

<<合伙人>>

图书基本信息

书名：<<合伙人>>

13位ISBN编号：9787807246671

10位ISBN编号：7807246677

出版时间：2009-3

出版时间：京华

作者：张笑恒

页数：213

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>

## <<合伙人>>

### 内容概要

合作有大有小，但合作永远是让你的企业在商业竞争中脱颖而出的最佳选择，合作更是企业发展的捷径。

只有在市场经济下坚持合作，才能让你的企业出奇制胜。

合作伙伴之间团结协作，让彼此的凝聚产生更大的力量，这才是商业合作的根本之道！

没有人能够成为一个无所不能的超人。

我们必须告别单枪匹马的时代，找到最适合自己的合伙人，学会合作，并最终赢得人生的胜利！

本书告诉你如何寻找到合伙人，获得成功！

## <<合伙人>>

### 作者简介

张笑恒，知名图书策划撰稿人。  
大学毕业后闯北京、漂上海，读书写作研世态人心。  
作品畅销大陆、港台地区，代表作有：《先交朋友再做生意》、《做一个会赚钱的好男人》、《交际经商厚黑学》、《成功四行》等。  
与实践家集团合作的作品有《问题就是机会》《人脉就是钱》等。

## &lt;&lt;合伙人&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 告别单枪匹马的时代单枪匹马的想法已经过时世界上没有“全能冠军”一个人的力量有限，大家的力量无穷一个人赢不了一场战争众人一条心，黄土变成金不懂合作之道，大而不强众而不霸

第二章 小生意单干，大事业合伙一个人的100%与100个人的1%一个神秘的生财方式--合伙集各人之所长，合众人之智慧合伙生意更好做，合作力量更强大广纳四海财，有钱大家一起赚

第三章 合伙赚钱的双赢之道合作的智慧：既利人又利己财智双赢，让死钱变活钱股份合作，聚财生财从“狼狈为奸”看合作之道“单赢”策略将引起对方愤恨帮别人攀登，自己也能登上去做生意的最高境界--双赢

第四章 如何寻找最佳合伙人找合伙人，就像找爱人10个好项目，不如1个贴心合伙人透过细节看合伙人的性格找合伙人，要取长补短诚信的合伙人千金难买花时间了解对方的核心价值观志同道合是成功合伙的基础在利益一致的基础上达成合作选择合伙人的时候，千万不能感情用事亲密的朋友不一定是最佳合伙人找到最合乎自身需求的合作伙伴共享权力之前，请认真考察合伙人

第五章 千万不能跟这样的人合伙坏合伙人带来的是灾难小肚鸡肠的人合伙后会算计你绝不可与人品低的人合伙不要跟把老婆弄在公司的人合伙避开经营理念与你不一致的人切忌合伙人和自己的专长相似

第六章 成功合伙的“潜规则”诚信原则：合伙赚钱诚意当先交往原则：己所不欲勿施于人公平原则：亲兄弟也要明算账目标原则：求同存异演大戏信任原则：合伙最忌相互猜疑谦虚原则：相互学习共同提高宽容原则：彼此包容才能长久合作吃亏原则：自己吃点小亏，让对方占点便宜

第七章 合伙创业的注意事项合伙创业，亲爹也要守规则订立书面合伙协议，签署出资证明关注合伙事务的决定、执行、监督程序约定入伙、退伙、拆伙条件创业准备期，如何搭建团队指定一个人赋予他最高经营和管理权力注意财务、账目清楚，钱账分管，互相牵制以法律文本形式确定利润分配方案

第八章 合伙人相处的10个忠告只是盯着私利，迟早有一天会垮台分工不当会直接导致公司的快速死亡像对待你的婚姻那样对待你的商业合伙从冲突中后退，提醒自己牢记最初的目标在动荡中巩固一种更有力的关系与人合伙，意味着要承担一定的责任凡事不要见面无声，面后有声解决误会的最佳办法是主动沟通及多沟通“和气生财”是放之四海而皆准的一句话不要过于追求完美：合伙人是一个呃难免会犯错误的人运气只垂青有准备的人让自己成为“绩优股”，黄金合伙人自动靠过来增加自己被利用的价值让自己赢得合伙人的信任努力提升自己的能力与实力学会换位思考，拥有“推己及人”的胸襟创造出自己的“不可被取代性”在重要场合“曝光”，让更多人认识你

