第一图书网, tushu007.com

<<先做朋友后做生意>>

图书基本信息

书名：<<先做朋友后做生意>>

13位ISBN编号：9787802114135

10位ISBN编号：7802114136

出版时间：2009-9

出版时间：中央编译出版社

作者：孙景峰

页数：194

字数：190000

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

前言

终于又要为这本书写序了，这意味着这本面貌一新的图书又将与广大读者见面了。
回想起《先做朋友后做生意》(第一版)出版两年以来的种种情形，内心总会涌起一种真挚的谢意——感谢长久以来给我支持与信息的读者朋友，以及付出了辛勤劳动的出版社的工作人员。
　首先，《先做朋友后做生意》一书自出版以来，两年销售20万册——这的确是一组让我受宠若惊的数字。
所以，读者的认可与支持是我致谢的第一个理由，这让我更坚信这样一个道理：做为一个生意人，甚至是任何人，都必须确立这样一个信念——在你所涉及的所有领域，都有你的人脉：你编织人脉的能力，直接决定你的人生品质和事业高度。
　我要致谢的第二个原因是，没有任何一本书是完全由作者独立完成的，我们在重新编写这本书的时候，得到了比第一版更多的知识及理论上的支持。
这种支持不仅来自我们日常对中国本土实务经营管理的理论研究与实践，更包含了读者朋友给予我们的积极反馈与实践支持，我们倾听了许许多多的故事，每一个故事都是讲述者自身的经历，他们把自己的成功经验与失败的教训毫无保留地拿出来与我们分享，并与我们一起深入分析。
事实上，没有他们对中国生意人为人处世方面深入独到的认识和理解，也就不会有这样一本实用精练的《先做朋友后做生意》的第二版。
　最后，要感谢中央编译出版社的冯章老师和博瑞森管理咨询有限公司在本书(第一版和第二版)出版过程中给予的指导和帮助，使得我们能够在最短的时间内，以适当的方式将我们的成果与读者的种种建议及时反馈给读者。
特此为谢！
　孙景峰　2007年4月于北京亚运村

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在生意场上，如何交朋友是一门学问。
本书由生意场交际的现实问题入手，一一为读者详尽解析其中要点、关节，理清其中繁杂关系，为读者提供建设性意见、有效解决方案和一系列切实可行的技巧与方法。
帮助读者在生意场上更有效与人沟通交际，编织高效能的人脉网，为自己将来的成功搭桥铺路。

作者简介

孙景峰，浙江桐乡人，先后毕业于中央财经大学、北京大学，分别获得经济学学士、历史学硕士学位。
曾任职于中国银行浙江省分行、《时代财富》杂志以及多家金融公司，担任过投资经理、股票操盘手、营销总管、财务经理等职。
已出版热门图书《钱说话：在中国财富史中寻找中国式智

第一图书网, tushu007.com

<<先做朋友后做生意>>

书籍目录

第四版前言
第三版前言
第二版前言
第一版前言
第一章 人脉是金，朋友无价
人脉是你成功的关键
如何建立人脉网
建立人脉关系的准则
一切从友善开始
主动与人交往
在交际中“照顾”点儿对方
扩大自己的交际圈
在关系中间找关系
站在巨人的肩膀上
经常和朋友保持联络
维系人脉关系的大秘诀
第二章 结交“有用”的朋友
交友也须“势利”
朋友也要分等级
保持交友的弹性
交友也须“势利”
找个“贵人”好成事
结交可优势互补的朋友
先打通“关键人物”身边的人
结交“关键人物”的个注意事项
积极结交社会上的一流人物
多认识一些有圈子的朋友
“校友”是你最大的财富
和批评你的人交朋友
给自己找个好老师
影响你事业成就的十种人
第三章 交际“红人”的应酬之道
给人良好的第一印象
满足对方需要的称呼
做到重诺守信
切忌锋芒太露
适当夸张自己的能力
谦虚，但别虚伪
心甘情愿当配角
顶牛抬杠不养家
拜访应遵循的要点
距离让友谊长青
公关送礼的技巧
第四章 轻松突破社交“瓶颈”
让自己成为受欢迎的人

