

《極道商學院》

图书基本信息

书名：《極道商學院》

13位ISBN编号：9789571349596

10位ISBN编号：9571349593

出版时间：2008-12-15

出版社：時報文化出版企業股份有限公司

作者：向谷匡史

页数：216

译者：蔡昭儀

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.tushu111.com

內容概要

金錢能打動人心嗎？

當然能。

這是事實，無關是非對錯。

所以基督告誡我們：「人活著不是只有麵包。」

釋迦牟尼也訓示我們：「少欲知足。」

祂們的意思，說穿了就是：「你們這些人，不要滿口錢錢錢……，不可以追逐金錢。」

這也說明了東西方的先知們對我們告誡、訓示，就是和「有錢能使鬼推磨」這句話唱反調，而藏在背後的意義是：「若想讓別人照你的意思做事，拿錢出來便是。」

用絕對值來看金錢的人，那是不懂得金錢的價值，他的觀念裡一萬塊就只有一萬塊的價值，只會唉聲歎氣：「如果有更多錢可用的話……。」

所以他不能打動人心。

同樣的一萬塊，它可以有十萬塊的價值，也可以不值一千塊。這就叫「活錢」和「死錢」。

那麼怎樣的錢才是活錢呢？

本書就要告訴你具體的方法。

作者簡介

向谷匡史

1950年生於廣島縣吳市，拓殖大學畢業。曾為週刊記者，後轉行為作家。著有《絕對不會輸的流氓式商業「交涉」手法》、《超凡社長的實戰心理術》、《惡人交涉術》、《「有能者」的談話哲學》、《忍耐學》、《檢校之首 - - 江戶的闇鴉》等書。作者藉著長年採訪所累積的敏銳觀察力，以獨特語調剖析人類心理的奧妙。

書籍目錄

- 第1課 「死錢」變「活錢」
- 「五五拆帳」反而喬不平
- 大餅別畫太超過
- 小弟也會做大哥
- 打狗也要肉包子
- 祝賀搶頭香
- 收禮的三七法則
- 奧客錢最大
- 把「後謝」變「前金」
- 搏感情，不搏紙情
- 第2課 小費心理學與請客心理學
- 釣魚法則
- 主僕關係
- 廚師的上賓
- 請客的六四分法則
- 先請先贏
- 請菜鳥要大方
- 小場大出手，大場不裝闊
- 請「落水狗」喝一杯
- 白吃的晚餐
- 第3課 如何提高自己的身價
- 不當「萬應公」
- 天天報到不值錢
- 吃人不嘴軟
- 一進門就當貴賓
- 稀客牌
- 熟客牌
- 說不的三個理由
- 喪禮是最好的舞台
- 借錢大丈夫
- 第4課 沒錢也能看起來有錢的方法
- 沒錢更要裝「黑狗」
- 「阿嬤的內衣」會壞了大事
- 滿頭大汗最失魅力
- 畫龍點睛展現實力
- 穿黑西裝的學問
- 便當是發揮演技的好道具
- 愈窮口氣要愈大
- 找零不要碰
- 第5課 小投資大獲利的訣竅
- 寧願殺人也別殺價
- 便宜的魚才會什麼餌都吃
- 女人在乎的是「注目」禮
- 狗嘴要能吐得出象牙
- 欠得越久，A得越多
- 「特別」招待
- 能人沒時間

錢債好還，情債難還
禮多人陶醉
餓鬼要假客氣
薄薄謝卡、厚厚情意
一笑天下無難事
吃虧就是占便宜
溫情暴力
不要「軟土深掘」
第6課 事業的關鍵在於「演技」
計程車表演術
人脈尪仔標
先請先贏
紙老虎
名人面前不矮半截
由奢入儉難
「老爺子殺手」
奉承要懂得轉個彎
回禮的時機

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.tushu111.com