第十章 让员工成为老板的合伙人老板与员工的合伙之道面对利益时与其独吞，不如共享只进不出，再好的员工也跳槽员工，你们就是公司的合伙人让员工有“利”可图股权、薪酬，个人的发展前景年终奖金的刺激作用有多大“度量”，就有多大“事业”

第十一章 跟竞争对手“死磕”还是“合作”“没有永恒的敌人，只有永恒的利益”“你死我活”的竞争恶圈零和游戏：竞争还是双赢赤壁之战--诸葛亮和周瑜的智慧合作要想做大做强，就必须在竞争中合作与竞争对手联手做蛋糕蛋糕做得越大，大家分得越多双赢合作，利润均涨与竞争对手合作，让自己变得更强大

第十二章 在竞争中求双赢，在合作中共发展合作的力量--从我到我们互惠互利，才能带来源源不断的收益核心竞争力的结合带来创新契机在竞争中求双赢，在合作中共发展“合作共赢”是最明智的发展之道和谐中成长--双赢和多赢市场是多元的，合作是全方位的

## 章节摘录

第一章 告别单枪匹马的时代 世界上没有“全能冠军” 喜欢看体操比赛的人都知道，其中有一项比的就是个人全能，能获得这项殊荣的人，可谓是各项能力都处于尖端的资优生。但现实生活可不是体操比赛，没有人能在人生的道路上扮演全能冠军的角色。

即使是在大牌明星云集的NBA，也会把同一球队两到三名优秀球员冠上“某某组合”的名号，无非是希望以一个个朗朗上口的代号提高他们的知名度，这就是对“集体大于个人”的最好注释。而对于生意中的合作伙伴来说，这种“组合式”的意义就更加凸显了。

因为人无完人，尤其身处在对性格、技术、能力等各方面的综合素质都要求颇高的商战之中，如果能找到一个可以弥补自己性格上的不足的合作伙伴，无异于为自己的事业锦上添花。

尤其是在竞争激烈的生意场上，光靠勤奋和埋头苦干是不行的，如果你想成功，那么与人合作就是必不可少的。

俗话说“一根筷子易折，一把筷子不易断”，讲的就是一个人的力量是渺小的，只有借助更多人的力量，才能形成坚不可摧的堡垒。

我们都知道曾经被誉为“电脑神童”的比尔·盖茨，创立了微软公司，一度蝉联世界首富宝座。但是，天才一般的比尔·盖茨却深知世界上没有“全能冠军”的道理，一刻也不曾忽略“合作”在自己创业道路上的作用。

李峻琪想要扩充销售人员。

但合伙人希望他放慢一点，先招一个看看，毕竟这个行业现在的情势还是比较冷清的。

李峻琪却坚持认为至少应该招两个，李峻琪是做业务出身的，很清楚业务的关键性。

对于李峻琪来说，一直以来，公司的问题就是人手不够，公司要走终端用户路线，这是一开始就制订好了的，货源也安排好了的，但就是没有人去走工厂，如今只有招人才能解决问题。

