

# 《散打商法》

## 图书基本信息

书名：《散打商法》

13位ISBN编号：9787806323427

10位ISBN编号：7806323422

出版时间：1998-10

出版社：广东经济出版社

作者：王翔,等

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 书籍目录

### 目录

什么是散打商法（代序一）

敢对哈佛说不（代序二）

送你一只生意眼（代序三）

第一章 赚钱的工具是什么

学会讲话与“听”话

先讲我奶奶的故事

你肯定会讲话吗

“逢猪加斤 逢人减岁”法

听“猪肉佬”讲话

老板学讲话

员工学讲话

处理劳资关系的“讲话”

“话”的次序、重量及颜色

把话说得好一点

学会讲“丑话”

找出最有效的商业用语

还是找出最有效的商业用语

如何寻找“投机”的话

投机的话来源于肯定对方

让投机的话更投机

多讲对方喜欢听的话

听出真伪来

多听下属的呼声

做一个好听众

听出天地线

第二章 赚钱的机会在哪里

寻找商机

外婆卖的不仅仅是雪糕，她卖的是赚钱

的道理啊

商机在哪里如同幸福在哪里

你要学会认识人 千万莫走眼

认识自己的商业网

认识你该认识的人

成也熟人 败也熟人

仅有认识是不够的

认识你不该认识的人

通过“第三者”认识人

看穿商机

看穿发财心

第三章 找钱从找人开始

拳脚小功夫 容人真功夫

叔叔讲了一个大腿不沾泡囊肉的故事

“软人才”的十五项条件

台湾人爱讲的“班底”

用亲人与不用亲人

松下电器的“垃圾寻宝”法

日本电产用人法  
不要读书人和不录用城里人  
把兴趣还给有兴趣的人  
骂出人才  
“五起”与“三分共享”法  
放开你的手  
纠正缺点不如发挥优点  
鬼才也是才  
英雄莫问出处  
从工作态度看人  
从笑看人  
放弃一种人  
如何识真人  
从时间态度看人  
按照人们常表现才能可分成七大类型  
长短结合法  
你找到你要寻找的人了吗  
用环境养人  
附：赚钱的辅助工具  
第四章 从人找钱到钱找人  
    投资赚钱法  
    开饭店好还是开厕所好  
    让每一分钱竖起走  
    投资先投“知”  
    钱是什么  
    想千想万 不如动手就干  
    投资环境是什么  
    使用政治环境  
    抓住经济环境  
    硬件软件都是“资”  
    “资”与“知”谁重要  
    数一数 你有多少“资”  
    决策“知”先行  
    搏一搏 单车变摩托  
    让别人的鸡为你下蛋  
    不要把蛋放在一个篮子里  
    机会主义是投资者的法宝  
    让我们一起来学习商业法则  
第五章 赚钱动脑急转弯  
    脑水赚钱术  
    大风一吹 修补木桶就可以赚大钱  
    脑中自有黄金屋  
    做什么发财还是怎样做发财  
    有脑卖脑  
    无脑买脑  
    中国人的“脑”  
    美国人的“脑”  
    扬名发财靠动脑  
    人无我有靠动脑

利用环境动脑

处处留心发大财

讲的是发明脑

处处为消费者着想

讲的是服务脑

方法也是脑

想象力是发财的钥匙

也有动错脑的时候

动感情脑

进一步动脑

退一步用脑

第六章 商界烂仔拳

人走正道 剑走偏锋

七种误区七个窿 小心进“窿”

骗局就在谈判中

定金不是“定身法”

受骗人的分类

开店为赚钱 也要学防骗

假公司的假帐户

对方低条件成交须疑有诈

空头合同不可签

如何识别“皮包公司”

防预付款被骗

货到地头死之一

合同形式防骗法

货到地头死之二

定金、预付款防骗法

如何防“假人”

勿轻易为他人作保

违约责任不明确的合同

没有鉴证 公证的合同

谨防“供销连环”

封存样品

交易中如何防止误购假劣货

及时追讨债款

生意朋友不能同时做

看货的程序

发财大忌 代结束语

# 《散打商法》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)