

<<先做朋友后做生意全集>>

图书基本信息

书名：<<先做朋友后做生意全集>>

13位ISBN编号：9787801796639

10位ISBN编号：7801796632

出版时间：2008-6

出版时间：中国致公出版社

作者：郭亚军

页数：335

字数：345000

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>

## <<先做朋友后做生意全集>>

### 内容概要

生意人应具备的第一项能力是会交朋友，会交朋友是生意人的处世之道。

生意人也是人，生活在社会中，即便是事业再成功的人，如果不会做人，也不会得到别人的尊重。

生意人如果能够遵循传统的商业道德，与人为善，恪守诚信，童叟无欺，则自然口碑盈耳，声誉远播，生意又怎么会不兴隆呢？

懂得了先做朋友后做生意的道理，生意人就不会钻进唯利是图的死胡同，而是与自己的客户朋友双赢。

<<先做朋友后做生意全集>>

书籍目录

第一篇 先做朋友后做生意：生意人的处世之道 第一章 广泛交际交朋友 第二章 注重诚信交朋友  
第三章 开拓人脉交朋友 第四章 帮助他人交朋友 第五章 和气生财交朋友 第六章 谦卑宽厚交朋友  
第七章 坚守商道交朋友 第八章 以德服人交朋友 第二篇 先有思路才有出路：生意人的发展之源  
第九章 面对传统有思路 第十章 面对逆境有思路 第十一章 活学活用有思路 第十二章 踏实奋斗有  
思路 第十三章 决策时候有思路 第十四章 善于思考有思路 第十五章 选择行业有思路 第十六章  
持续发展有思路 第三篇 用脑袋去赚钱：生意人的生存之本 第十七章 把握机遇能赚钱 第十八章 敢  
于竞争能赚钱 第十九章 善于创新能赚钱 第二十章 巧妙销售能赚钱 第二十一章 整合产品能赚钱  
第二十二章 抓住顾客能赚钱 第二十三章 灵活经营能赚钱 第二十四章 管好财务能赚钱

## <<先做朋友后做生意全集>>

### 章节摘录

第一章 广泛交际交朋友生意竞争激烈残酷，需要生意人有广泛的交际。

在交际中，生意人可以得到充分的信息，也可以得到广泛的支持。

对于生意人来说，“人情”真是一笔不可估量的财富。

生意人从事生意活动的目的无非是想使理想付诸于行动，实现自己的价值。

而“人情”这东西不仅给你财富，还使你拥有被人群欢迎喜爱的充实感、快乐感。

生意人应该掌握一些交际技巧，以便于扩展自己的人际交往。

人际关系不可低估生意人情是代表某人或因某人请求而作出的姿态，目的就是为了让他觉得欠你一份情。

但是如果为别人做好事却被视为“为了偿还什么”，那么其效果将会大大减弱。

有些生意人常常把人家为他们办的好事和他们为人家做的事记录下来，以便有机会“扯平”，其实这样做是极不明智的。

一位精明的生意人应当十分清楚该如何把握与员工的人情，而哪些人情又是不必要付出的。

例如，你帮助了某人的一个伙伴，而对方却根本不知道这件事。

如果他不明白为什么要感激你，你的人情也就算白做了。

当你为他人做出一件好事之后，应当很巧妙地让他们知道，比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”，“某某知道您帮了我们的大忙”等等。

顺水人情也是生意交往中经常会遇到的事，但如果你做得太明显，就很容易被误解并造成亏欠的感觉。

另一方面，你的良好用心不一定十分符合他人的利益，很可能会使他发怒或者根本不感激你。

就像你想救助一位溺水者，但用力太猛把他的手臂给折断了，虽然你救了他，但是他从心底里感激你吗？

## <<先做朋友后做生意全集>>

### 编辑推荐

《先做朋友后做生意全集》由中国致公出版社出版。

<<先做朋友后做生意全集>>

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>