

<<先交朋友后赚钱>>

图书基本信息

书名：<<先交朋友后赚钱>>

13位ISBN编号：9787563923366

10位ISBN编号：7563923365

出版时间：2010-5

出版时间：张明智 北京工业大学出版社 (2010-05出版)

作者：张明智

页数：262

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>

## <<先交朋友后赚钱>>

### 前言

相信在社会上打拼的人都会思考这样一个问题：我值多少钱？

应该如何评估？

有没有一个可供操作的标准？

对于这个问题，有人说过一句很经典的话：要估算你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友，他们收入的平均值，就是判断你应该获得的比较客观的价值。

这句话很有道理，在当今人脉社会，一个人能否成功，不在于他懂得多少大道理，也不在于他有多高的学问，重要的是他结识的人是谁。

如果他结识的人都是事业成功的人，那么他的身价也不会低。

因为事业成功的人既然肯结识他，乐意跟他做朋友，说明他绝不是平庸之辈，而是极具发展潜力的人。

“物以类聚，人以群分”，这句话说的就是这个道理。

经商做生意更是如此。

中国生意人应具备的第一项能力就是会交朋友，会交朋友是生意人的生存之道。

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，则自然口碑载道，名闻天下，生意又怎么会不兴隆呢？

懂得先交朋友后赚钱的道理，生意人就不会钻进唯利是图的死胡同，而是自己与朋友双赢。

斯坦福大学研究中心曾经发表的一份调查报告指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

由此推断，人脉关系是事业成功的关键，这一点在中国尤为重要。

中国的历史文化熏陶了中国人讲人情、重关系的习性，办事讲关系，成功靠人脉，没有人脉就会处处碰壁，有了良好的人脉，就可以绕过障碍和挫折，轻松获得事业成功。

所以，先交朋友，后做生意无疑是一条有效的途径。

在生意场上，会交朋友是生意人的必备能力，会处朋友是成功者的不二法门，把接触过的人尽可能地变成自己的朋友更会成就事业的巅峰。

纵观古今中外那些商业泰斗，不论是先秦的吕不韦、晚清的胡雪岩，还是华人首富李嘉诚、世界巨富比尔·盖茨，他们事业的成功都得益于朋友之助。

人脉就是财脉，没有人脉就很难得到及时有效的信息，没有人脉就没有丰富的物质资源。

## <<先交朋友后赚钱>>

### 内容概要

在生意场上，会交朋友是生意人的必备能力，会处朋友是成功者的不二法门，把接触过的人尽可能多地变成自己的朋友更会成就事业的巅峰。

纵观古今中外那些商业泰斗，不论是先秦的吕不韦、晚清的胡雪岩，还是华人首富李嘉诚、世界巨富比尔·盖茨，他们事业的成功都得益于朋友之助。

《先交朋友后赚钱》以“先交朋友后赚钱”为核心理念，以古今中外成功商人的经商老经验为主线，列举了鲜活的实例，为读者提供了经商做生意必备的20个方面的理念和技巧，同时也为读者介绍了真正有效的经商经验，以供读者学习。

## &lt;&lt;先交朋友后赚钱&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人意就是财意，守德才能旺财古人说：“道之以德，德者得也”。

小胜靠智，大胜靠德。

这就是告诉生意人要以道德来规范自己的行为，只有尚德的生意人，才能把生意做大。

古人倡导的“孝悌、守信、友仁、礼善”在中国根深蒂固，在市场经济日趋繁荣的今天，它逐步演变成了“先做人，后做事”的道德标准，成为中国生意人的行为准则。

小商做事，中商做市，大商做人德在人先，利在人后立业为己，德敷乡里得人心者得天下，得人气者得财气做生意就是做人，人品最重要第二章 人脉就是财脉，先交朋友后做生意人脉决定财脉。

多数情况下，生意好做还是难做，很大程度上取决于人脉关系。

有经验的生意人往往都是搞人脉关系的高手。

人脉关系越广，门路就越多，生意就越好做。

单干干不长，独行行不远人脉就是财脉，人网就是财网三人齐心，黄土成金与用事僮仆同苦乐同舟共济，利人利己千里难寻是朋友，朋友多了路好走第三章 经商多讲信誉，遇事少抖机灵诚信是人生的通行证，更是商人的第二生命。

