

<<生意场潜规则>>

图书基本信息

书名：<<生意场潜规则>>

13位ISBN编号：9787806995488

10位ISBN编号：780699548X

出版时间：2005-10

出版时间：哈尔滨出版社

作者：孙景峰

页数：308

字数：210000

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>

<< 生意场潜规则 >>

内容概要

生意人的行为都离不开人性与利益两把标尺。
他们不仅要遵守公开的制度，还要遵守生意场中的游戏规划。
显规则是地上河，潜规则是地下河，看不见，但更汹涌。

生意场上的潜规则丰富、复杂，但对于一个想要获取成功的生意人来说又至关重要、不可或缺。
生意人做人、做事的学问既深不可测、也不可尽数，但是总有一些秘密值得去探询、挖掘和运用。
任何一个精明的中国生意人都懂得这样一个道理：不仅要遵守法律制度、道德规范，还要顺应中国人的处世风格，遵守自己行为规则中不言自明的信念。

同时，生意人也不必总是单纯地适应潜规则，打破对自己不利的潜规则、创造对自己有利的新规则。

本书的精髓在于：围绕生意人的行为和目的，揭示潜规则、运用潜规则。
翻开这本书，你的思路就会豁然开朗；通读这本书，你将会成为生意场中的高手！

<< 生意场潜规则 >>

书籍目录

隐忍术：纵横生意场必备的潜质 顺应中国人的处世风格 逆境中要保持竞争的心态 沉默是种大智慧 赚钱不拘法，需抱平常心 神给人两只耳朵，一张嘴巴 将军赶路，不追小兔 疯子向前一步就是伟人 无容人之量，难成大事 妥协是成功的艺术 打破常规，提升交际形象 形式比内容重要 精明生意人要牢记的 7 个准则 发展才是硬道理 驭人术：先擒人心，后可取财 自助者智，助人者高 给好马一片赛场 人心如水，与其堵不如疏 赞美是一个“放大器” 使用“自己人”的原则 打气而不打击 “见风使舵”者，方能乘风破浪 逆摸是虎，顺摸成猫 有了甜头才有人嚼 巧妙暗示，保住对方的面子 “挖墙脚”是获取人才的一条捷径 山姆·沃尔顿的 10 大成功经营规则 彼得原理：用人之长的四忌四诀 激发热情的 6 个方法 助你赢得人才战的 11 种武器 鹰眼术：看得越清，出手越稳 防御术：直接降低对手的杀伤力 外交术：在荒漠上打一口水井 进攻术：猎财更需必杀技

<< 生意场潜规则 >>

章节摘录

中国精明的生意人都懂得这样一个道理：了解、顺应中国人的处世风格，才能在中国人的商圈里生存、发展、赢利。

重视人情、注重形式、不愿当面得罪人……的确，中国人喜欢用阴柔的方式生活。

不管你是否喜欢这种处世方式，身为中国的生意人，要在与中国人的生意交往中获得利润，就必须了解、顺应中国人的处世风格，否则就会陷入艰难的境地。

首先，中国人的社会是一个重视人情的社会，很多生意场上的成败，就是因为人情，才变得更加玄妙莫测。

为什么有的人去做一笔并没有多大利益的生意，反而特别有热情呢？在中国，获取“人情”是做人做事的一种方法，是立足社会的一种力量、一种武器，更是一种负担！而这其中的奥妙得失，全需用心体会！

其次，成功的生意人必须注意某些人“表里不一”的个性倾向，也就是说，嘴上说的和心里想的，在你面前和在你背后的，常常不一样。

例如，应酬的话可以不必全放在心上；例如，有的人心里急着要和人家签合同，嘴巴却又客气得要命。

一副拒人于千里之外的姿态。

所以你眼睛看到的，耳朵听到的，不能太天真地相信，至于你听到看到的是真是假，你自己得花一些工夫去了解！

再其次是中国人不喜欢当面得罪人，即使心里已经对对方极为不满，见面还会打哈哈，互相吹捧一番，甚至还彼此“退让”，有礼谦虚得要命。

但一转身，双方都互相来暗的，因为这样双方都抓不到对方的把柄，还可“和平共存”，否则撕破脸，反而难混了。

古语说：“明枪易躲，暗箭难防。”

更何况“暗箭”远比“明枪”来得多！另外，中国人喜欢拐着弯说话，这也是为了不当面得罪人。

当众称赞其他人，偏偏不提你，这就是在骂你了！在言语中藏着一两个暗示的字眼，意思是你该告辞了、退位了。

这种字眼不会很难“解读”，但一疏忽就会错过而不知其另有用意。

所以，如果觉得来人的话有些“异常”，你就要仔细玩味其中的用意了。

中国人的处世风格其实远不止这些，了解了这些处世风格，就不难在中国人的社会中共存。

但是对于生意人而言，光了解还是不够的，还要善于利用这些规则，才能使自己在生意场上的为人处世都游刃有余，至少，也要懂得顺应中国人的处世风格！

<<生意场潜规则>>

编辑推荐

学会做一件事，就是掌握并熟练运用其中的规律以达到自己的目标；要学会做生意，就必须了解并掌握生意场中的潜规则。

不懂得生意场中游戏规划的人，很难被其他生意人接纳；而深谙其中妙道的人，身处弱势也可以战胜强势、白手亦能起家。

适应规则的更高境界是改变规则或创造新的规则。

<<生意场潜规则>>

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>