之人看清那些无故借款给你的人以低价格引诱你的人互联网上的财神披着羊皮的虚假投资者“代销商”卷货做“无本生意”的人警惕：所谓的香港或美国公司谨防“供销连环”索要好处费的人利用“海外关系”骗取保证金的人网上做生意最好实地调查第3种人：支票机满口应承的好好先生随意承诺的人轻诺而食言的人承诺是一种感觉熟知说谎者常用的方式遭遇满口假话者从不守信的“支票机”对于吹牛造谎的人说话不算数的人背信弃义的“牛皮王”第4种人：吹鼓手防止他人的“捧杀”三思而后行，不给小人可乘之机吹出来的“骗子公司”第5种人：自吹狂号称关系通天的“侃爷”对说得天花乱坠的人别信故意揭发别人恶处的人自夸亲戚的人吹嘘有靠山的人在公共场合耍派头的人猛吹海侃的吹牛大王自我炫耀的人梦想一攫千金的人眼高手低的人第6种人：赖皮鬼不温不火的“钉子户”突然短路的欠债人面对亲戚的无期借款怎么办对赖帐人的讨债4法对付赖皮要有硬招一拖再拖的“欠债人”拿着合同借钱的朋友尽量不要跟熟人做生意第7种人：自家人喜欢“杀熟”的人亲兄弟。明算账朋友问也要树一堵墙友情突然升温要小心对朋友做事的能力，心里要有数变了味的战友关系提防拆台的朋友不可过分依赖别人小心出卖朋友的人被朋友拖下水千万别踏上朋友的“贼船”朋友之间最好不要合作不要乱选合伙人挂羊头卖狗肉的经销商从合作到分手亲属骗你没商量喜欢牵线搭桥的朋友血缘亲政兄弟合伙明算账第8种人：陌生人戒跟不熟知的人合作来历不明的人不要与陌生人走得太近主动帮你忙的人撒谎设局之人一见如故的人第9种人：自来熟警惕商场“鸿门宴”卖主过于热情得提防和你亲热异常的人忽悠你的“自来熟”初次见面就给你好处的人主动和你打招呼的人第10种人：间谍一顿饭泄露的秘密礼品中的秘密可口可乐的秘方对造假的人一追到底攻防均有效以参观拜访名义盗取情报之人将计就计反间谍一双皮鞋破解合金的秘密谨防生意中的内奸当心招进商业间谍加强机密防范重金收买，情报扭转乾坤IBM的反间计第11种人：小心眼以笑对骂从共生中获益不要成为他人的“眼中钉”小心对待嫉妒不要招同行嫉妒心胸狭窄的人生意红火时防小人设陷阱避开嫉妒的暗箭直面嫉妒者的诽谤给别人留条路第12种人：白眼狼过河拆桥之人见利忘义、翻脸不认人的人无情无义的昧心人忘恩负义的人第13种人：好色鬼感情生活复杂的人中美计防备“咸猪手”式的人贪恋美色而荒废了事业?340万公款“买”情妇一笑小心美女蛇小心美色的陷阱第14种人：赌棍还赌债不爽利的人沉迷于赌博的人中“天仙局”赌博输掉了钱，又输掉了朋友赌徒的结局不入赌局第15种人：天天醉酒肉朋友不要交贪杯误事酒是害人之物远离酒桌酒要少喝而事要多办不喝酒也能成为百万富翁

## &lt;&lt;经商要防的15种人&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 抬出名人作幌子之人 有些人为了掩盖真不良行为，常把桌名人或桌负责人抬出来当作掩护。

在现实的商务活动中，“活广告”可谓是千姿百态，但由于其难辨真伪，因而会被不少奸商利用。

人们时常可以发现，一些企业本来已严重亏损，但却仍有人与之签订合同而受骗上当。

名人捧场，便是一个典型的“活广告”。

出版一本著作，如果有一个著名学者或专家为你作序或题字，其效果必将大为不同。

商场中这种“活广告”更是举不胜举，你可千万要小心。

常常有人在创办公司或企业时千方百计聘请地方官员或名人当顾问，其实，大多数只是挂个空名而已，创办公司的人自然不会计较这个顾问是否在公司尽了顾问之职责，而在于所聘请的顾问能否在社会中、在贸易伙伴中充当名誉担保人的角色。