做生意要切记，诚信是赚钱的根本，是生意人的大招牌。

人无信而难立。

在当今的生意场上，商人更应该讲诚信，经济的损失，将来可以赚回来，而诚信的损失，就难以挽回。

不讲信用，没有人敢和你一起做生意，你必将成为孤家寡人，举步维艰。

售货无诀窍，信誉第一条信誉常在，财源长流诚信犹如一根细丝，一旦断了就很难把它接上诚信至上，经商之本不以规矩，不成方圆货真价实，立足之本第四章 学会人情投资，先赢人心后赚钱人心是一笔无形资产，是一笔不可忽视的巨大财富。

经营人心是事业健康、持续发展的关键。

做生意与做人，本质上应该一致。

经营人心的重中之重是讲诚信，以此来换取别人的信任和好感。

一个真正成功的人，往往也是一个讲信义的人。

当你在任何情况下都把信义放在首位的时候，你自然能够赢得别人的心。

赢得人心就赢得了财源困难时守信更得人心对失意者伸出自己的手别在失意人面前显得得意别让招摇毁了你第五章 和气生财是真理，买卖不成仁义在立身处世难免与人有口舌之争，然而聪明的人以和为贵，尽量避免争论，以赢得别人的好感，这样，在茫茫人海中就不会孤立。

和气生财，财生和气和气气，才能生意旺广结善缘才是经商之道“小利情结”招人爱第六章 让一步换来和气，争一步惹来晦气世界上最值钱的是什么？远见最值钱。

有远见的人不但能赚到现在的钱，还能赚到将来的钱。

正所谓人无远虑，必有近忧。

我们要学习猎人，因为他们懂得“不涸泽而渔，不焚林而猎”的道理。

经商做生意，和谐最重要退一步，进两步吃亏才能占便宜大舍有大得，小舍只小得，不舍则不得童叟无欺，公平待客第七章 酒桌上交朋友，酒桌下成生意在今天，酒桌上谈生意已成惯例。

很多生意就是在酒桌上谈成的。

但酒场有酒场的规矩，在酒桌上说什么话，有什么举止，乃至如何喝酒、敬酒、拒酒都有讲究。

事实上，许多生意的成功率在酒桌上远远高于办公室，如果能把握和利用好酒桌这个场合，就能获得对方的好感，生意也就基本成功了。

如何在酒场上结交朋友酒桌上要注意的举止喝酒时要注意的规矩酒场说话不简单拒酒同样有技巧如何做得体的陪客宴席上不能厚此薄彼第八章 做生意要诚实，厚道一些不吃亏虽然生意场上有“无商不奸”的说法，但并不是每一个商人都是靠欺骗来经营的。

实际上，那些能把生意做大的商人，更懂得诚实的价值。

踏实做事，本分做人以和为重，成就坦途做人厚道，必有回报诚信是经营人心的重中之重诚实能带来

## <<先交朋友后赚钱>>

更大的利益第九章 善举带来人气，帮助别人就是帮助自己善待身边的每一个人、每一件事，并视之为力所能及、理所应当。

或许有一天，当你举步维艰、如履薄冰之时，昔日曾经被你资助过的人将会向你伸手拉上一把。

这就叫做“善有善报”。

财富只有在需要的地方才能发挥它的价值，不要吝惜你的善心，你终究会成为“善心”的受益人。

乐善好施，安人安己仗义疏财，财愈积聚撒一把慷慨，赚一世美名以仁安义，以仁正义不要穷得只剩钱智者能容，有容乃大第十章 让客户成为自己的朋友博恩·崔西是世界一流的潜能大师、一流的效率提升大师、一流的销售教练。

他的书籍被翻译成多种文字，他的训练帮助了千千万万的生意人。

他的秘诀就在于：让客户成为自己的朋友。

他相信，只有客户成为自己的朋友，他们才会真正为你的生意着想，才有可能成为持续推动自己生意前进的重要力量。

.....第十一章 利益别独拿，有钱一起赚第十二章 借助贵人成大事，求人办事讲技巧第十三章 面子问题别忽略，做中国式的人情生意第十四章 经商必须大气，合作不忘双赢第十五章 低调做人，能方能圆第十六章 优秀的商人懂得人情世故，卓越的商人通晓人脉心理第十七章 有魅力才有吸引力，好的形象价值百万第十八章 让陌生人成为朋友，抓住人心得靠得初的五分钟第十九章 关系在于突破，善于经营才有效第二十章 口才就是钱财，会说话能左右逢源

