第一图书网, tushu007.com

<<经商厚黑学>>

图书基本信息

书名：<<经商厚黑学>>

13位ISBN编号：9787511304575

10位ISBN编号：7511304575

出版时间：2010-7

出版时间：中国华侨

作者：李宗吾

页数：338

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

第一图书网, tushu007.com

前言

厚黑学的最高境界是“厚而无形，黑而无色”，推而广之，在经商中，为了“信誉”不惜赔钱，为了赚钱却打着“让利”的招牌，非常精明却假装糊涂，耳聪目明却装聋作哑，赚了顾客的钱却让顾客觉得自己得了利……如此种种都是“厚黑学”在经营中的具体应用。
如果能深谙这一技巧，那么经营管理者在市场上就能永远立于不败之地。
众所周知的一句话是：“无商不奸。
”但是站在商人的角度来看，所谓的奸，是一种赚钱的策略，并不是教人使用坑蒙拐骗，也不是使用各种非法手段来榨取。
经商的目的就是为了赚钱，从商是赚钱的一种途径，然而要想让钱进人自己的腰包，却需要用点脑筋。
正因为此，在外人看来，商人是“厚黑”的，是“狡诈”的，是“贪婪”的。
但是我要引用商界巨贾洛克菲勒的一句话：“我不能沦为穷人，我要赚钱，我要用财富改变家人的命运！
”金钱，并不是罪恶；喜爱金钱才是万恶之源。
所以，利用正当的手段来获取财富是一种能力，更是一种智慧。

内容概要

欲成大事。
需要抛弃所谓的面子，不求小仁；干任何事情都不可逞匹夫之勇。
要有大智慧。
大谋略；以大局为重。
不可只谋小利。
逞意气。
厚者，经商之大本；黑者，竞争之达道，不薄之谓厚，不白之谓黑，厚者天下之厚脸皮，黑者天下之黑心子。
厚黑之道，本诸身。
征诸众人，考诸三王而不谬，建诸天地而不悖，质诸鬼神而无疑。
百世以俟圣人而不惑。
厚黑学这种学问，法子很简单，用起来却很神妙，小用小效。
大用大效。
刘邦、司马懿把它学完了，就统一天下；曹操、刘备各得一偏，也能称孤道寡，割据争雄；韩信、范增也是各得一偏，不幸生不逢时。
偏偏与厚黑兼全的刘邦并世而生，以致同归失败。

作者简介

李宗吾，被誉为“影响20世纪中国的20位奇才怪杰”之一，李宗吾的《厚黑学》被誉为天下”奇书”。
《经商厚黑学》一书就是秉承李宗吾之厚黑学，深入浅出地揭示了厚黑学在商场中的活学妙用。

此书虽名“厚黑”，却并非教人“厚”、“黑”，而是让人懂得如何变通！

有许多人误解厚黑学是一种旁门左道的理论，其实它蕴藏了无限的智慧：说厚黑者软弱，却不知他们的内心坚硬如钢：说厚黑者薄情寡义，却不知他们也中兼爱天下的一面：说厚黑者只配在尔虞我诈的商场上打滚，却不知古令中外多少豪杰，因为厚黑之道而逐鹿天下。