而合伙人则更多的是从公司的整体来考虑问题的，他认为在一个环节上的急进，很有可能影响全局，所以建议小动作的先招一个人试试看。

但李峻琪是个急脾气，一旦自己想表达的意见受到阻碍就会很着急，所以才引发了这次的争吵。

但放下电话后，李峻琪想了想，又征询了一下以前的销售经理的意见，似乎开始意识到冷静而客观的合伙人的意见也许更成熟。

李峻琪一直以来都是做业务的，比较冲动、随性。

而合伙人是做技术出身的，冷静慎重，逻辑性强。

做技术出身的人大约都是这个样子吧，为此李峻琪还嘲笑过他没有生活情趣。

李峻琪认为工作就需要激情，但合伙人总是说激情很容易消减，做生意更需要持续性。

刚开始合作还有些不适应，但一段时间的合作之后，李峻琪就发现了两个性格完全不同的人在一起合作正好起到了互补的作用。

李峻琪总是像个战士一样，到处冲锋；而合伙人就像一个军师一样冷静观察，运筹帷幄。

虽然一开始合作时有很多东西都要磨合，但很快彼此就在这种互补中收获了事业的成功，也在对方身上学习到了很多的优点。

这一次的争吵也说明了这个问题，两个人的观点不一源于对市场的分析不同，更深层的原因就是性格的不同，想问题的方法不同，但大家都是为了同一个方向，各自提出不同见解正好可以从两方面来论证一下这个问题的可行性。

想到这里，李峻琪郁闷的心情缓和了很多，再次拿起电话，准备与合伙人好好商量一下这个问题。

好在合伙人的火气也已经消了一大半，两个人重新阐述了自己的观点，并最终取得了共识：先招两个人试用一个月，根据具体情况再决定人员的去留。

果然，根据生意的实际需要，一个月后，李峻琪和合伙人达成了留下一个销售的共识。

李峻琪不禁感叹：两个性格不同的人共同做生意、共同考虑问题才能更周全。

看来，合伙人之间的性格互补真的非常重要。

世界上没有“全能冠军”，一个人的精力总是有限的。

## &lt;&lt;合伙人&gt;&gt;

而激烈的商业竞争，既残酷又充满诱惑。

一个人在生意场上被打倒，就很难再站起来，所以，与其一个人打拼，不如与一个在性格上可以互补的人结成合伙关系，集中了不同的能力与智慧，成功的机会就大大增加。

一个人的力量有限，大家的力量无穷。“滴水不成海，独木难成林”，一个人的力量毕竟是有限的，只有凝聚众人的力量，团结合作，才能促成“众人种树树成林，大家栽花花满园”的壮丽局面。

人与人之间需要一种合作的关系！

合作亦等于团结，大家都会说“团结就是力量”，没错，一个人的力量再强大，也比不上大家团结合作的力量大。

圣玛诺是美国著名的百货公司圣玛诺·皮埃尔公司的创始人之一。

他一生最大的长处，也是他成功的最要因素，就是他善于与人合作。

圣玛诺在刚开始创业的时候，饱尝了“伙伴难找”的滋味。

直到一天晚上，他遇到了在自己的事业中起关键作用的人皮埃尔。

两人一见如故，然后隔着桌子热烈地拥抱在一起。

以两人姓氏为名的世界性的大企业“圣玛诺·皮埃尔公司”在拥抱中诞生了。

合作带来了新的财力和机遇，圣玛诺如虎添翼，公司第一年的营业额就比圣玛诺单干时增加了将近十倍，高达40万美元。

合作的第二年，公司营业额增长更快，这种发展速度是两人始料未及的。

在他俩明显地感到力不从心之后，皮埃尔提议说：“我们何不请一个有才能的人参加我们的生意？”

圣玛诺对他这个建议由衷地赞许道：“好吧，我们为我们的生意找个老板。”

圣玛诺和皮埃尔经过几番谋划，终于，一个布店老板进入了他们的视线。

一家人群拥挤的布店门前，贴着的大纸上写道：衣料已售完，明日有新货进来。

那些抢购的女人，唯恐明天买不到，都在预先交钱。

伙计解释说，这种法国衣料原料不多，难以大量供应。

圣玛诺知道这种布料进的不多，但并非因为缺少原料，而是因为销路不好，没法再继续进口。

看到布店老板对女人心理如此巧妙地运用，以缺货来吊起时髦女性的胃口，他实在觉得这个老板手法高人一筹，令人折服。

圣玛诺和皮埃尔不约而同地认为：这个人就是他们要找的人。

然而，当他俩与店主见面时却大出意外，不禁面面相觑。

原来他们彼此已认识好几年，只是对这个店主戴维斯没有什么特殊的印象。

寒暄之后，圣玛诺开门见山地对戴维斯说：“我们想请你参加我们的生意，坦白地说，想请你去当总经理。”