## <<先交朋友后赚钱>>

### 章节摘录

等那男人再次出来，金师傅突然变了主意，说“好，就按你说的价钱。

咱们是第一次做生意，我亏些钱，就当交了个朋友。

你可以去打听一下，如果有任何人比我出的价格高，我不要钱，把货退给你。

”徒弟瞪大眼睛看着金师傅，满脸怒火。

难道就这样被这个无赖耍了？

男人满意地点点头，和金师傅一起把货装上车。

临走时，金师傅从车座底下抱出一箱方便面递给他，说这是一个方便面厂的客户送的，味道还不错，请他尝一尝。

徒弟气鼓鼓地上了车，没搭理师傅——被人打了一拳，还要给人一把甜枣。

是嫌钱赔得少吗？

真是不可理喻！

金师傅似乎看出了徒弟的心思，满足地笑了笑，说他每次出车都要赚，这次，他赚到了一个朋友。

“你看他住的屋子，那是人住的吗？

男人要养家糊口，还要照顾老婆孩子，生活有多艰难？

如果他不说是500斤，我们绝对不会跑这么远来拉。

男人之所以加价，不能完全用无赖来解释。

他的孩子需要奶粉，妻子需要营养，这几十元钱，对我们来说没什么，可对他们来说，或许就能解燃眉之急。

这男人，有头脑，是个生意人。

”“生意归生意，生意外的人情还是要讲的。

他毕竟是我们的客户，谁规定只能给赚到钱的客户送礼物？

谁敢肯定他以后不会成为我们的大客户？

”金师傅一边开车一边说。

原来，金师傅是这么想的，每个客户，不管多奸诈、多不济，他都看成是永远的客户，所以他才不会计较眼前的利益。

短短两年，公司利润成倍地增长，简直是个奇迹。

当初卖废品铝的那个男人大概有半年没有再联系，偶尔想起，徒弟便要嘲笑金师傅。

可没想到，半年后，那男人竟亲自找到公司，要一次性卖给金师傅一吨废品铝。

这次，是货真价实的一吨。

他甚至带来了样品以证明所言不虚。

后来，金师傅和这个男人所做的生意每年都在300万元左右，他成了金师傅最大的废品铝客户。

那位一直卖给金师傅废品的老太太去世了，临终前，她把最后一批纸箱卖给了公司。

金师傅不胜唏嘘，给出了超高价。

在回公司的路上，金师傅长舒了一口气：“以后没机会再往这儿跑了。

”这话说完没两天，又有电话打了进来，是老太太家附近的机械厂打的电话，对方问：“我们厂每年都有十几吨废铁要处理，你们要吗？

”

## <<先交朋友后赚钱>>

### 编辑推荐

《先交朋友后赚钱》编辑推荐：所有企业老板、店铺经营者、推销员必读的成功宝典。即使没有核心的技术，没有强大的背景和雄厚的资金，也还有另外一个将事业做大做强、将生意越做越红火的机会——掌握一套“先交朋友后赚钱”的经商绝招。

- br 1.人意就是财意，守德才能旺财。
- br 2.人脉就是财脉，先交朋友后做生意。
- br 3.经商多讲信誉，遇事少抖机灵。
- br 4.学会人情投资，先赢人心后赚钱。
- br 5.和气生财是真理，买卖不成仁义在。
- br 6.让一步换来和气，争一步惹来晦气。
- br 7.酒桌上交朋友，酒桌下成生意。
- br 8.做生意要诚实，厚道一些不吃亏。
- br 9.善举带来人气，帮助别人就是帮助自己。
- br 10.让客户成为自己的朋友。
- br 11.利益别独拿，有钱一起赚。
- br 12.借助贵人成大事，求人办事讲技巧。
- br 13.面子问题别忽略，做中国式的人情生意。
- br 14.经商必须大气，合作不忘双赢。
- br 15.低调做人，能方能圆。
- br 16.优秀的商人懂得人情世故，卓越的商人通晓人脉心理。
- br 17.有魅力才有吸引力，好的形象价值百万。
- br 18.让陌生人成为朋友，抓住人心得靠最初的五分钟。
- br 19.关系在于突破，善于经营才有效。
- br 20.口才就是钱财，会说话能左右逢源。

<<先交朋友后赚钱>>

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>