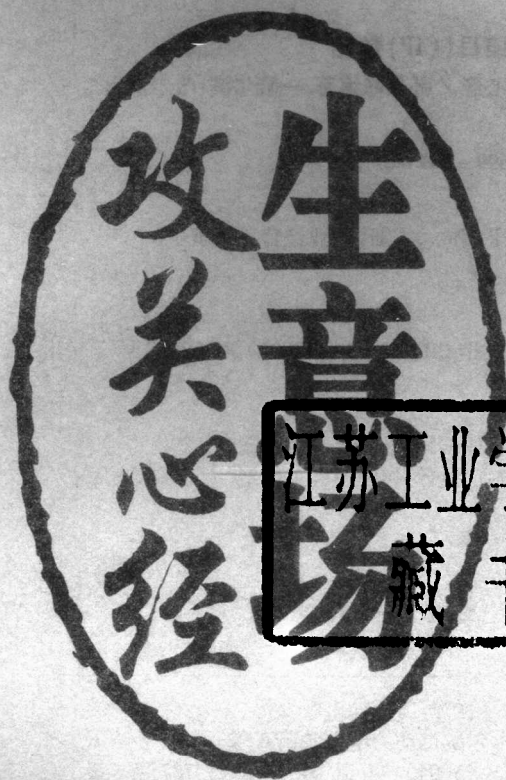


在生意场上，没有攻不下的难关，只有做不透的关系。生意场上一个成功的攻关策略，完全可以帮助你打开财路，财通三江，誉达四海。

生意场 攻关心经

孙景峰
编著

哈尔滨出版社



江苏工业学院图书馆
藏书章

孙景峰
编著

图书在版编目(CIP)数据

· 生意场攻关心经 / 孙景峰编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2006. 10
ISBN 7 - 80699 - 809 - 8

I. 生... II. 孙... III. 商业经营 - 心理学
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 109858 号

责任编辑: 李毅男 孟 飞
封面设计: 铭洋设计工作室

生意场攻关心经

孙景峰 编著

哈尔滨出版社出版发行
哈尔滨市动力区文政街 6 号
邮政编码: 150040 电话: 0451 - 82159787
E-mail: hrbchs @ yeah.net
网址: www. hrbchs. com
全国新华书店经销
黑龙江新华印刷二厂印刷

开本 880 × 1230 毫米 1/32 印张 10 字数 179 千字
2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷
ISBN 7 - 80699 - 809 - 8/F · 79
定价: 24.80 元

版权所有, 侵权必究。举报电话: 0451 - 82129292
本社常年法律顾问: 黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨



生意场 攻关心经

中国企业家
智慧丛书

本书既是一部经商攻关的方法精粹，又是一部经商处世的哲理汇编。它具有更强的针对性，对于生意场上涉及到的经商心态、商场交际、生意场应酬、商业谈判等关键环节，逐一进行精当的讲述，使驰骋在生意场上的精英们从中领悟到本书的精妙和实用之处。

责任编辑：李毅男 孟飞

封面设计：铭洋设计工作室
MING YANG DESIGN





前 言



“生意场攻关心经”，顾名思义，就是在生意场上纵横驰骋的方法策略。对于经商者来说，在生意场上一个成功的攻关策略，完全可以帮助他打开财路，使其财通三江、誉达四海。

在生意场上，因为没有恰当地使用攻关策略，而造成损失的实例比比皆是。一个成功的商人，就是要突破生意场上的重重难关，能够从容自若地与生意场上形形色色的人巧妙周旋，与各类商业伙伴有效地进行沟通；能够抓住对手瞬间的变化，洞悉其内心；能够在谈判桌上赢得主动，在生意场上如鱼得水。

本书不同于以往的生意人读本，既是一部经商攻关的方法集粹，又是一部经商处世的哲理汇编。它具有更强的针对性，对于生意场上涉及到的经商心态、商场交际、生意场应

酬、商业谈判等关键环节，逐一进行了精当的讲述，鲜活生动的语言充满了智慧的点拨和启迪，使驰骋在生意场上的精英们从中领悟到本书的精妙和实用之处。

本书事例列举编排独具匠心，通观全书，小中寓大、俗中见雅。读者通过阅读本书，必能在脑海中产生清晰完整的攻关条理，并在实践中恰当地加以运用，使生意场上的难题迎刃而解，在纷繁复杂的生意场上畅通无阻！

目 录



第一章 处世循常理，经商自有道

生意人想要登上事业的巅峰，缔造属于自己的商业王国，既要遵循为人处世的常理，又要严格遵守经商的游戏规则，只有在成为一个顶天立地的“人”之后，才能成为一名出色的“商人”！

