

<<先做生意 后做朋友>>

图书基本信息

书名：<<先做生意 后做朋友>>

13位ISBN编号：9787505726758

10位ISBN编号：7505726757

出版时间：2010-1

出版时间：中国友谊出版公司

作者：寿韶峰

页数：196

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>

## <<先做生意 后做朋友>>

### 内容概要

先做生意还是先做朋友？

这在讲究关系和人脉的中国社会，似乎是不用回答的问题。

但是战场无父子，商场无朋友。

被朋友骗钱、被朋友陷害、被朋友利用的悲剧层出不穷，无情地揭开了先做朋友，后做生意的巨大风险。

怎样规避风险？

又怎样处理好做生意和交朋友的关系呢？

本书一针见血地揭开商业欺诈的“友情”面纱，指出左手生意、右手朋友的不二法则——先做生意，后做朋友。

## <<先做生意 后做朋友>>

### 作者简介

寿韶峰，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

## &lt;&lt;先做生意 后做朋友&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 生意是生意朋友是朋友成也朋友败也朋友 多个朋友多条路 生意难过人情关害你最深的往往是“朋友” 生意和朋友的本质区别生意：追求利益最大化朋友：君子之交淡如水朋友关系的雷区——金钱中国式友谊做生意不谈感情商场无情最好别与朋友做生意亲兄弟明算账不要与人太亲密正确把握与上级的远近与上级的关系是资源也是杀手与直接上司保持一定距离的原则与其他上司要“等距离”交往学会与不同性格的上司相处合理调控与下属的亲疏把握与下属的距离的必要性领导与下属保持距离的误区领导与下属把握距离的学问不同性别的上下级如何保持距离适度保持与同事的距离同事之间保持距离的必要性同事之间交往的影响因素同事之间交往的误区同事之间保持最佳距离对立与双赢做生意需要合作把蛋糕做大选好合作伙伴合作的原则与客户划清界限与客户交往的误区适度的距离增强客户的信任正确处理与客户的关系恰当处理与竞争对手的关系在竞争中发展竞争的游戏规则化敌为友防人之心不可无人心隔肚皮经商需防的几类人逢人只说三分话守住自己的商业细节慧眼识人商海要懂读心术从细节识人不戴有色眼镜识人解开骗子的圈套揭开商业欺诈的“友谊”面纱把诈骗者关在门外谨防生意场上的间谍学会拒绝该拒绝的事要敢于说“不”不会说“不”添烦恼不会拒绝的原因大胆把“不”说出口做生意要洁身自爱想拒绝的时候要巧说“不”温和而坚决地说“不”用善意的谎言拒绝婉言拒绝，少走直路巧妙暗示，知难而退被拒绝不代表没希望别怕对方说“不”找到被拒绝的原因重新开始，突破对方如何掌控他人会用“自己人”举贤不避亲 91错用“自己人”是自掘坟墓“自己人”管理的弊病敢用“外人”外举不避仇英雄不怕出身低用人之所长留下人才为何人才会流失紧咬精英不放松创造留人的环境成为谈判高手成功的谈判是双赢不以胜败论英雄清楚彼此的目标价格是双方利益的交叉点掌控谈判的局面打破谈判的僵局原则与让步并行坚守最后的“底牌”客户信用至关重要签合同要谨防受骗客户信用调查学会收款

## <<先做生意 后做朋友>>

### 章节摘录

插图：几年前，有畅销书说：“先做朋友，后做生意。

”很多人爱读。

实际上，根据本人从商多年的经验，“先做生意，后做朋友”才是正道。

那些希望以“朋友”的方式做生意的人，结局十有八九不好，至少要走弯路。

“先做朋友，后做生意”的做法，或多或少地隐藏着“迷惑对方”的用意。

一个不可否认的事实是：在利益面前，每个人都很精明，几乎没有人会迷惑；即使你真的把对方迷惑了，也不过占一点儿小便宜而已，一锤子买卖。

与其自作聪明，在利益面前打马虎眼，还不如真诚地对待对方，力求双赢。

在利益中检验双方的品质和性格，说不定可以找到真正的好朋友。

经过利益检验的朋友，才是真朋友，跟这样的人做生意，更可靠。

做过生意的人都知道，商场上最不喜欢那种号称“就是交个朋友，挣钱多少无所谓”的人。

这种人不真诚，无原则，看起来豪气万千，实际上心怀鬼胎。

这种朋友是假朋友，跟他做不了正经生意，很危险。

## <<先做生意 后做朋友>>

### 编辑推荐

为什么做朋友的生意还会失败？

为什么生意做不好，连朋友也失去了？

为什么朋友之间做生意还会尔虞我诈？

本书告诉你——害你最深的往往是“朋友”。

要想不被朋友骗钱、不被朋友陷害、不被朋友利用，最好先做生意，后做朋友！

这样做能让你既做好生意，又交到朋友！

<<先做生意 后做朋友>>

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>