<<经商厚黑学>>

书籍目录

前言第一章 商界口号：一切向“钱”看　赚钱是商人的宗旨　正当赚钱，问心无愧　多动脑筋，发财致富　成功只怕用心钻研　永不满足，不断奋斗　义无反顾，永不退缩　忍耐就是成功之路　有迫切实现目标的渴望　投师学艺，找个引路人　精明计算的赚钱法则　第二章 善于借势．做赚钱的买卖　有诚信才好做买卖　善用别人的钱做买卖　善于利用银行贷款　善于从组织内部筹钱　善借钱，也要善借其他资源　依靠国家政策好赚钱　利用名人扩大影响力　借彼之力助我之势　用智慧代替蛮干　不花钱也能做广告　第三章 阉荡商界需要点策略　开动脑筋，一切皆有可能　尽早谋划，快速出击　勇敢面对强大的对手　实力才是硬道理　分析对手，用奇招取胜　避其锋芒，攻其要害　巧设陷阱，吃掉对手　女性市场更容易赚钱　谨慎投资，稳中求进　不要犹豫，该出手时就出手　放下脸面，死缠烂打　求人办事，我卑彼尊　自卖自夸，扩大宣传　第四章 不会理财就赚不了大钱　企业家也是理财家　充分发挥资金的力量　把钱用在点子上　财不可外露，有钱不可张扬　降低进货成本　尽量减少意外开支　财富来自小利的积累　精于算计，锱铢必较　用钱赚钱而不是存钱　坚守量人为出的投资准则　第五章 做有胆有识、智勇双全的高人　把握住万分之一的机会　在司空见惯中寻找商机　洞察危机的预兆　经营者要敢于冒险　一旦看准，就大胆行动　害怕失败就必定必败　谨慎小心，不盲目扩张　先保住基业再求壮大　决策有风险，却不是赌博　慎重考虑后再做决定　第六章 达成生意的高超谈判术　要知彼，先摸清对方的底　掌握好谈判的最佳时机　做好准备，占据主动　藏好自己的底牌　要避免被对手牵制　谈判桌上的应对策略　开价要高，让价要慢　让对方让步的谈判策略　百般挑剔，争夺主动权　巧设机关，诱使对手上钩　软硬兼施，黑脸白脸齐上阵　做好谈判记录，抓住有利筹码　第七章 绝妙的口才是成功的保证　用好自己的舌头　注意语言的谈吐　运用幽默打开财路　推销商品先要推销自己　巧妙引导顾客的意向　把握好成交机会　不同的顾客不同对待　用暗示吊顾客的胃口　自导自演，让顾客认同　不同情况下的语言艺术　不要怕被人拒绝　求人办事说好话　第八章 你需要懂一点心理操控术　适当施加心理压力　编制富有人情味的广告　……第九章 巨商富贾的生意经第十章 出奇才能制胜第十一章 人脉就是钱脉第十二章 求人办事，消灾解难第十二章 凡事适度，过犹不及第十四章 百战百胜的讨债方法

<<经商厚黑学>>

章节摘录

一个成功的商人都有一个共同的特质：脸皮要厚，对于别人的讥讽、嘲笑、辱骂都不在意，一心一意朝着自己的目标去做。
因为身在商界中，脸皮如果太薄是不行的，太过在乎自己的自尊就难以在商界立足。
其实赚钱的观念很简单，那就是只要运用自己的劳动挣来的钱就都是高贵的钱，没必要在乎别人的眼光。
因此，在许多人看来很低贱的活儿，比如清洁卫生、工地建设等都是获得财富的工作。
“金钱没有姓氏，更没有履历表”，通过辛苦经营转来的钱都是干净而高贵的。
因此，怀有这种心态才能在赚钱的过程中，面对困难，放下脸面，厚下脸皮，千方百计地通过自己的双手来运作，来赚取更多的金钱。
伊拉克商人哈同在1872年来到中国上海谋生。
当时，他年仅24岁，年轻力壮的他除了一身的力气外，几乎一无所有。
但是哈同却立下了志愿——要在中国赚取到足够的金钱。
没有资本、没有技术、没有知识，如何才能赚到金钱呢？
像很多人一样，哈同想到了“出卖”自己的身体。
不久，身材魁梧的哈同就在一家洋行里找到一份看门的工作。
看门是许多人都不愿意干的活儿，许多人都认为那是非常丢人的。
但是，哈同却并不这么认为，在他看来，看门赚来的钱是一种报酬，不丢脸和降低身份。
另外，哈同认为，这份工作只是一个起点，通过自己的努力积蓄力量，最后总会找到更能赚钱的方法。
抱着这种态度，哈同做这份看门工作，非常认真，忠于职守。
他利用一切可用的时间阅读各种经济和财务的书籍，使自己的知识丰富起来。
他的努力获得了回报，老板觉得哈同的工作比较出色，而且脑子也很灵活，于是调他到业务部做办事员。
而哈同也一如既往地努力工作，努力学习，工作业绩也一直不错。
后来，哈同又逐步被提升为行务员、大班等。
哈同的收入也随着职位的变化而增长。
但是哈同并没有满足于此，他决定自己独立经营商行。
于是，1901年哈同结束打工生涯，开办了以自己名字命名的“哈同洋行”。
为了赚取更多的钱，哈同先以经营洋货买卖为主。
因为，他看到了中国市场上的洋货稀少，消费者无法做到“货比三家”，由此他也从中获得了高额的利润。
没几年，哈同就在中国赚取了巨额的财富。
对于金钱的态度也同时反映出一个人对待人生和事业的态度。
只有在任何时候都不会好高骛远的人，才能脚踏实地地成功打下坚实的基础。
任何财富的积累都是由少到多的过程，而获取财富的途径也是一个量变的过程。
工作没有贵贱，只要端正这种态度，不放过任何一个小财富，肯于为财富放下自尊和脸面，大财富也就指日可待。
让我们再看看商界巨擘洛克菲勒对于财富的态度。
在一个既脏又乱的候车室里，靠门的座位上坐着一位满脸疲惫的老人，身上的尘土及鞋子上的污泥表明他走了很多的路。
列车进站，开始检票了，老人不急不忙地站起来，准备往检票口走。
忽然，候车室外走来一个胖太太，她提着一个很大的箱子，显然也是赶这班列车的，可箱子太重，累得她呼呼直喘。
胖太太看到了那个老人，冲他大喊：“喂，老头儿，你给我提一下箱子，我一会儿给你小费。”那个老人想都没想，拎过箱子就和胖太太朝检票口走去。

