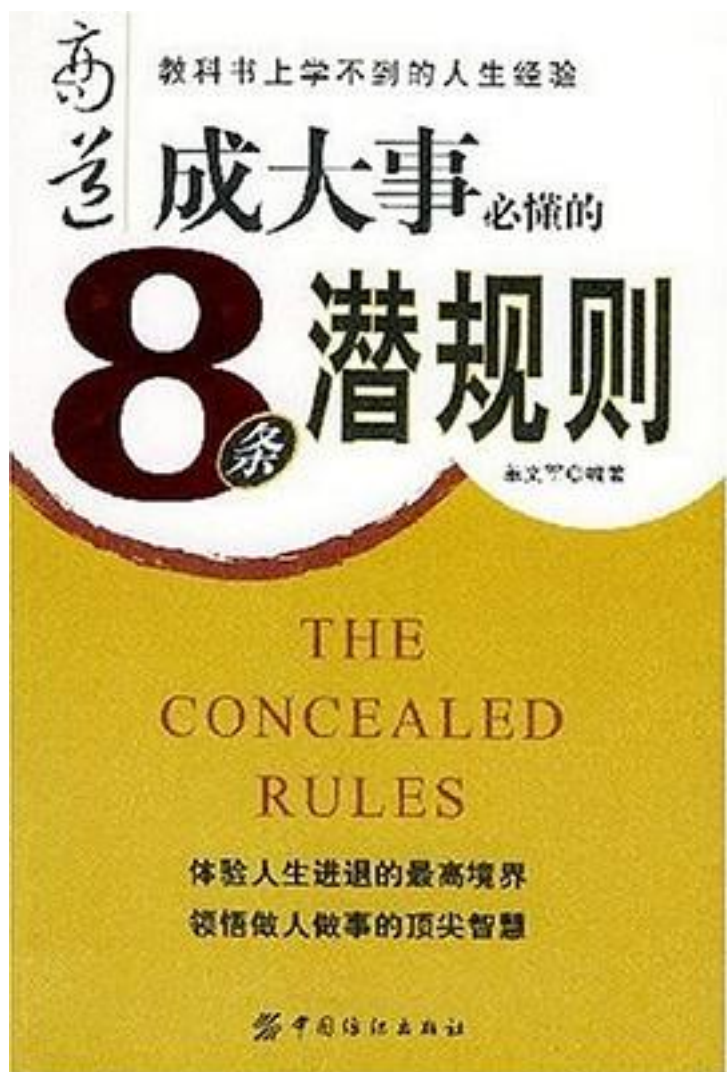


商道



[商道_下载链接1](#)

著者:林伟贤

出版者:北京大学出版社

出版时间:2006-1

装帧:简装本

isbn:9787301103401

《商道》不仅充分阐述了商业经营管理之道，还结合大量生活实例专门讨论了事业与家庭的关系，实用性与哲理性俱佳，相信读者朋友们能从中获益良多。从退学的大学生到风靡亚洲的超级讲师，从破产者到亚洲顶级教育集团领航者，Business&You改变了林伟贤的一生。如今，他用这门课程改变了成千上万人的一生。

作者介绍:

林伟贤：系统教育家——拥有17张国际讲师证书，学员超过30万。

梦想实践家——从退学的大学生到风靡亚洲的超级讲师，从破产者到亚洲顶级教育集团领航者。

实践家知识管理集团董事长。

《培训》杂志全球中文版发行人。

食华人Business&You、华人Money&You及华人Winning for Life三大国际课程的创办人。

《卓越的种子》授证的亚洲唯一华人讲师，是亚洲华人教育培训界广受尊敬及欢迎的讲师之一。具有17项国际顶尖培训机构及知名大师亲自授证的华语专业讲师资格，范围涵盖家庭教育、企业管理、效率管理、销售管理、财务管理、人事管理、团队共识及趋势发展。从1983年至今，每年在全球有超过百场的课程，学员超过30万，拥有极佳口碑和声誉。他的课程协助个人和企业建立自己的成功模式，实践自己的成功梦想，改变了很多人的命运。

