

<<先交朋友再做生意>>

图书基本信息

书名：<<先交朋友再做生意>>

13位ISBN编号：9787505418073

10位ISBN编号：7505418076

出版时间：2008-3

出版时间：朝华

作者：张兵//张笑恒

页数：242

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>

<<先交朋友再做生意>>

前言

<<先交朋友再做生意>>

内容概要

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”。他们才华横溢，能力超群，有的甚至有着上天入地的基本领，但为何最终却落了个颗粒无收，一事无成的下场呢？

先交朋友，再做生意——无疑是最具中国特色的人际交往模式。在某种意义上说，它已经成为中国生意人心照不宣的成功潜规则。一个不懂游戏规则的人会被视为“傻子”，只有洞悉这一成功潜规则，为自己赢得更多的朋友，才能在生意场上立于不败之地！

<<先交朋友再做生意>>

作者简介

张笑恒，司马光出生地信阳光山人，大学中文系毕业。
于2006年6月6日创建北京凌云笔图书创作中心。
主要侧重于生活励志、心理心态、职场经管、女性家教等精品畅销图书的选题策划和撰稿工作。

<<先交朋友再做生意>>

书籍目录

前言：成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁第一章 世界上到处都是有才华的“穷人”才高八斗未必日进斗金 是金子，不一定会发光 有旷世的才华，还得有“识货”的老板 成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识 你为何缺乏财运，关键是缺乏人脉 “人脉”决定你的竞争力 富人凭什么，穷人缺什么第二章 不做怀才不遇的千里马 告别单枪匹马的时代 不做只会拉磨的驴子 朋友相助，麻雀也能变凤凰 与鲨鱼同游，才能成长得更快 只需扩大交际圈，你的处境就会彻底改变 一个人的100%与100个人的1% 站在成功者中间，你也会成功第三章 结交高含金量的朋友 你与盖茨之间相隔几个人 把握你生命中“高含金量”的朋友 结交可优势互补的朋友 结交一些带圈子的朋友 不要耻于将朋友分等级 交友也须“势利” 人脉网中不可缺少的十种人 如何让重量级人物青睐你 朋友圈的日常经营和维护第四章 3分钟让陌生人变成朋友 喊出对方名字是成功第一步 用肢体语言拉近彼此距离 听是最好的说——学会倾听 适度的自恋让你充满信心 让他人感到自己重要 不要轻易树敌 不可目中无人 活跃气氛的六个秘诀 轻松化解交往中的尴尬 冲动是魔鬼——五种情绪控制法 水至清则无鱼——不要过于追求完美 与陌生人交往的技巧第五章 人际交往中的潜规则 像爱你自己一样地去爱别人 学会给对方一个台阶下 不要显示比对方更聪明 不在失意者面前高谈阔论 心甘情愿当配角 锋芒太露，容易没饭吃 一诺千金，说得出就要做得到 豪猪的忠告——保持恰当的距离第六章 人际交往中的“读心术” 要想钓住鱼，就要像鱼那样思考 卡耐基教你洞察人性弱点 如何透过细节看一个人性格 你不得不警惕的十种人 透露点隐私增加亲近感 善于和自己不喜欢的人交往 示弱，让人情不自禁地帮你第七章 口吐莲花的“巧言秘籍” 赞美是最值钱的本事 “大人脉”先从聊天开始 把握引出话题的最佳时机 说话“绘声”还要“绘色” 鸡毛蒜皮皆幽默——用幽默激活人脉 适当“吹嘘”自己的实力 静坐多思己过，闲谈莫论人非第八章 借助网络，扩张朋友圈 网络好比八脚章鱼 网络里的陌生人原来离你如此近 内向人士，请多用网络 频发电子邮件，增进友情 QQ、MSN使你四海皆兄弟 论坛里吼一嗓，引得朋友来 个人网站，看不见的“聚会厅”第九章 生意场上的情感投资 生意场交际需要情感投资 别让人觉得你是个吝啬鬼 平时投资，四两拨千斤 雪中送炭让人铭记一生 感情投资要“名正言顺” 感情投资的心理攻势 闲时多烧香，忙时有人帮 人情做足才有“杀伤力” “过度投资”不可取第十章 生意场上的谈判艺术 谈判前了解和分析谈判对手 说“正事儿”前不妨先套交情 商务谈判的六个阶段 用“分解法”测算对方底价 打破谈判僵局最有效的策略 商务谈判中的八字箴言 签约的七大要诀 收款的十二大技巧 商务谈判中说“不”的艺术第十一章 在生意中交朋友，在朋友中做生意 人脉的最高境界是互利 酒桌上交朋友，酒桌下成生意 朋友和生意划清界限 不做“一锤子”买卖 对朋友的商业机密守口如瓶 如何在生意场上交到真朋友

