

<<商术>>

图书基本信息

书名：<<商术>>

13位ISBN编号：9787508037554

10位ISBN编号：7508037553

出版时间：2005-8

出版时间：华夏出版社

作者：靳天民

页数：216

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>

<<商术>>

内容概要

什么是商场？
什么是商人？
什么是商道？
什么是商术？
商业与实业有什么不同？
诚信与欺诈是什么关系？
小商小贩怎样在商海中蚕食渐进？
大富翁大富豪如何在财富帝国中趋吉避凶？
……本书中的条分缕析，让你别见洞天。

该书将商界分为五个阶层：小贩、商人、富翁、富商、富豪。
根据他们不同的经济实力和奋斗目标，——阐述他们在聚财路上各自应该把握的聚财方法、注意事项、识人标准、用人策略……大到帝王之术，小到安身立命，无不论及。

<<商术>>

书籍目录

引 言\1小贩篇一支庞大的杂牌军\3三大误区\7“术”在专攻\12钱赚“十字诀”\16两大死穴
\20诚信与商机\24暴富在“黑”、“白”两道\29无字天书\33商人篇最爱钱的人\39一个投资
误区\41螳螂捕蝉，黄雀在后\45游戏规则“内参”\51商机没有彩排\54别把自己的肉烂在别人锅
里\58债讨一个“怕”字\62“才”求落难英雄\65拿什么拯救自己\68富翁篇时代新贵\75钱赚“
五捣术”\79翻鞍落马为何因\83儒商时代\86“智”塑“金身”\90借眼读书与借腿走路\94整合
\98贼偷邻家与妻窃夫钱\106三道护身符\113富商篇“才”进商海“智”取天下\125打开“天目”
看商机\131决胜在“高层”\138在别人“不懂”、“不能”上做文章\146“广告”中的免费午餐
\153赏罚当大务，施政帝王篇\158一将成名万骨枯\164富豪篇财富英雄\169以史治“国”\174独
善其身与兼济天下\181给自己一双政治千里眼\191让事业扎下万年根\196“富不过三代”探因\200
万里长城今犹在，不见当年秦始皇\211后 记\214

<<商术>>

章节摘录

一支庞大的杂牌军 商海中商人云集，商场上竞争激烈。
作为一个小贩，在这个大小商人共同角逐的市场上，首先要知道“我”是谁？ 瞎子有三行：金行算命，柳行唱戏，西行要饭。
在商界，小贩就属于瞎子中的西行。

小贩队伍有三大特点： 一、队伍庞大 小贩队伍由“三浪”构成： 第一浪是出现在改革开放初期，这批小贩大多是从“计划经济”的束缚下“放”出来的。

——自从新中国实现“公私合营”之后，中国就没有了“自由经商”这一说。
改革开放以后，中央为了搞活经济，明确提出了“无农不稳、无工不富、无商不活”的口号，第一次把“自由贸易”作为国民经济发展离不开的重要商业活动，提到了与工业、农业并驾齐驱的地位。

这时的小贩大多来自农村，还有一小部分是在城市中因种种原因一时还没有找到正式工作的无业人员，“允许做点小买卖养家糊口”，在当时来说几乎成了这些人的主要生活来源。

第二浪是出现在改革开放的第二阶段，这批小贩大多是自觉自愿偷偷“溜”出来的。
——20世纪90年代初期，更准确地说是在邓小平的“南巡”讲话之后，进一步阐明了中国继续推进改革开放的决心不动摇，这无疑是为小贩们今后的商业活动吃了定心丸。

这时又有了中国第二批小贩的加盟。

这时的小贩队伍除了来自农村外，还有相当一大批城市在职人员因禁不起金钱的诱惑，或由于生活的窘迫，也悄悄溜进了小贩队伍。

他们利用八小时工作间隙外，或采用请事假、泡病号等手段，在夜间摆个小地摊，或坐上国内国际列车背大包，偷偷赚起了钱。

当今不少富翁的经济基础就是在那个时候奠定的。

第三浪是出现在90年代后期，这批小贩大多是被自己的生活境况“逼”出来的。

——在农村，中学毕业的孩子考不上大学，成年人的责任田不够种，其他技能又没有；在城市，随着改革的不断深化和企业技术设备的不断更新，生产用人越来越少，企业裁员势不可挡，部分职工因此而下岗了。

这些人大多既无学历，又无专能，年龄又大，负担又重，迫于生计，无可奈何走上了小贩队伍。

一浪高过一浪的改革大潮，使小贩队伍像滚雪球一样越滚越大！

这支队伍究竟有多少人，虽然没有一个精确的统计，但仅以全国300多个地、市级城市计算，如果每个地、市中有5万个小贩，就是1500多万人（这是一个最最保守的数字）！

这个队伍虽然不敢与工、农两大支柱产业的人数相匹敌，但足有登坐中国国民经济第三把交椅的资格！

这支队伍不管是活跃在城乡之间，还是奔走在大街小巷，几乎成了老百姓生活中再也离不开的服务生。

<<商术>>

编辑推荐

商海像一条长长的隧道，不仅昏暗而幽长，而且魔幻迷离。
凡走进这条隧道的人，连自己也说不清究竟是进了天堂，还是下了地狱！

商术千种，核心只有一个字：变，商道千条，目标只有一个字：利，商从万象，武器只有一个名：钱。

商场不讲慈悲，商道不谈博爱。
商场上有言和没有谦和，有退让没有谦让。
商道中谈交情不谈同情，谈利益不谈恩仇。

这是一部专门写给“职业商人”读的书；这是一部按照商场本性诠释“商”字的“商海词典”；这是一幅为商场上各色“陷阱”插上了各种标记的“线路图”！

集中外商家之智慧，论商海聚财之商术。

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>