

<<做买卖就是做人脉>>

图书基本信息

书名：<<做买卖就是做人脉>>

13位ISBN编号：9787511305008

10位ISBN编号：7511305008

出版时间：2010-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：何菲鹏

页数：273

字数：320000

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>

<<做买卖就是做人脉>>

前言

真正的朋友需要的是一种自我牺牲与成全，那么，这样的牺牲和成全在生意场上也成立吗？我们知道生意场上有着许多“显规则”和“潜规则”，甚至还充斥了谎言与欺骗，在这样一种看不见流血的“战场”上，我们似乎对谁都不放心，对谁都不敢掏心窝子，甚至看谁都像是披着“羊皮”的“狼”。

有这种观念或偏见的人不在少数，所以有人哀叹：生意场上没朋友交！

真是这样吗？

我们不妨来看看华人首富李嘉诚是怎么做的。

关于李嘉诚，香港某报曾有如下评价：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事，一个年轻小伙子赤手空拳，凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦而劳，创立出自己的事业王国。

”不过，李嘉诚不这么认为，他说自己事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”，他曾不止一次地对亲友面授机宜：“要想在商业上取得成功，首先要懂得做人的道理，因为世情才是大学问。

世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。

”在李嘉诚刚开始生产塑胶花时，有一位外商希望大量订货。

为确信李嘉诚有供货实力，外商提出必须用富裕的厂家作担保。

李嘉诚白手起家，没有背景，没人愿意为他作担保，无奈之下，他只得对外商如实相告。

<<做买卖就是做人脉>>

内容概要

他山之石，可以攻玉。

真正高明的人，是能够借助别人的智慧和力量，来使自己不受蒙蔽并最终走向成功的。

在生意场上，如何交朋友是一门学问。

你首先要认识到人脉对于事业的重要性，然后，对于如何选择朋友；如何结识、结交朋友；如何与朋友维护和保持你们的友谊；如何做好生意场上的应酬交际；如何适度的把握好在生意场上的感情投资；如何与人顺利地谈成生意，缔结合约等，都需要有一定的了解和认识。

本书针对以上现实问题，一一为你详解其中要点，帮助你在生意场上更有效地与人沟通，更高效地建立你的优质人脉动网，从而为自己将来的成功搭桥铺路。

<<做买卖就是做人脉>>

书籍目录

第一章 聚人气：屡试不爽的生意经 得人心者得天下，得人气者得财气 天气地气不如“人气” 商业成功=85%的人脉关系+15%的专业知识 要聚“人气”必先攒“人脉” 人脉决定财脉，左右逢源好赚钱 “脉客”胜过“卖客” 生意场上人脉就是资源 大海捕鱼用渔网，商海猎鲸用“关系网” 朋友的数量决定人气指数的高低 一个人的100%VS100个人的1%第二章 寻贵气：背靠大树好乘凉 鲲鹏展翅也需借大风助力 觅贵人，广撒网不如有的放矢 老马识途，多向元老之人请教 你与世界首富之间相隔多少人 记得时时更新与优化你的好友圈 与鲨鱼竞技，你能游得更快更远 把握你生命中的“高含金量”朋友 让重量级人物重视你是非常重要的第三章 讲和气：买卖不成仁义在 以“和”为贵，和气能生财 退一步换和气，争一步惹戾气 同行不相妒，共攀行业新台阶 心平气和，做生意要有好心态 让条生路予他人，留条财路赠自己 共同致富才是硬道理 笑脸迎客，不成生意也成友第四章 创灵气：别出心裁有商机 人脉网中必不可缺的10种人 只要你留意，处处都是人脉金库 你知道“千人百元买房团”的故事吗 入乡随俗，学会做中国式的人情买卖 做生意要懂得在同行中建立知名度 适时将自己推销给你的朋友 天下没有一次性的人情 说者虽无意，听者要有心第五章 必诚信：价值是最高的无形资产第六章 得用心：掌握技巧自然能游刃有余第七章 需交心：别做传说中的“孤胆英雄”第八章 有爱心：情感投资帮你追加隐性商机第九章 变核心：养兵千日只为用兵一时第十章 察人心：和这类朋友别谈太多的生意第十一章 两不误：生意场上也有一辈的朋友第十二章 好关系：把握好朋友与生意伙伴之间的“度”

<<做买卖就是做人脉>>

章节摘录

在商场上也需要这样的老马，他们的经历足以认识各种道路。

创业资源不是所有人天生就有的，人人都需要一个积累的过程，而且极有可能是一个艰苦而漫长的过程，很多想创业的朋友在这个积累的过程中就已倒下一次或多次了！

需要提醒的是：即使别人把成功的经验全教给了你，或者别人已为你准备了足够丰厚的资金，如果你没有自己通过经历所积累的创业资源，你就可能最终浪费掉这次机会，在茫然和迷茫中无果而终！

对于初次创业的朋友，在所有创业所需要的资源中，商业经验显得尤为重要，有了经验，其他的资源会很快被你所获得的经验获取，比如，缺资金，我可以凭已获得的经验去赚、去整合，甚至去借贷；缺项目，我可以凭经验去发掘和收集。

注意，商业经验不是从别人那儿学到的，而是靠自己在实际的工作中摸索到的，因为即使别人用得很好的经验，放在你身上就完全可能一无是处，原因很简单：每个人的意识和所处的环境等因素并不一样！

既然经验这样重要，从何能得来呢？

没有捷径，办法只有一个：实实在在地去做，在做的过程中去用心地摸索和积累！

没有资金，连做的机会都没有，何谈摸索和积累呢？

很多创业者其实就陷入了这个困惑之中，让自己长期无从下手，只有失望地被挡在创业的大门之外！在这种情况下，你可能由于观点问题而忽视了一个最好的机会，那就是去打工——有意识和有准备地去打工，让老板花钱使你去工作，在工作的过程中去获得并积累自己最终创业所需要的经验！

<<做买卖就是做人脉>>

编辑推荐

《做买卖就是做人脉》：生意人都有一本自己的生意经。
中国是一个重人情的社会，做生意没有人脉，不讲究人际关系是很难成功的。
如果人们有了相互之间的交情与信任，做起生意来就不是难事。

<<做买卖就是做人脉>>

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>