

<<厚黑经商秘经>>

图书基本信息

书名：<<厚黑经商秘经>>

13位ISBN编号：9787504737656

10位ISBN编号：7504737658

出版时间：2011-2

出版时间：中国物资出版社

作者：罗国孙

页数：301

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>

## <<厚黑经商秘经>>

### 内容概要

本书从厚黑商人的敛财之道、经营之道、竞争之道、交易之道、谈判之道、营销之道、讨债之道、投机之道、服务之道等方面，解析了厚黑商人的超人之处。

本书语言幽默诙谐、辛辣尖锐；说理鞭辟入里、深入浅出；举例广征博引、触类旁通，是睿智商家驰骋商场不可多得的一部经典之作。

## <<厚黑经商秘经>>

### 书籍目录

#### 第一章 厚黑敛财：把利益放在第一位

1. 浑水摸鱼，乱中取利
2. 钱生钱之道
3. 勿以利小而不取
4. 欲取先予敛财法
5. 利用人爱名的心理
6. 一定要保证最低利润
7. 肥水不流外人田
8. 保持饥饿感，主动出击去经商
9. 垄断敛“利”

#### 第二章 厚黑经营：善借者赢，借钱、借人、借刀

1. 借大势是做人的关键
2. 经营筹资的策略
3. 借助“名人”，摆脱困境
4. 他人之力，可以赚钱
5. 把握好借钱的时机
6. 看好形势，顺势而起
7. 借助公益，推销形象
8. 巧借力谋财
9. 胡雪岩如何借商势

#### 第三章 厚黑市场套路：诡计迭出，灵活善变下黑手

#### 第四章 厚黑交易之道：多算计，打好自己的算盘再动手

#### 第五章 厚黑竞争：迷惑对手，出奇制胜，竞争要耍手腕

#### 第六章 厚黑营销：攻心为上，营销见缝就钻使“捧”招

#### 第七章 厚黑谈判：深藏不露，谈判找到死穴再下手

#### 第八章 厚黑催款：软硬兼施，厚黑并用不怕脸红

#### 第九章 厚黑投机：敢于冒险，投机取巧钻空子

#### 第十章 厚黑服务：卖笑脸赚人情，笑里藏“金”何乐不为

## <<厚黑经商秘经>>

### 章节摘录

版权页：商场厚黑学提示我们：在市场竞争中，我们要充分利用形势的变化，抓住对方的失误与倒退，通过一定的策略，扩大自己的市场占有率，为自己创造更大的发展机会。

渔夫在摸鱼的时候，总是先把水搅浑，让鱼晕头转向，在水中辨不清东南西北时，然后再突然出手，捉鱼往往就会十拿九稳了，这叫做“浑水摸鱼”。

古往今来的许多厚黑商人都是善于浑水摸鱼的，他们故意散布虚假消息，挑拨对手内部的关系，造成对手之间的混乱和矛盾，然后再趁机发动攻击。

“浑水摸鱼”的核心就是乱中取利，只有设法令对方乱作一团，才能为我方的取利行动创造良机。

在市场竞争中，要想从中把“大鱼”摸回去，也必须具备把市场这片水搅浑、造成一定程度的混乱的本事。

但是李宗吾又说：“厚黑学无所谓善，无所谓恶，如利刃然，用以诛盗贼者则善，用以屠良民则恶，善与恶，何关于刃？”

”所以在使用厚黑智慧经商时，一定要用之得当，切莫干坏事。

不少唯利是图的商人为了达到牟取暴利的目的，不惜大肆生产、销售假冒伪劣产品，严重损害了消费者的利益，冲击了市场的正常经营秩序。

这就是一种乱中取利的表现，不过却是一种极其拙劣的手段，虽能得逞于一时，但却不能获利于一世，是会遭到绝大多数市场人士的唾弃，我们千万不能走上这条不归路，给自己的事业带来无法挽回的后果。

<<厚黑经商秘经>>

编辑推荐

《厚黑经商秘经》：厚黑教主李宗吾被誉为影响20世纪中国文化的20位奇才怪杰之一，厚黑是一种智慧，而不是教你违法犯罪商场风云变幻，厚黑赚足银钱用厚黑学做人，一定会左右逢源；用厚黑学经商，一定会顺风顺水。

<<厚黑经商秘经>>

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>