

<<交好朋友做大生意>>

图书基本信息

书名：<<交好朋友做大生意>>

13位ISBN编号：9787802225657

10位ISBN编号：7802225655

出版时间：2008-6

出版时间：中国华侨

作者：王志刚

页数：307

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：<http://www.tushu007.com>

<<交好朋友做大生意>>

内容概要

本书具体阐述了如何打造黄金人脉的步骤和方法。

该书内容通俗但不俗气，适合各个发展阶段的生意人、各阶层文化水平的生意人。

希望本书能够抛砖引玉，使读者能够从中揣摩、引申或推演出更加完美的生意经，以稳健的步伐迅速向成功和财富迈进。

<<交好朋友做大生意>>

书籍目录

第一章 树立良好的社交形象 1、注重仪容和服饰 2、保持整洁清爽的形象 3、把握好语言尺度 4、用眼神和握手来打动对方 5、做一个忠实的听众 6、用微笑迎接他人 7、调动你的幽默细胞 8、诚实守信是社交中的通行证 9、拜访也要有方法 10、名片的使用 11、了解异地的礼仪习俗 12、开玩笑要把握分寸 13、让交谈变得自然亲切 14、养成良好的谈吐习惯

第二章 有选择性地结交朋友 1、多交“有用”的朋友 2、如何选择朋友 3、让自己有更多的“闪光点” 4、与成功者交朋友 5、善于结交身边的“贵人” 6、从同学中发展朋友 7、结交有优势的人 8、不要因小矛盾失去朋友 9、认真对待突然“升温”的友情 10、保持距离，划分等级 11、与批评你的人做朋友 12、与有名望的人“牵手”

第三章 安全渡过社交“雷区” 1、不要与他人抬杠 2、避免与他人争论 3、与自己不喜欢的人交往 4、与不喜欢自己的人交往 5、给他人留足面子 6、不要故意贬损他人 7、如何与不同类型的人打交道 8、为人处事要外圆内方 9、对商场无赖不要心存幻想 10、控制自己的愤怒情绪 11、故意示弱消除对方敌对心理 12、不要直接改变他人的想法 13、学会与他人分享荣耀 14、九种不受欢迎的生意人

第四章 编织完善的人脉网络 1、人脉是最有用的潜资源 2、人脉是通向财富的捷径 3、主动与陌生人交往 4、用心记住他人的名字 5、如何与陌生人进行交谈 6、与上级搞好关系 7、与亲戚搞好关系 8、与同乡搞好关系 9、与同学搞好关系 10、从关系中找到关系 11、将人脉渗透到多个领域 12、建立企业人脉的12个原则 13、整理自己的关系网 14、修补自己的关系网

第五章 要做生意先学会应酬 第六章 不可忽视的感情投资 第七章 将小生意一步步做大 第八章 成功收账把生意做活

<<交好朋友做大生意>>

章节摘录

第一章 树立良好的社交形象 1、注重仪容和服饰 所谓个人仪容，即人的容貌，是个人仪表的重要组成部分之一。

它由发式、面容以及人体所有未被服饰遮掩的肌肤（如手部、颈部）构成。

个人仪容在仪表美中占有举足轻重的地位。

评价一个人仪容是否美丽，主要从发式、面容、颈部、手部等方面来判断。

（1）发式 头发整洁、发型大方是发式美的最基本要求。

整洁大方的发式常常给人留下神清气爽的印象，而披头散发（对男士而言）则会给人以萎靡不振的感觉。

发式美是构成社会生活美的一部分。

随着人类审美能力的不断提高，对发式美的要求也越来越多样化、艺术化。

一般来说，发式本身是无所谓美丑的，只要一个人所选发式与自己的脸型、肤色、体形相匹配，与气质、职业、身份相吻合，就能显现出真正的美。

（2）面容 面容是人的仪容之首，是人体暴露在外时间最长的部位，也是最动人之处。

由于性别的差异和人们对面容的认知角度不同，使得男女在面容美化的方式方法和具体要求上存在着一定的差异。

男人保持面容美的具体做法是：养成每天修面剃须的好习惯。

如果想留胡须，应考虑到工作环境是否允许，并且要经常修剪，保持卫生；不管是留络腮胡还是小胡子，整洁大方是最重要的；没留胡须的人，切忌胡子拉碴去参加各种社交活动，尤其是外事活动，这是对他人不敬的表现，是十分失礼的行为。

（3）颈部 颈部很容易显现一个人的年龄，所以平时要像保养脸部一样保养颈部。

保持颈部皮肤的清洁，加强颈部运动与营养按摩，这样会促使颈部皮肤绷紧，光洁动人。

颈部的营养按摩一般从20-25岁开始为宜，如果年龄增大，皮肤会随之衰老，待出现皱纹以后再寻找消除妙法，恐怕会事倍功半。

.....

<<交好朋友做大生意>>

媒体关注与评论

真正的好朋友，应该在你得意的时候，只有邀请才来，在你失意的时候，会不请自来。

——伯纳尔 朋友，可以把快乐加倍，把悲伤减半。

——马库斯·T·西塞罗

<<交好朋友做大生意>>

编辑推荐

“千金难买是朋友，朋友多了路好走。
”与好朋友倾诉苦闷，苦闷就会减半；与好朋友分享快乐，快乐就会增倍。
好朋友是人脉也是财脉。
生意场上没有好朋友的协助，就像一潭死水，不会涌起波澜。
本书具体阐述了如何打造黄金人脉的步骤和方法。
该书内容通俗但不俗气，适合各个发展阶段的生意人、各阶层文化水平的生意人。

<<交好朋友做大生意>>

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:<http://www.tushu007.com>