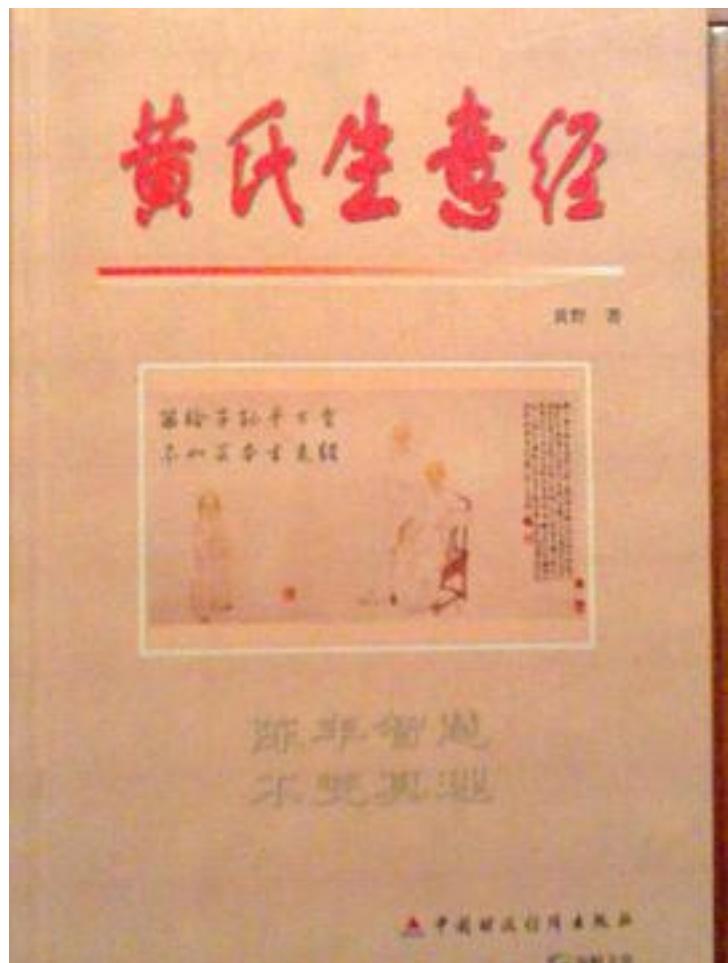


黄氏生意经



[黄氏生意经 下载链接1](#)

著者:黄野

出版者:中国财政经济出版社

出版时间:2002-1-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787500554684

本书纵贯古今商业史实和个例，在前人商业实践的经验上，进行了现代商业竞争的智思，并寓大智巧思于闲雅事例之中，让你在休闲消遣之余备受经典教益。

目录

上卷 · 开荤

序：你必须赚钱（黄野）

一 不懂生意经，买卖做不成

二 经商不懂行，瞎子撞南墙。

中卷 · 渔利

一 给他一个许诺，让他先投入。

二 别被“事实”蒙住眼睛，要追究“事实”背后支撑的是什么

下卷 · 留香

一 穷人赚回来的是钱，富人用出去的是钱。

二 不要掉进钱眼里。

节选

不懂生意经，买卖做不成。

做生意，是一件很古老的事情，可谓源远流长。凡有人群的地方，便有相互的交易，交易，就是做生意，就是各取所需。但是通过各取所需而赢利，这便是很正规的生意行为。在中国古代社会里，人们是很瞧不起生意人的，尤其是封建统治者更不屑与生意者之流为伍。但是商人和商务活动并没有因此而滞于发展，相反，随着社会文明和经济的进步，生意人和生意更兴隆起来。生意人有了面子，做生意也成了一个正当的行为。时至今日，更成为人类社会生存和发展的不二基础，甚至连战争和军队都解决不了的问题，贸易可以轻而易举地解决了。

但是做生意并非易事。在这个金钱和权力支配着一切的社会里，金钱、权力和美女，这些都是人们矢志相争、必不相让的热物儿，要得到它谈何容易。况且生意有生意的规矩和道道，诸如人际关系、市场风险、商品特性等等，弄不好，你白惹一身骚，丢了本钱还白搭一身晦气。虽说买卖能够生利，商人可以赚钱，但你还弄不懂生意的门道时，你要小心哟！

经商就是要赚钱，可是如若你不知道“行规行道”，你不一定就能赚钱呢！俗话说，“一行服一行”，“隔行如隔山”，这对经商更是重要。如果你只是想赚钱，而又不懂行，结果贸然行事，你会要吃亏的。

有一个人，并不懂做水果的买卖，他见别人火车汽车从外地拖了很多苹果回来，没几天使批发尽光，硬铮铮的钞票一下子便赚了几大爆。这人热了心，他伙同另外两个人，凑了一笔钱，也从外地发了几车皮苹果回来，可是他根本不知道做水果生意应注意的事情，比如透风的问题，碰磕的问题等等，结果等他把苹果卸下货栈以后，弄丢的、碰坏的、烂掉的，不亦乐乎！没有几天，他的苹果全处理了。可是并不是象别人那样赚了钱卖光的，而是连送带丢带砍价，最后总算阿弥陀佛了。可是一算帐，几乎连本都赔光了。

作者介绍：

目录: 上卷 · 开荤

序：你必须赚钱（黄野）

一 不懂生意经，买卖做不成

二 经商不懂行，瞎子撞南墙。

中卷 · 渔利

一 给他一个许诺，让他先投入。

二 别被“事实”蒙住眼睛，要追究“事实”背后支撑的是什么

下卷 · 留香

一 穷人赚回来的是钱，富人用出去的是钱。

二 不要掉进钱眼里。

• • • • • (收起)

[黄氏生意经 下载链接1](#)

标签

黄氏生意经

想读

1

评论

当小说看，挺有意思

[黄氏生意经 下载链接1](#)

书评

[黄氏生意经 下载链接1](#)