

<<先做朋友后做生意大全集>>

图书基本信息

书名：<<先做朋友后做生意大全集>>

13位ISBN编号：9787802555297

10位ISBN编号：7802555299

出版时间：2010-7

出版时间：企业管理

作者：赵凡禹//孙豆豆

页数：381

字数：580000

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>

<<先做朋友后做生意大全集>>

前言

如果说人际关系是成功的普遍法则，那么在中国这一点尤为重要。

俗话说，“天时不如地利，地利不如人和”“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”“在家靠父母，出门靠朋友”“小运靠自己，大运靠关系”“朝中有人好做官”...中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习性，办事要讲关系，成功要靠人脉，没有人脉就会处处碰壁，在社会上站不稳吃不开。

有了良好的人际关系，就可以帮助你轻松获得成功。

所以，先交朋友，后做生意无疑是一条有效的途径。

在生意场上，会交朋友是做生意的一种大能力，处好朋友是成功者的不二法门，能够尽可能把接触过的人变成自己的朋友则会成就事业上的巅峰之作。

纵观古今那些商业泰斗，不论是先秦的吕不韦，晚清的胡雪岩，还是华人首富李嘉诚，世界巨富比尔·盖茨，他们事业的成功都得益于朋友之助。

人脉就是财脉，没有关系就没有及时有效的信息，没有关系就没有独有的物质资源。

关系是一笔无形的财富，它常常可以帮助我们做到些金钱办不到的事情。

会交朋友的人能洞察不同人的心理，对不同的人说不同的话，遇什么人办什么事，只要需要，他能使任何人都成为自己的好朋友。

当他做生意的时候，自然也就左右逢缘，财源滚滚。

本书将告诉你：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样处理与朋友间的各种关系；怎样与朋友维系长久的友谊；怎样做好生意场上的应酬交际；怎样在生意场上进行感情投资；怎样顺利地谈成生意以及缔结合约等。

如果你的生意正处于徘徊阶段，那么本书将成为你事业的转折点；如果你的生意兴隆，那么本书将成为你事业更上一层楼的台阶。

<<先做朋友后做生意大全集>>

内容概要

中国生意人的成事秘诀，如果说人际关系是成功的普遍法则，那么在中国这一点尤为重要。中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习性，办事要讲关系，成功要靠人脉。没有人脉就会处处碰壁，在社会上站不稳吃不开。有了良好的人际关系，就可以帮助你轻松获得成功。所以，先做朋友，后做生意无疑是一条有效的途径。

<<先做朋友后做生意大全集>>

书籍目录

第一篇 朋友多了“路”好走 第1章 人脉是通往财富的入门票 人脉是你的无形资产 有人脉才有竞争力 好人脉带来好财运 不断编织人脉网络 拓展人脉的要点 维系人脉的诀窍 如何提升人脉竞争力 在人脉网中提升自己 第2章 朋友是取之不尽的商务资源 朋友是你的重要资源 朋友可以成为你的榜样 朋友可以成为你的中介 朋友可以成为你的支撑 朋友可以为你提供情报 朋友可以为你出谋划策 朋友可以与你一起合作 朋友的档次衬托你的档次 第3章 构建人脉的步骤 判断自身构建人脉的能力 整理自己的人脉档案 规划人脉资源 拓展人脉目标 遵循人脉拓展原则 第4章 在与人相处中获得商机 怎样与老同学交朋友 怎样与同乡交朋友 怎样与同事交朋友 怎样与邻居交朋友 怎样与客户交朋友 怎样与大老板交朋友 怎样与律师交朋友 怎样与官员交朋友 怎样与学者交朋友 怎样与名人交朋友 怎样与异性交朋友 怎样与老人交朋友 怎样与年轻人交朋友 第二篇 一分钟和陌生人交朋友 第5章 结交陌生人的关键在于过程 与陌生人一见如故 显出你的诚意来 让陌生人一眼看中你 善于观察,迅速识人 明察秋毫,洞察人心 选择有利的交谈地点 优雅的举止为你加分 用微笑拉近彼此的距离 握手,将热情传给对方 你会递名片吗 恰当地运用肢体语言 掌握必要的交际语 把握时机结束交谈 道别的话怎么说 掌握相送的礼节 第6章 结交陌生人的沟通技巧 真诚问候,博取好感 用请教激发对方的热忱 引起对方的探索欲 出其不意,解除戒备 攀亲认友,拉近关系 没话找话,吸引对方 善于向别人介绍自己 让恭维恰到好处 认同对方,增强交流 善于提问,让对方说话 倾听是一门学问 捕捉说话者的真正意图 从口头禅窥探对方内心 言语特点暴露他的内心 听懂对方的言外之意 谦虚让人获得好感 恰当地称呼对方 投其所好,满足对方 巧妙地用幽默增进友谊 学会真诚地赞美对方 多替对方着想 用悬念诱发他交谈 第7章 提高交际能力的战术策略 把对方作为交谈的重点 激发对方的表达欲望 取悦别人,必先悦己 迎合对方的兴趣 多在背后说人好话 尊重别人,才能被人尊重 从细节识别陌生人 第三篇 做生意先从做人开始 第8章 小商做事,中商做市,大商做人 经商必须先做人 做人要厚道 过河不拆桥 做人要有“品牌意识” 人格魅力胜万金 居安思危,处盈虑方 成功者的五种品质 做最有人缘的生意人 第9章 保持良好的个人形象 保持良好的个人形象 人靠衣服马靠鞍 控制好你的眼神 握手礼中的讲究 在言谈上不露锋芒 在举止上要有涵养 在礼仪上分清场合 在个性上更有魅力 第10章 成为圈子里的“明星” 略施小惠能赢得对方好感 适当地夸张一下 充分听取别人的意见 做圈子里的活跃人物 让对方做交际的主角 满足别人的自我成就感 放低姿态,方显高大 不做不受欢迎的人 第11章 老老实实做人,也要有一个“度” 不要轻易走极端 懂得争取自己的利益 不要戴着有色眼镜看人 了解人性,才能了解社会 不要被各种表象所迷惑 掌握各种人生的技巧 做人的精彩来自做事的精彩 改变观念,顺应时代潮流 要勇于赚取钱财 走出人际交往的误区 第12章 高调做事,低调做人 谨遵以和为贵的法则 提倡中庸之道 圆通而不圆滑 第13章 做好生意的同时做好人情 第四篇 生意人处世交的必修技能 第14章 知己知彼,商海难败 第15章 在酒桌上就能搞定生意 第16章 做中国式的人情买卖 第17章 在谈判中获得双赢 第18章 “义”与“益”不分家 第19章 “益”与“利”有尺度 第20章 努力经营成为最后的赢家 第五篇 犹太人做生意的6个忠告 第21章 大生意始自观念 第22章 重视契约才有生意 第23章 信息通畅,抢占先机 第24章 对利润要斤斤计较 第25章 赚钱就是硬道理 第26章 娃娃亲不理财,财不理你

