

致富·社交大全

本书分为四篇，即：社交篇、商业篇、农业篇、工业篇。每篇中均有精辟独到的经验之谈，且信息密集，资料丰富。文化程度高者，一经研读，心领神会，必大有成就；文化程度低者，按书中所说，依葫芦画瓢，亦立竿见影，多有所得。

开启致富大门的钥匙
掌握社交艺术的指南

李万郴 主编

漓江出版社

致富·社交大全

顾 问 翟守政 苏建民 李志清

主 编 李万郴

副主编 李荐国

编著者 (按姓氏笔划为序):

李万郴	李荐国	邹会元	邹柏健
陈 是	陈明新	罗展涯	周千山
周黎明	贺清生	聂发扬	崔建华
康国雄	康 鑫	蒋勋功	欧阳玲英

10
14441
漓江出版社

致富·社交大全

李万彬 主编

※

漓江出版社出版

(广西桂林市南环路159—1号)

邮政编码: 541002

广西新华书店发行

桂林漓江印刷厂印刷

※

开本 787×1092 1/32 印张15.75 插页2 字数340,000

1990年7月第1版 1991年4月第2次印刷

印数:5,001—12,000册

ISBN 7-5407-0562-0/G·45

定价: 5.80元

目 录

社交致富篇

第一章 获取致富信息的社交艺术	(2)
一、从“闲聊”中获取致富信息	(3)
1. “闲聊”之中有信息	(3)
2. 聊天的场所	(3)
3. 聊天的分类	(4)
4. 聊友的选择	(4)
5. 聊天气氛的调节	(5)
6. 聊天的信息处理	(6)
二、从“旁听席”上获取致富的信息	(6)
1. 找准旁听的位置	(6)
2. 弄清谈话人的身份	(7)
3. “旁听”的艺术	(7)
4. 迂回调查	(9)
三、从新闻媒介中获取致富信息	(9)
1. 每条新闻都可能成为致富的信息	(9)
2. 注意筛选广告	(10)
3. 跟踪查访	(10)

四、从日常生活中获取致富信息 (11)

1. 盯住行人的服饰、穿戴、携带物品 (11)
2. 从生活的“热点”中寻找信息 (11)
3. 在会场上捕捉信息 (12)
4. 在留言本上发掘信息 (12)
5. 从各种载体中提炼信息 (12)

五、信息的运用 (12)

1. 怎样加工信息 (12)
2. 怎样储存信息 (13)
3. 怎样保密信息 (14)
4. 怎样使用信息 (14)

第二章 洽谈业务的社交艺术..... (16)

一、谈判三要素 (16)

1. 资讯 (17)
2. 时间 (17)
3. 权力 (20)

二、谈判的策略 (21)

1. 制造竞争 (22)
2. 步步为营 (22)
3. 最后通牒 (23)
4. 装聋作哑 (23)
5. 提出高目标 (23)
6. 变换角色 (23)
7. 关闭“心扉” (23)

8. 相机行事	(24)
9. 避免快速成交	(24)
10. 不要使对方丢面子	(24)
三、谈判的基本功训练	(24)
1. 谈判中的“答话”艺术	(24)
2. 谈判中的“听话”艺术	(26)
3. 谈判中的“喊价”艺术	(27)
4. 谈判中的“还价”艺术	(28)
5. 克服谈判障碍的艺术	(28)
四、合同和契约的签订	(29)
1. 订立合同(协议书)的程序	(29)
2. 合同书的写法	(30)
3. 签订合同的注意事项	(30)
 第三章 维护自身利益的社交艺术	 (32)
一、借助新闻媒介保护自己	(32)
1. “喉舌”在哪里?	(32)
2. “喉舌”的好处多	(34)
3. 怎样与新闻单位取得联系	(35)
二、借助党政组织保护自己	(36)
1. 党和政府的监督机构	(36)
2. “官方”的威力	(37)
3. 怎样写检举信	(37)
三、借助社会舆论保护自己	(38)
1. 何人何事可以依靠舆论来保护	(38)

2. 哪些人是舆论力量的依靠者 (39)

3. 怎样制造社会舆论 (40)

四、借助法律武器保护自己 (41)

1. 个体户、专业户应当掌握哪些法律常识 ... (41)

2. 怎样聘请律师担任法律顾问 (42)

3. 怎样办理公证手续? (46)

4. 常用法律书状的写法 (48)

第四章 招标、投标的社交艺术 (60)

一、如何招标 (60)

1. 招标承包的三种形式 (60)

2. 招标承包的工作程序 (61)

二、如何投标 (64)

1. 怎样到招标单位开展调查 (64)

2. 怎样写标书 (66)

3. 招标答辩的秘诀 (67)

第五章 与致富相关的社交礼仪 (73)

一、书面交往的礼节 (73)

1. 怎样用书信联系生意和信息 (73)

2. 请帖的妙用 (79)

二、日常交往的礼节 (80)

1. 握手的礼节 (80)

2. 会见的十五条要诀 (83)