与陌生人交往的技巧
在同行中建立知名度
控制自己的情绪
消除紧张不安的19个小方法
完美结束你与他人的谈话
不要轻易树敌
妥善处理和小人的关系
如何与看不惯的人沟通
懂得如何化干戈为玉帛
巧妙地以变应变
从容化解尴尬场面
消除误会的九种方法
活跃气氛的十个绝招
第五章 做朋友做生意都需要一双“ 慧眼 ”
知己知彼，商海不败
识人要用的七种方法
识人的四条禁忌
不可成为朋友的四种人
留心细节，小中见大
看透对方心理的战术
从对方的眼睛中读出真意
第六章 巧用互联网，网聚你的财富人脉
网络时代，升级你的人脉正当时
用QQ、MSN快速建立你的网络人脉
QQ、MSN建立网络人脉实践技巧
博客，拓展商业人脉的利器
博客，拓展商业人脉的实战技巧
网络社区、论坛助你扩展人脉
商务社交网站，激活你的“ 人脉资源 ”
第七章 生意场上的感情投资
生意场交际需要感情投资
冷庙烧香投资“ 潜力股 ”
人情做足才有“ 杀伤力 ”
雪中送炭会让人铭记一生
投其所好
善施小恩小惠
别成为吝啬鬼
尽量避免欠人情
在送礼中显现真功夫
第八章 酒桌上交朋友，酒桌下成生意
给生意宴请找个恰当的理由
请客要遵循的五个原则
迎送客户前必须要做好三件事
“ 场面人 ”必知的点菜技巧
酒桌言谈有讲究
在宴席上得体地陪客
酒桌上不要厚此薄彼

少喝酒，多办事
敬酒、劝酒的礼仪规范
巧妙拒酒的12项修炼
吃得漂亮不容易
第九章 谈判伤感情，商谈增情谊
说“正事儿”前不妨先套交情
寻找话题的方法和技巧
巧用寒暄，拉近距离
透露隐私可增加亲近感
恭维话要到位
谈判中的四种探测技巧
让对方觉得他与你有相同的利益
幽默的人处处受欢迎
尽量回避敏感话题
第十章 帮客户成功就是自己成功
遵循投桃报李的办事原则
与客户互动是成功的关键
切勿触犯的客户禁忌
帮助客户提升市场竞争力
对“顶尖”的客户特别照顾
专心倾听客户的抱怨
不可轻视客户的特殊需求
世界一流人脉关系专家如何吸引客户
第十一章 在朋友与生意之间做好取舍
分清朋友和生意
生意信为本，买卖礼当先
从对手的角度看问题
勇于改变游戏规则
一种双赢的游戏
别怕对方说“不”
掌握合作的原则
远离急功近利

章节摘录

版权页：做生意可千万别让人觉得你是个吝啬鬼，那将是一件十分可怕的事情！
一些生意人的头脑中有这样的思维框架：任何事情都要谈判，人生就是一笔交易。
这导致生意人产生这样一种心理状态：每一件事都可以用成本的方式加以量化，而最终要不断降低成本。
因此，生意人便常用成本的观点看待一切，甚至连与员工一起庆祝成功，与客户间必要的交流与沟通也都被他们划人了应不断降低的成本范围之列。
要想争取更多的客户，要想让你的员工更有积极性，你就必须慷慨大度。
但人们的理解力又是各不相同，这就无法明确地划分慷慨与吝啬的界限。
但作为生意人，你决不应该用成本的观念来看待慷慨，因为它绝对不是一种讨价还价。
合情合理的花销是必须的。
从长远看，这种花销有可能还会为你带来巨大的收益，而这种收益往往是用金钱难以衡量的。
作为管理者，你不得不作出一些牺牲，其中一项就是不能把每一件事都计入公司的开销中。
某些花费，比如给客户送生日蛋糕之类私人事情，就得掏你自己的腰包。
如果你试图将这些项目也计入公司的开支中，那么当人们发现时，很容易觉得你这个人不真诚。
慷慨大度是你个人的价值观念，其中就包括你是否珍视与周围人的友谊。
工作中，生意人如果总是有意识地回避花钱，迟早会被大家看穿，而成为大家背后指指点点的坏榜样，丧失大家对他的信任。
作为生意人，你可千万不要成为这种小心眼儿人群中的一员。
通过“让周围人不满意”的办法来省几个小钱，这可不叫做有经济头脑，只会损害你的权威形象。

媒体关注与评论

这本书很不错，很多内容在工作和生活实践中都可以用到，尤其对社会经验和阅历还较少的人很具有启发性。
——当当网友　这本书内容涉及公关的细节很广泛，很通俗的文字和简约的段落。
这是一本好书，能给思想带来很多启发，建议买一本放到书架，值得收藏。
——卓越网友　这本书我觉得还是相当不错的，一本中国人写的人际关系方面的书，还是很适合中国国情的。
——豆瓣网友　这本书让我学到了人生最好的一课！
帮助我在社会上学到了如何去处理交际关系。
支持作者！
——新浪网友

编辑推荐

《先做朋友后做生意(第4版)》：人脉是金，朋友无价结交“有用”的朋友做朋友做生意都需要一双“慧眼”交际“红人”的应酬之道轻松突破“社交”瓶颈生意场上的感情投资酒桌上交朋友，酒桌下成生意谈判伤感情，商谈增情谊帮客户成功就是自己成功巧用互联网。
网聚你的财富人脉在朋友与生意之间做好取舍。

第一图书网, tushu007.com

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