<<先做朋友后做生意大全集>>

章节摘录

产品中将优先考虑洪先生的产品，他还不断向自己的朋友夸奖洪先生为洪先生介绍了很多的生意。就这样洪先生以他富有人情味的生意经成功地在国际市场上站住了脚。

二三年内，洪先生的工厂不断扩建，员工发展到600多人，他的生意越做越大。

洪先生是非常聪明的，他清楚的认识到人缘对生意的重要性。

如果当时他拒绝了法国客商的退货，那么虽然他做成了一笔生意，却会损失了这个客户。

而答应了退货的要求表面上吃了点亏，但他却交到了一个朋友，孰轻孰重。

明眼人一看就知道了。

当今社会，人脉对你的发展带来的影响越来越大，所以，我们除了要努力加强自己的才能外，还要注意搞好人际关系。

让自己有个好人缘这样才能适应日益激烈的市场竞争，并在竞争中取胜。

好人脉带来好财运如果你希望在成功的道路上快马扬鞭，就必须拥有良好的人脉。

实际上所谓的“走运”多半是由畅通的人脉展开的。

一个能认同你的做法、想法与才华的人一定会在将来的某一天为你带来好运。

究竟谁会对你伸出援助之手，哪里才有这种人呢？

这个问题没有人能够回答。

只能这么说：任何人都有可能成为对你施予援手的友人他可能是你工作上的伙伴或上司，可能是学校里的同学，甚至有可能是一位从不曾相识的陌生人，但一般来说，人脉的范围越广，则成功的几率越大。

就人脉这方面来看，机会往往是从你想不到的地方出现的，譬如你的顾客、同事、朋友的朋友等等。

威尔可是从父亲的手中接过这家食品店的，这是一家古老的食品店，很早以前就在镇上很出名了。

威尔可希望它在自己的手中能够发展壮大。

一天晚上，威尔可在店里收拾货物清点账款，第二天他将和妻子一起去度假。

他打算早早的关上门，以便为外出度假做准备。

突然，他看到店门外站着一个人面黄肌瘦的年轻人，他衣服褴褛、双眼深陷，一看就知道是一个典型的流浪汉。

威尔可是一个热心肠的人。

他走了出去，对那个年轻人说道：“小伙子，有什么需要帮忙的吗？”

年轻人略带点腼腆地问道：“这里是威尔可食品店吗？”

他说话时带着浓厚的墨西哥味。

“是的。”

年轻人更加腼腆了，他低着头小声地说：“我是从墨西哥来找工作的。”

可是整整两个月了，我仍然没有找到一份合适的工作。

我父亲年轻时也来过美国，他告诉我他在你的店里买过东西，喏，就是这顶帽子。

”

<<先做朋友后做生意大全集>>

编辑推荐

《先做朋友后做生意大全集(超值金版)》：人情创造商情，人脉决定财脉，从古至今，中国一直是一个极度重视人情的社会，如何通过人脉来突破自己的事业瓶颈是每一位志于成功的人必须研究的课题。

《先做朋友后做生意大全集(超值金版)》以“先做朋友，后做生意”为基点，为广大读者提供了中国生意人成事的种种秘诀，这些成事秘诀是经过多年实践总结出来的，他们在社会中流传甚广，也是每一位生意人必须掌握的经商法则。

其实，生活中的每一个人都应该是一个商人，如何通过建立自己的信誉赢得口碑；如何打造自己的品牌获得他人的认同；如何将自己的工作成果让上级或客户接受；如何通过谈判来使自己的利益最大化；如何通过合作达到双赢；如何进行感情投资；如何通过卓越的口才来获取人心；如何做好应酬交际；如何顺利地与他人达成一致……《先做朋友后做生意大全集(超值金版)》将给你最好的答案！

中国生意人人脉成功宝典，先从秦的吕不韦，到晚清的胡雪岩，再到当今的李嘉诚，所有成功的中国商人都掌握这样一条经商秘诀！

先交朋友，后做生意，边做生意，边交朋友！

<<先做朋友后做生意大全集>>

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>