林伟贤先生的其他重要著作有：《商道》、《创新中国》、《决策力》、《商经》、《创意点亮生意》。

目录: 前言第一章 商业系统一 商业道德和商业道理二 商业系统三 有效运转商业系统的三个特征1 标准化2 科技化3 人性化第二章 商业趋势一 知识经济时代二 未来管理的主要潮流三 倍增盈收的十大管理趋势1 注意力经济2 准确沟通3 多元优势4 分子化合作5 核心利基6 快速改变7 专业挂帅8 个性化9 娱乐化10 欲望行销第三章 商业网络一点·线·面1 主动发掘客户资源，连接亲戚人脉网络2 交换资源，创造价值3 主动帮助别人，别人就会帮助你二 愿意为越多的人提供服务，就可以创造越多的财富三 世界上任何两个人之间，最多只隔着六个人四 创造更多的结点1 符合门槛的条件，进入有效的社群2 创造最大的资料库，就可以创造最大的财富3 用心是建立人脉网络的基石五 从大众销转变为分众行销六 找到人和被找到1 善用科学工具，建立更多结点2 主动和别人交换资源，并告诉别人你的产品成本最低、价值最高七 地球不是圆的第四章 优势利基一 竞争优势1 客户非常需要，竞争对手却做不到，不愿意做，做得没你好2 克服自己的困难，满足别人的需要，实践别人的梦想3 市场有需要而未被满足，要培育它需要二 十大利基市场1 孩子市场2 女人市场3 老人市场4 健康市场5 教育市场6 民族市场7 建设市场8 科技市场9 创意市场10 服务市场第五章 资源整合一 竞争与合作二 资源整合1 善用彼此的资源2 海洋精神第六章 中国创造一 中国制造走向中国创造的重要性1 印度在赶超2 掌握创造，增加价值3 创造品牌价值二 把世界带进中国，让中国领航世界1 五大全球趋势2 把世界带进中国，让中国领航世界三 商品、产品、服务、经验、生活形态第七章 创新思维一 将1日有元素重新排列组合二 分解、取代、组合1 盲从2 过于线性思考3 自我设限三 创新的途径和方法1 加2 减3 乘4

除5 转6 用7 时四 在生活中寻找创意来源1 乐2 童3 胆4 练5 吸6 松7 夜第八章 新企业家一
家庭是全世界最重要的企业1 从起点到目标，忽略了家庭2 HoneyBee与MoneyBee二
爱的轨道三 如果幸福是结果，为何不是现在1 珍惜应该珍惜的，感谢应该感谢的2
把握应该把握的，发现应该发现的3 原谅应该原谅的，忘记应该忘记的4
发泄应该发泄的，接受应该接受的后记
· · · · · · ([收起](#))

[商道_下载链接1](#)

标签

林伟贤

商道

管理

商业

经管

经济管理类

成功学

财经 · 管理

评论

没看完

伟贤教你做生意，金庸教你练武术

俩月前看前半段的时候还觉得很有道理。这次接着把后半截看完了，觉得空空的，没多大启迪。。。

构建自己的商业网络：进入有效的社群；创造最大的资料库；主动挖掘客户资源，连接人脉网络；交换资源，创造价值；主动帮助别人，别人也会帮助你；找到关键的人，正确的人。（十大利基市场：孩子，女人，老人，健康，教育，民族，建设，科技，创意，服务）

说好要批判作者，可惜作者于最后一个章节打温情牌~

读了一半，我一直都很喜欢林伟贤老师

林老师的一些理念见解很棒。

买了这本书之后才知上当了。

商者无域！君子爱财，取之有道！

做人要有人格,经商更应懂商道

一般。 2012年读

用几年的时间来完善自己的人生，如果你将来可能成为一个成功的商人

用心的读此书,收不到意思的结果

[商道_下载链接1](#)

书评

看来作者是没怎么做过生意之人，书中有些例子读来都有编造的味道，不敢苟同。呆子书。不是生意场上的朋友可能觉得这书里的大道理讲的非常对，如果你觉得受用，可不要被误导了。

经商这种问题，不是写出来就可以的，应该加以实践的，经验总结型的会更有意义吧，我觉得作者一直在纸上谈兵，如果是李泽楷，李嘉诚的自传，我一定买一本放家里，慢慢读，这种书就太多了，没营养，都是一个局外人对当事者的看法，和事实还是有一定距离的

[商道_下载链接1](#)