

<<三分生意七分做人>>

图书基本信息

书名：<<三分生意七分做人>>

13位ISBN编号：9787802226869

10位ISBN编号：7802226864

出版时间：2009-1

出版时间：中国华侨

作者：陈泰先

页数：242

字数：230000

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>

<<三分生意七分做人>>

内容概要

在哪里做生意就要适应哪里的文化氛围。

在中国，“德”字有着悠久的历史、顽强的生命力和深远的影响力，影响着几千年来中国人的意识和行为规范。

古人说：“道之以德，德者得也”。

小胜靠智，大胜靠德。

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。

《三分生意七分做人》一书集中了做人与做生意共融相通的思想内核，从诚信、仁爱、人脉、人情、合作、创新、眼光等方面阐述了做人与做生意的内在关系，介绍了做人的智慧、做生意的谋略。本书是对成功人生的总结，也是对每一位有志于做大事业的经商者的人生启迪。

<<三分生意七分做人>>

书籍目录

第一章 人气决定财气，会做人才能赚钱 1. 吃亏是福，生意人要大方一点 2. 善举带来人气，帮助别人就是帮助自己 3. 胸怀有多广，人气就有多旺 4. 无德必无财，尔虞我诈难长久 5. 得人心者得天下，得人气者得财气 6. 先赚人心后赚钱 7. 坦诚相见，才能心心相印

第二章 和气生财，买卖不成人情在 1. 万事以和为贵，不要轻易与人翻脸 2. 心平气和，做生意要有好心态 3. 让一步换来和气，争一步惹来晦气 4. 留条生路给别人，留条财路给自己 5. 气度就是风度，不骄不躁才和谐 6. 有钱一起赚才是硬道理 7. 和气生财，风物长宜放眼量 8. 和气才能生财，竞争不是恶斗

第三章 少抖机灵，多讲信誉 1. 做人要诚实，厚道一些不吃亏 2. 最好的担保人就是自己 3. 诚信是立业之本 4. 骗人一时，不能骗人一世 5. 别拿自己的信誉开玩笑 6. 诚实做人，诚信经营 7. 讲诚信的人才能把事业做大 8. 诚实是你最好的广告 9. 骗子最终会被欺骗

第四章 真情付出，才有回报 1. 有付出才有回报 2. 尊重自己的员工 3. 将心比心，多付出一点关爱 4. 投之以桃，报之以李 5. 对弱小者给予关怀和爱护 6. 最直接的感情投资 7. 有所失必有所得

第五章 做生意离不开人脉关系 1. 人脉决定财脉，左右逢源好赚钱 2. 累积你的“人脉存折” 3. 良好的人际关系带来意外的财富 4. 朋友多了好办事，利用朋友做生意 5. 用别人的“水”，浇自己的“树” 6. 多一个朋友就多一条财路 7. 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 8. 放低身段，结交挚友 9. 借助贵人成大事 10. 做生意必须先学会与人打交道 11. 有人脉就有机遇

第六章 做人要精明，善于合作才能把生意做大 1. 单干干不长，独行行不远 2. 做人要大气，合作不忘双赢 3. 有钱大家赚，做人不要太贪心 4. 强强联手会更强，商人自我发展的战略 5. 合作是一门精深的人际关系学 6. 注重人品，学会选择合作伙伴 7. 真诚是最好的合作态度 8. 永远不要单打独斗 9. 做人心胸要开阔，互相拆台要不得

第七章 做人要灵活，死搬硬套没出路 1. 肯动脑筋，善于琢磨 2. 生意人的脑子最值钱 3. 创新也是一种竞争心态 4. 以奇制胜，热门之中爆冷门 5. 争取主动，步步领先 6. 机动灵活，真假难辨 7. 做人要果断，做事要迅速 8. 世上只有想不通的人，没有走不通的路 9. 做人要有新观念，永远走在时代的前列

第八章 低调做人，能方能圆 1. 低调做人，锋芒毕露必吃亏 2. 能屈能伸，能刚能柔 3. 商海沉浮，做人不能太单纯 4. 讲点情面，不要把事情做绝 5. 机巧做人而不圆滑世故 6. 要顺水而下，不要逆流而上 7. 做人要拿得起放得下 8. 既要琢磨事，又要琢磨人