3. “社交圈”的交谈礼节 (85)

4. 赴宴的礼仪 (87)

三、与外商打交道的礼节 (88)

1. 英国商人有三忌 (88)
2. 法国 (89)
3. 德国 (89)
4. 瑞士 (89)
5. 芬兰 (89)
6. 苏联 (90)
7. 伊斯兰国家 (90)
8. 东南亚地区 (91)
9. 澳大利亚 (91)
10. 南美洲 (91)
11. 美国 (91)

四、几种实用的交际术 (92)

1. 恳求术 (92)
2. 没有恶意的“说谎术” (93)
3. “投其所好”术 (96)

第六章 致富者应具备的社交素质 (99)

一、演说能力 (99)

1. “口才好”能使你在社交圈中神通广大 (99)
2. 演说的基本技巧 (101)
3. 怎样发表即兴演说 (104)

二、统御能力 (105)

1. 社交场合不可缺少统御能力 (105)

2. 怎样增强统御能力	(106)
3. 统御能力的自我调节	(107)
三、“诱惑”能力	(108)
1. 诱人的气质	(109)
2. 诱人的品格	(109)
3. 诱人的学识	(110)
4. 诱人的仪态	(111)
5. 诱人的性格	(112)
四、自控能力	(113)
1. 社交中自我状态的三种形式	(113)
2. 社交中怎样实现自我控制	(114)
3. 怎样过好人生“四关”	(115)

商业致富篇

第一章 经商的方向选择	(120)
一、种类选择	(120)
1. 日用工业品经营特点	(120)
2. 农副产品的经营特点	(121)
3. 工业生产资料的经营特点	(123)
4. 农业生产资料的经营特点	(124)
二、行业选择	(124)
1. 当前商业经营的热门	(125)
2. 饮食服务业	(125)
3. 拍卖行	(128)

三、范围选择	(129)
第二章 经商的物质准备	(131)
一、场地的准备	(131)
1. “码头”的吸引力	(131)
2. “铺面”的吸引力	(133)
3. 商品的吸引力	(134)
二、资金的准备	(138)
1. 选择银行	(138)
2. 争取信任	(139)
第三章 经商的开业手续	(142)
一、工商登记	(142)
1. 开业登记	(142)
2. 变更登记	(144)
3. 注销登记	(144)
二、税务登记	(145)
1. 登记程序和方法	(146)
2. 应纳税的税种	(147)
3. 违反税法的处罚	(148)
三、银行开户和结算	(150)
1. 如何办理银行开户	(151)
2. 如何正确使用多种结算方式	(151)
四、购领和使用发票	(160)
1. 购领发票	(160)

2. 注意事项	(160)
---------------	-------

第四章 经商的采购学问

(162)

一、摸清“气候”

(162)

1. 摸清商品流行的一般规律	(162)
----------------------	-------

2. 摸清消费意向的新特点	(163)
---------------------	-------

3. 摸清市场供求情况的变化	(164)
----------------------	-------

二、胸中有数

(165)

1. 采购原则	(165)
---------------	-------

2. 采购结构	(165)
---------------	-------

3. 采购数量	(165)
---------------	-------

4. 采购价格	(167)
---------------	-------

三、抓准时机

(167)

1. 从商品的生长期中找时机	(167)
----------------------	-------

2. 从商品的销售期中找时机	(167)
----------------------	-------

3. 从采购货单位找时机	(168)
--------------------	-------

4. 从商品批发的环节中找时机	(168)
-----------------------	-------

5. 从商品质量、时令的变化找时机	(168)
-------------------------	-------

四、方法得当

(169)

1. 联购分销	(169)
---------------	-------

2. 集中采购	(169)
---------------	-------

3. 分散采购	(169)
---------------	-------

4. 集中与分散相结合采购	(170)
---------------------	-------

五、把好“关卡”

(171)

1. 把好购货合同的签订	(171)
--------------------	-------

2. 处理好经济合同的变更	(172)
---------------------	-------

3. 打赢违约的“官司” (173)
4. 防止采购过税假手他人 (174)
5. 严格商品入库验收 (175)
- 六、知人善任** (177)
1. 严格素质要求 (177)
2. 注意性别差异 (177)
3. 采取制约措施 (178)

第五章 经商的定价窍门 (179)

一、沿袭消费习惯定价 (179)

二、利用心理因素开价 (180)

1. “零头”定价法 (180)
2. 整数定价法 (181)
3. 声望定价法 (181)
4. 特价品定价法 (182)
5. 优惠券定价法 (182)
6. 取脂定价法 (183)
7. 渗透定价法 (184)

三、根据市场变化调价 (184)

1. 根据需求量调价 (184)
2. 根据需求弹性调价 (184)
3. 根据商品成本的高低调价 (184)
4. 根据国家价格政策的变化调价 (185)

四、按照商品积压情况削价 (185)

1. 要抓住削价时机 (185)