<<先交朋友再做生意>>

章节摘录

有句俗语叫做“是金子总会发光”，然而事实上，是金子也未必会发光！

如果金子没有光的反射，它自己永远也发不了光。

就像一个有才华的人，如果不善于借助人脉的力量，那么他成功的几率仍将大打折扣，有可能会默默无闻地度过一生。

所以，即便是金子也要为自己寻找能发光的环境，创造能发光的条件，抓住发光的机遇。

如果只抱着“我是一块大金子”的念头，而不主动为发光做好各种准备，那么金子最终的下场，将与一堆埋藏在垃圾里的废铜烂铁没有任何区别！

法国小说家莫泊桑是19世纪著名的批判现实主义作家。

他的《羊脂球》、《俊友》和《项链》等许多优秀作品至今广为流传。

小时候的莫泊桑是个调皮捣蛋的学生，曾因盗窃被学校开除。

后来，文学巨匠福楼拜发现了莫泊桑的文学天赋，并将他引向文学的正道，莫泊桑因此得以留名千古。

可以说，如果没有福楼拜，莫泊桑恐怕仍是一名普通的文学爱好者，而很难取得如此成就。

如果你觉得自己是块金子，有发光的强烈欲望，就要注意培养自己的人脉关系，给自己创造发光的机会。

刘军现在是广州一家大公司的总裁，他的成功源于他在给别人打工的时候就开始积累人脉关系了。

那时候，他在一家很出名的报社广告部工作。

工作期间，他时常接触到海尔、百事、联想等这些大企业的负责人。

刘军不仅在搞创意或争取版面时很卖力，尽量让他们满意，而且还非常注重与他们保持和谐的关系。

比如每隔一段时间，不管有没有合作的项目，他都会给他们打个电话或者发个信息问候一声，节日的时候，也约他们吃个饭或者送一份小小的礼物。

这样，在工作的三年间，刘军就积累了相当丰富的人脉，后来他出来注册了自己的公司。

这时他自然想到了这些过去的伙伴，而某知名空调恰好在广州市还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事。

由于他们的关系一直不错，在众多竞争对手条件都差不多的情况下人家就把独家销售权给了他。

人脉就是机会，人脉越丰富，意味着成功的机会就越多。

2002年，中国数十位成功企业家认为他们取得成功的条件中，机遇排到了第二位，而人脉成为第一。

一定要记住，是金子也不一定会发光！

假如你是一个词曲创作者，除非你很有名，否则不可能会有人自动求上门。

要想让别人知道自己，听到你写的歌，就需要找专门人士帮忙推销，比如说经纪人。

如果你性格内向，不善交际，那么即使关门在家写了100首好歌，也不会有人听到，只能是白费工夫而已。

21世纪的今天，不管是保险、传媒，还是金融、科技、证券，几乎所有领域，人脉竞争力都起着日益重要的作用。

专业知识固然重要，但人脉更加重要。

从某种意义上说，人际关系是一个人通往财富、荣誉、成功之路的门票，只有拥有了这张门票，专业知识才能发挥作用。

否则，即便你是英雄也无用武之地！

<<先交朋友再做生意>>

编辑推荐

《先交朋友再做生意》证明自己走百步，不如贵人扶你走一步。
所以，我们一定要多结交高含金量的“重量级人物”，这样才能在人生路上左右逢源，立于不败之地！

<<先交朋友再做生意>>

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>