他们刚刚检票上车，火车就启动了。
胖太太抹了一把汗，庆幸地说：“ 还真多亏了你，不然我非误车不可。
”说着，她掏出一美元递给那个老人，老人微笑地接过。
这时，列车长走了过来：“ 洛克菲勒先生，您好，欢迎您乘坐本次列车，请问我能为您做点儿什么吗？
”“ 谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期3天的徒步旅行，现在我要回纽约总部。
”老人客气地回答。
“ 什么，洛克菲勒？
”胖太太惊叫起来，“ 上帝，我竟让著名的世界石油大王洛克菲勒先生给提箱子，居然还给了他一美元小费，我这是在干什么啊！
”她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那一美元小费退还她。
“ 太太，你不必道歉，你根本没有做错什么。
”洛克菲勒微笑地说道，“ 一美元，是我挣的，所以我收下了。
”说着，洛克菲勒郑重地把一美元放进了口袋。
洛克菲勒这位世界第一个亿万富翁对于金钱一直都是敬畏而又慷慨的。
他一生追逐着财富，但是他却并不贪恋财富。
他说：“ 要让金钱当我的奴隶，而不能让我当金钱的奴隶。
”一位亿万富翁竟然愿意为他人提箱子，并愿意接受他人付给的一美元小费，由此可见他对于金钱的态度。
不管你是什么样的身份，也不管用什么样的方式赚取金钱，不管获得的金钱是多么的微薄，只要你是通过自己的努力劳动获得的，就没有什么可丢人的。

媒体关注与评论

用厚黑以图谋一己之私利，是极卑劣之行为；用厚黑以图谋众人之利，是至高无上之道德。
——李宗吾

编辑推荐

《经商厚黑学:经商者的宝典·赚钱者的锦囊》：学点厚黑学好经商经商不能不贪＼经商不能不慎＼经商不能不巧＼经商不能不狠＼经商须厚着脸面＼经商须磨破嘴皮＼经商须放下身段＼经商须硬起心肠一部揭示财富真谛与人性弱点的惊世奇作!一部根植于中国传统文化，专为中国人打造的经商宝典!成就大事的锦囊妙计赚取大钱的枕边宝典圆融迂回的经商技巧乐观积极的处世态度

第一图书网, tushu007.com

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