第九章 提高修养，自我修炼 1. 人品修炼：人品是立身之本 2. 道德修炼：君子爱财，取之有道 3. 毅力修炼：苦难是最好的老师 4. 意志修炼：吃得菜根，百事可做 5. 自我修炼：自我学习，自我反省 6. 性格修炼：在等待中坚定自己的信念 7. 品质修炼：想好了就出手，决不优柔寡断 8. 心态修炼：胆大心细，不鲁莽不浮躁 9. 身心修炼：调养身心，张弛有度 10. 美德修炼：做一个有教养的人 11. 能力修炼：做人要有眼光，眼光决定成败

<<三分生意七分做人>>

章节摘录

第一章 人气决定财气，会做人才能赚钱 1. 吃亏是福，生意人要大方一点 吃亏是福，首先是一种做人的智慧。

清康熙八年，浙江宁波人乐尊育在北京创办了同仁堂。

那时候北京大栅栏并不繁华，大街上只有稀稀拉拉的几家店铺，同仁堂就坐落在这条胡同里。在同仁堂开张营业以前，前门大街已有几家药店，人们都到这几家药店去抓药，很少有人知道同仁堂。

忽然有一天，在大栅栏胡同东口，出现了一座金光闪闪的铜牌楼，上书五个斗大的字——同仁堂药店。

人们因此知道大栅栏胡同里也有一家药店，到这里抓药，不但不用等，而且药材地道，货真价实。

很快药店的生意就兴旺起来了，原来这是老东家乐尊育的高招。

转眼两个月过去了。

一天，掌柜的喜盈盈地对乐尊育说：“老东家，这两个月的买卖比过去一年还强呀，您树起的铜牌楼，就像树起了一座金山啊！”

乐老先生说：“咱们不能知足得太早啦！”

应该继续想办法。

每逢有庙会的日子，同仁堂就在隆福寺、护国寺、蟠桃宫、白塔寺等地摆上茶桌，夏天准备有绿豆汤，向游客免费供应茶汤。

很快在整个北京城，无论贫富贵贱，男女老幼，都知道大栅栏有座药铺叫同仁堂。

来这里抓药的人越来越多，而前门大街的那几家药铺倒落个冷冷清清。

每逢朝廷会试，各地举子络绎不绝地来到京城，他们聚集在前门一带的旅馆里，等待考期的到来。

这时，同仁堂便在各主要路口设置带有“乐”字的大红灯笼，做路灯照明用。

各地举子只要走到十字路口，自然便会看到“同仁堂”三个大字。

同仁堂还给来自各地的每位举子送上一盏带有“乐”字的小灯笼，供夜晚走路照明用。

……

<<三分生意七分做人>>

媒体关注与评论

“人不能把金钱带入坟墓，而金钱可以把人带入坟墓。

” ——蒙牛集团总裁牛根生 “有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我也不做

。”
——嘉诚

<<三分生意七分做人>>

编辑推荐

三分生意七分做人，学会了做人，天下就没有难做的生意！

人道即是商道，先人道后商道，无人道即无商道！

经商和做人一理，商道与人道同源，只有守德才能旺财 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，如何结交朋友，如何与朋友维护和保持友谊，如何做好生意场上的应酬交际，如何把握好在生意场上适度的感情投资，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。

阅读《三分生意七分做人》，你将了解商道与人道的关系，明白只有守德才能旺财的道理！

“人不能把金钱带入坟墓，而金钱可以把人带入坟墓。

” ——蒙牛集团总裁 牛根生 “有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我也不做。

” ——李嘉诚 人意决定生意——先赚人心后赚钱，追求人心与财富的双赢 生意不成人情在——和气生财是做生意的硬道理 钱好赚信誉难买——产品等于人品，质量等于生命 生意场上的感情投资——做一个有人情味的生意人 先做朋友后做生意——人脉孕育财富，人气决定财气 单赢不如双赢——单干干不长，独行行不远 先做人后做生意——发财不是发展 思路决定财路——小点子大生意 眼光决定成败——独门生意不嫌利润低

<<三分生意七分做人>>

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>