经商信为本，买卖礼当先 / 003

一切从友善开始 / 007

不拘一格赚大钱 / 009

推己及人为对方着想 / 011

一笔生意，两头赢利 / 014

屈尊得以制胜 / 017

守住约定，留住生意 / 020

有舍弃才会有收获 / 022

第二章 做熟人情网，生意好通关

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”任何人想要做成大事都离不开别人的帮助，生意人要想在漫无边际的商海中立足，离不开熟络的人情网。只有拥有了清晰的人脉关系，才能更加顺利地攻克生意场上的道道难关！

人脉助你无往不利 / 027

有联系就会有关系 / 033

经常磨磨关系的刀 / 036

酒桌上交朋友，酒桌下谈生意 / 041

举重若轻，人情做足 / 046

历练出生意场上的真友情 / 047

投桃报李，锦上添花 / 049

心照不宣，明处吃亏 / 052

大事精明，小事糊涂 / 055

让债权变成机遇 / 057

让自己站到巨人的肩膀上 / 059

第三章 八面玲珑术, 生意场中行

一名出色的商人, 必须要拥有卓越的交际能力, 这既可以为自己在生意圈中树立良好的个人形象, 又可以为自己的生意铲除障碍、铺平道路。生意场上的交际, 是一门学问, 更是一门艺术! 做好交际的学问, 生意才能顺利地发展壮大!

交际的高明秘诀 / 065

主动才能让对方感动 / 067

摸清对方的底细 / 071

把恭维说成是钦佩 / 073

向贵人“借光” / 078

找到可以乘凉的“大树” / 080

把握每一次接近的机会 / 082

先打通客户身边的人 / 084

应酬中保持一定距离 / 091

勇于改变游戏规则 / 094

第四章 平时积四两，用时拨千金

送礼，是生意场上维系群体关系的最佳手段和求人办事的主要工具。送人以礼，就是抬人一尺，别人自然会敬你一丈！在互抬互敬中，才能获得更多人心！

人情面子都要给 / 101

小礼物大心思 / 106

“礼”多人不怪 / 108

看准时机再送礼 / 110

掌握送礼的分寸 / 117

把礼送到对方心里 / 119

和不得志的人做朋友 / 121

互惠互利充实人情账户 / 125

人情越多，红利越多 / 127

让对方看到利益 / 131

第五章 以退为攻略，借势脱困境

商人在遇到困难的时候，不能急于求成，也不能轻言放弃。“退守”和“退攻”都是商人自己摆脱困境的方法，关键就在于一个“退”字上，只要把握“退”的时机和尺度，任何困难都是可以战胜的。

退却是进攻的第一步 / 139

明白人好惹，糊涂人难缠 / 141

硬碰硬不如软蘑菇 / 143

向对手示弱 / 145

能忍才能成大事 / 147

低头才能饮到水 / 152

两害相衡取其轻 / 155

耐住性子，稳住步子 / 157

抓住机会决不放手 / 160

第六章 举手察颜色，明目巧观心

生意场上，竞争与合作总是息息相关的。在形形色色的人群中找到一个可以合作的商业伙伴，学会察言观色，准确洞悉对方的内心，迅速作出正确的判断，是一名商人必须要修炼的基本功！

生意场上的八种性格表现类型 / 169

观人微而知其著 / 176

从人的理念来判断人 / 181

衣装看人心 / 183

从气质观察对手 / 186

从打招呼的表现透视对手心理 / 188

从习惯动作观察对手 / 190

从习惯用语看对方的个性 / 193

从声音透视对方 / 194

从言谈观察对手 / 199

仔细观察对方的名片 / 201

第七章 有效去沟通,愉快做生意

通过沟通,原本不被看好的项目,可能会有更合理的实施方案;原本互相都不看好对方的两个人,可能就此合作,增加成功的机会。沟通就是互通有无,取长补短的过程,也是在生意场上愉快经营的最佳方式。

有效沟通从“听”开始 / 207

听出无限商机 / 208

在心理上打动对方 / 212

制造欢愉的谈话气氛 / 214

随时打破冷场 / 218

寓赞美于介绍中 / 222

给对手留下转换的余地 / 227

掌握谈话的主动权 / 231

尽量回避敏感话题 / 235

第八章 谈判显智慧，成交求双赢

生意场上，商业谈判是不可避免的。成功谈判就是要双方都能够满意，顺利成交，同时，也是一个出色的商人超凡智慧的体现！生意是在双方获利的情况下才能顺利进行的，因此，求得双赢才是谈判的最终目的！

先交朋友，后谈生意 / 241

制订无懈可击的谈判计划 / 246

采取周密的公关策略 / 252

平息躁怒忍为上 / 256

激发潜能，扬长避短 / 261

讨巧的回答把握主动权 / 265

听出对方的心思和目的 / 268

通过发问摸清对方需求 / 273

谈判不仅是语言的交流，也是行为的交流 / 281

从对手的角度看问题 / 288

投石问路试探敌情 / 291



在原则问题上决不让步 / 292

打破谈判僵局的技巧 / 296

置之死地而后生 / 299

把骄傲留给对手 / 303

第一章

处世循常理,经商自有道