换句话说，聘请顾问挂名于本公司，实质是为了提高公司的地位与声誉。

另一种情况是，一些商人利用某种私人的关系，经常邀请或选择时机(如恰好是与贸易伙伴谈判的那段时间)邀请名人到自己的住所或工作场所。

贸易伙伴和旁人见到这种情况，便会对他刮目相看，倍增敬畏，在生意之事上一般不敢怠慢。

当然，如果你对某公司已十分熟悉，这种名人的出现自然不会影响你的判断。

但如果该公司的情况你一无所知或知之甚少，“名人捧场”的出现倒是应该多加提防。

不要被此现象所迷惑，尤其是在与之交易的过程中更应百倍谨慎。

自称某公司经理的陈某，每当他感到别人怀疑自己时，他就拉着你到某一个负责人家里去作客，让你看看他们之间的真挚友情。

有的人看了，果然消除怀疑，更有甚者对陈表示佩服。

2000年初冬的一个晚上，陈在四川饭店设宴待客，席间，他当众炫耀一个电话就可以把某领导人请来。

正当人们半信半疑之时，他拿起电话给对方说了几句，该领导果然立刻出现在大家面前，使在座的人吃惊不已。

借用他人的名望吹嘘自己，这也是一种“活广告”。

日本学者多湖辉在《欺骗与反欺骗》一书中引用了一个非常典型的例子。

日本有一位以“企业家”自我标榜的人，将该公司的总部设在东京最繁华的地段，每当向别人递交名片时总是示意别人：他的公司就设在三菱公司所在的那栋大楼中，并常常在一流的豪华餐厅招待客人。

与顾客交流时，总是爱说：“我与经济部长是好朋友”，或是“我与财政部长或某家一流的大企业董事长交情很深。

”久而久之，周围的人和与他交往的顾客都觉得此人能耐不小。

有人竟愿意用巨款资助他，有位酒家的女经理甚至将十多年的储蓄也借给他。

当他得了数亿元的现钞之后，突然潜逃失踪了。

碰到对方请名人出面捧场，这时，你应该考虑：是否对方因正处于某种劣势，而以此掩盖其某种不可告人的目的？是否对方故意造成名人的偶然出现？这人的出现会对人们产生何种影响？这样的影响是否对你有所不利？或者借机与对方所请人士聊上几句，观察对方的反应。

如果你遇到这种情况时，不够细心谨慎而盲目轻信，上当受骗就在所难免。

学会观言察色，是经商者必备的素质。

“拉大旗，作虎皮”之人 这种人有的冒充中央或省级领导的秘书，有的冒充高干子弟，有的在市场上买套军装冒充解放军的干部或现役军人，有的冒充海外归侨、港澳同胞或外籍华人，以“关心家乡发展”的名义，到处招摇撞骗。

但为了不漏出破绽，他们往往自称是高干子弟却不愿意拜访当地政府领导，自称是海外华侨却不去统战部门，自称支援家乡建设却不愿回祖籍。

## <<经商要防的15种人>>

张先生在家乡算是一位有头有脸的人物，颇有一些家产，家族中人都以他为荣。

有一次，朋友介绍他认识一位“要人”，这人相貌堂堂，举止不俗，中英日文朗朗上口，据说是某高官的“堂弟”。

对这样一个有来头的人，张先生当然巴结奉承唯恐不及。

这人还说，如果有什么困难需要帮忙的，他会请亲戚协助解决。

过了半个月，这个人送给张先生一张亲戚签名的照片，然后说他正筹备一家公司，准备采购建筑材料，“很有赚头”。

不过因为手头资金不宽，需要数百万元才能解决困难，如果张先生愿意帮忙，他愿意让他成为股东，每年分红……

张先生不禁心动，隔天就提了300万元给那位先生，谁知自此之后，那人就再也没有出现，他的朋友也成了受害人……

人总是想往高处走，除了希望多赚一点钱之外，也希望自己的地位能够提升，获得人们的“尊敬”。因此，对于一个地位卑劣或苦无“出路”的人，“权贵”的出现无异于是天赐良机，他们通常不想也无暇去了解这个人背景的真假，更无力去抗拒“权贵”的光晕，因此对“权贵”的一言一行便百分之百地相信、顺服。

但就是在这个时候，您可一定要擦亮自己的眼睛，千万别上当受骗。

感觉太好的可能是假象，投资前调查清楚，千万别因攀权附贵之心太急而导致血本无归。

P004-006

## <<经商要防的15种人>>

### 编辑推荐

经商的人，谨慎心是必备的，因为办公司、经商，实际上在很大程度上都是打人际战。要想做一个成功的公司领导，不仅要会用人，还要学会防人。

可以说，所有的商业关系都是一种合作。

然而，随着时间的推移，各种新情况的出现，有些信息表面上看来并不太重要，只是人生活的缩影，可是也许有一天，正是这些东西会将你推向不利甚至完全被动的地位。

本书中，将告诉你经商要防的15种人。

俗话说得好，“人无打虎心，虎有伤人意”。

如果我们在与人相处时，心中先存几分戒心，那么世界上绝大多数骗局都将被识破。

<<经商要防的15种人>>

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>