2. 要掌握削价公式 (186)
3. 要注意消费者对削价的心理反应 (186)
4. 要充分利用人们视觉上的错觉 (187)
5. 要诚实地削价 (188)

第六章 经商的推销艺术 (189)

一、广告推销法 (189)

1. 处处都可打广告 (189)
2. 制作广告的诀窍 (190)
3. 刊登广告的艺术 (191)
4. 国外奇闻广告 (192)

二、“借助”推销法 (193)

1. 请记者采写新产品的消息 (193)
2. 约请电台、电视台编专题节目 (194)
3. 把目光投向政府的文件、简报 (195)
4. 摆出用户的订货单和感谢信 (196)

三、会议推销法 (196)

1. 怎样筹办展销会 (196)
2. 根据不同对象展出不同产品 (197)
3. 科学地组织货源 (197)

四、示范推销法 (198)

1. “投饵钓鱼” (198)
2. 以点带面 (198)

五、国内外十七种推销战术 (199)

1. 匮乏战术 (199)

2. 票券战术	(199)
3. 顺潮战术	(199)
4. 激将战术	(199)
5. 馈赠战术	(199)
6. 新奇战术	(200)
7. 逆反战术	(200)
8. 重价战术	(200)
9. 错觉战术	(200)
10. 刺激战术	(201)
11. 对比销售术	(201)
12. 连锁销售术	(201)
13. 关联销售术	(201)
14. 杂乱销售术	(201)
15. 引诱销售术	(202)
16. 灯光刺激销售术	(202)
17. 多品种小批量销售术	(202)

第七章 经商的管理要领..... (203)

一、商业经理的称职标准

1. 经理的基本条件	(204)
2. 经理的主要职责	(205)
3. 经理的追求目标	(206)
4. 经理的角色扮演	(209)

二、商业组织的合理形式

1. 合理化的要求	(213)
-----------------	-------

2. 合理层次划分	(216)
3. 合理部门划分	(219)
三、商业市场的预测手段	(221)
1. 市场预测的内容	(221)
2. 市场预测的步骤	(223)
3. 市场预测的定性分析	(223)
4. 市场预测的定量分析	(238)
四、商业决策的主要内容	(230)
1. 决策的要求	(230)
2. 决策的方法	(231)
3. 决策的应用	(232)
五、商业活动的基本原则	(234)
1. 保本点的计算	(235)
2. 保利期的计算	(235)
3. “双保”的运用	(236)

农业致富篇

第一章 种植业	(241)
一、粮油作物	(241)
1. 早稻地膜打洞育秧	(241)
2. 杂交水稻“双两大”栽培技术	(241)
3. 稻种温水快速催芽	(242)
4. 杂交晚稻“四起四落”浸种催芽	(243)

5. “吨粮田”的模式及栽培经验 (243)
6. 香稻及其栽培 (245)
7. 甜玉米的栽培 (245)
8. 小麦防倒产量高 (246)
9. 要想发家 种“徐茹18” (246)
10. 种“双低”油菜 发家致富快 (247)
11. 花生整株套圈增产技术 (247)

二、经济作物 (248)

1. 种植槟榔芋 可成万元户 (248)
2. 无渣生姜味更美 (248)
3. 科学育苗移栽 夺取棉花高产 (249)
4. 蔬菜珍品——金针菜 (250)
5. 保健食品——蒜头 (250)
6. 蔬菜之王——芦笋 (251)
7. 西瓜增产新法 (252)
8. 辣椒施用稀土增产 (252)
9. 紫草金不换 好比糯米粳 (252)
10. 种植草莓致富快 (253)

三、果木栽培 (253)

1. 盆栽葡萄 (253)
2. 巨峰群葡萄栽培 (254)
3. 柑桔快速育苗 (254)
4. 甜橙喷稀土可提高座果率 (255)
5. 辣椒水可治柑桔害虫 (255)
6. 提高枣树座果率两法 (255)

7. 梨树速生早结新技术	(256)
8. 苹果幼树早结果	(256)
9. 板栗早实丰产技术	(257)
10. 果树扒皮能增产	(257)
11. 珍稀佳果——冬桃	(258)
四、绿色银行	(258)
1. 泡桐大苗壮苗的培育	(258)
2. 涂料之王——漆	(259)
3. 一年栽杉 十年发家	(260)
4. 家有千竿竹 日子自然富	(260)
5. 千棕万桐 永世不穷	(260)
6. 油茶丰产栽培技术	(262)
7. 茶叶	(262)
五、花花草草	(263)
1. 菊艺栽培	(263)
2. 山水木石入盆来	(264)
3. 茶花栽培技术	(265)
4. 牡丹皇后的栽培技术	(266)
5. 药用花卉的栽培技术	(266)
6. 五针松的嫁接及其栽培技术	(267)
7. 玫瑰的栽培法	(267)
六、食用菌	(268)
1. 食用菌栽培新模式——软梯层架技术	(268)
2. 塑料袋栽出银耳来	(268)
3. 山珍——竹荪的人工栽培	(269)