当上总经理的戴维斯为报知遇之恩，工作非常投入，取得了惊人的成就。

圣玛诺·皮埃尔公司声誉日隆，十年之中，营业额竟增加了六百多倍，拥有30万员工，每年的销售额将近70亿美元。

在竞争日趋激烈的商业社会里，合作之道早已成为一股强大的力量！

因此，要想成为强者，脱颖而出，最直接最有效的方法莫过于寻求功成名就之士并与之合作。

长安集团拥有七大汽车制造企业，“长安”品牌的价值如今已高达46.18亿元，成为国内小型车行业最有价值的汽车品牌。

应该说，长安这些成绩的取得，都离不开长安集团总裁尹家绪与美国福特——这个世界汽车工业巨头的合作。

尹家绪在上任长安集团总裁不久，即开始积极寻求海外合作伙伴。

有幸的是，在当时，美国福特公司也在苦苦寻觅着它的“心上人”，于是两者一拍即合。

2000年4月25日，长安汽车（集团）公司与福特汽车公司签署了合作开发生产轿车的合资合同。

长安与福特联姻震动了当时的中国汽车界。

因为业内人士十分清楚，这一“联姻”将使长安集团迅速成长为中国汽车业中的一支主力军，用长安人自己的话说就是“重庆长安在中国市场同时也有了发言权”。

果然不出所料，迄今为止，长安集团借此已经在国外建设多条生产线，而合资后的第二年即2001年，

## <<合伙人>>

长安汽车的出口量就突破近3000辆大关，名列当年国内微型汽车企业出口量之最。

长安集团之所以有了今天的辉煌，就是因为长安集团的领导者们把智慧的头脑用在了合作之上，借用别人的力量来发展和壮大自己。

这也充分说明，众人拾柴火焰高，借助大家无穷的力量，才是让你实现自我超越的强劲动力。

石育栋在大学里学的是计算机专业，进入一家软件开发公司半年后，被选拔进入了一个重要的研发小组，并担任组长。

他不禁有些沾沾自喜，甚至开始自我骄傲起来。

但他很快就发现，有些人虽然计算机应用能力不如他强，但却具有丰富的研发经验和卓越的研发能力。

例如那个其貌不扬的谢宁军，虽然平时寡言少语，拿出来方案却闪耀着智慧的光芒，让许多自诩科班出身的人自惭形秽。

于是，石育栋开始意识到单靠个人力量，这个研发课题是很难攻克的，只有与人合作，才有望取得成功。

于是，他立刻放下“架子”，一边暗中努力学习，一边虚心向别人请教。

他还和谢宁军成了工作中的好搭档，生活中的好朋友，经常是别人都下班两人还在讨论工作。

在他们的共同努力下，这个课题很快就被攻克下来了，石育栋的业务能力也大为提高，自然赢得上司的青睐。

## <<合伙人>>

### 编辑推荐

创业者的成功捷径，企业做大做强的必经之路。

权威研究表是有：超过94%的高成长企业都是由合伙人共同创建的。

每一个创业者必读，每一个生意人必看，天下没有谁是三头六臂无所不能，单枪匹马的时代早已过时！

比尔·盖茨和保罗·艾伦的合伙创建了庞大的微软帝国！

李彦宏、徐勇、刘建国等7人的合伙缔造了Baidu的传奇！

拉里·佩吉和塞尔吉·布林的合伙创建了全球最好的搜索引擎Google！

马云、孙彤宇、麻长炜等“18罗汉”的合伙，打造了让世界为之惊叹的阿里巴巴！

史玉柱与他的“4个火枪手”：陈国、费拥军、刘伟和程晨共同铸就了一次次商业奇迹！

他们之所以能成功，是因为他们都有很好的合伙人。

一个人的100%小于100个人的1%！

新世纪的今天，企业之间的竞争变得越发激烈。

为了生存与发展，合伙赚钱的双赢之道也就应运而生。

越来越多的商家认识到，在利益一致的基础上合伙赚钱，才是促成企业双赢的必然选择。

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>