

最接地气的中国式生意宝典 贯通财脉的中国式生意哲学

做生意从 做朋友开始

商道=人道 人脉=钱脉

崔小西◎著



交朋友，
生意就成了！

哈佛大学成功百分比

—— 小事成功 ——

专业能力80%；观念10%；人际关系10%。

—— 大事成功 ——

专业能力20%；观念25%；人际关系55%。



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

最接地气的中国式生意宝典 贯通财脉的中国式生意哲学

做生意从 做朋友开始

商道=人道 人脉=钱脉

崔小西◎著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

做生意从做朋友开始 / 崔小西著. -- 上海: 立信
会计出版社, 2015.1

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4391-0

I. ①做… II. ①崔… III. ①人生哲学—通俗读物②
商业经营—通俗读物 IV. ①B821-49②F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第263581号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 彭 钦

封面设计 久品轩

做生意从做朋友开始

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 17.25 插 页 1

字 数 221千字

版 次 2015年1月第1版

印 次 2015年1月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4391-0/B

定 价 36.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

如果说人际关系是成功的普遍法则，那么在中国这一点尤为重要。俗话说：“天时不如地利，地利不如人和”“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”“在家靠父母，出门靠朋友”“小运靠自己，大运靠关系”“朝中有人好做官”……中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习性，办事要讲关系，成功要靠人脉，没有人脉就会处处碰壁，在社会上站不稳吃不开。有了良好的人际关系，就可以帮助你轻松获得成功。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，会交朋友是做生意的一种大能力，处好朋友是成功的不二法门，能够尽可能把接触过的人变成自己的朋友则会成就事业上的巅峰。综观古今那些商业泰斗，无论是先秦的吕不韦，晚清的胡雪岩，还是华人首富李嘉诚，世界巨富比尔·盖茨，他们事业的成功都曾得益于朋友之助。

人脉就是财脉，没有关系就没有及时有效的信息，没有关系就没有独有的资源。关系是一笔无形的财富，它常常可以帮助你做到一些金钱办不到的事情。朋友是你人生中重要的人脉，朋友关系是你工作和事业中不可或缺的关系，可以说，你朋友的数量多少和层次将决定你的人生走向和事业成败。

“朋友多了路好走”，朋友的力量是无穷的。朋友可以给你介绍重要的关系；朋友可以支持你的生意；朋友可以给你提供情报；朋友可以帮你出谋划策；朋友可以与你一起合作；朋友甚至可以衬托你的形象，提高你的档



次。朋友是帮助你生意做大做强的伙伴，是帮助你事业走向成功的推手。

会交朋友的人能洞察不同人的心理，对不同的人说不同的话，遇什么人办什么事，只要需要，他能使任何人都成为自己的好朋友。当他做生意的时候，自然也就左右逢源，财源滚滚。

本书将告诉你：怎么去结识那些对你事业有帮助的朋友；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样处理与朋友间的各种关系；怎样与朋友维系长久的友谊；怎样做好生意场上的应酬交际；怎样在生意场上进行感情投资；怎样顺利地谈成生意和缔结合约等。

如果你的生意正处于萧条阶段，那么本书将成为你事业的转折点；如果你生意兴隆，那么本书将成为你事业更上一层楼的台阶。

目 录

第1章 人脉是财脉，朋友是取之不尽的商务资源

人脉是你的无形资产	2
朋友是你的重要资源	3
朋友可以成为你的参照物	5
朋友可以成为你的中介	6
朋友可以支持和帮助你成功	11
朋友可以为你提供信息	13
朋友可以为你出谋划策	15
朋友可以与你一起合作	17
朋友的档次衬托你的档次	19

第2章 懂心理、会沟通、巧搭讪，一分钟和陌生人交朋友

与陌生人一见如故	24
用微笑拉近彼此的距离	26
学会递名片	28
恰当地称呼对方	31
掌握必要的交际语	33
善于观察，迅速识人	35
出其不意，解除戒备	37
攀亲认友，拉近距离	38



没话找话，吸引对方.....	41
真诚问候，博取好感.....	43
善于向别人介绍自己.....	44
把对方作为交谈的重点.....	47
投其所好，满足对方.....	50
巧妙地用幽默增进友谊.....	52
学会真诚地赞美对方.....	55
恰当地运用肢体语言.....	57
把握时机结束交谈.....	61
道别的话怎么说.....	62

第3章 先赚人气再赚财气，塑造价值百万的形象

保持良好的个人形象.....	66
人靠衣服马靠鞍.....	68
控制好你的眼神.....	69
握手，将热情传给对方.....	71
握手礼中的细节讲究.....	73
在言谈上不露锋芒.....	76
在举止上要有涵养.....	77
在礼仪上分清场合.....	80
在个性上更有魅力.....	84

第4章 交四方朋友聚八方财源：怎样与周围的人交朋友

怎样与老同学交朋友.....	90
怎样与同乡交朋友.....	95



怎样与同事交朋友.....	97
怎样与邻居交朋友.....	102
怎样与客户交朋友.....	104
怎样与老板交朋友.....	111
怎样与律师交朋友.....	115
怎样与官员交朋友.....	116
怎样与学者交朋友.....	119
怎样与名人交朋友.....	120
怎样与异性交朋友.....	124
怎样与老年人交朋友.....	128
怎样与年轻人交朋友.....	131

第5章 知己知彼商海难败，生意有风险交友需谨慎

一眼看穿别人的企图.....	134
通过衣着来看内心.....	139
握手礼中透露的信息.....	141
通过举止来辨真伪.....	143
交朋友一定要慎重选择.....	144
对不良朋友敬而远之.....	149
对言外之意要仔细斟酌.....	152
不要为友情而抵押面子.....	157
别成朋友“杀熟”的对象.....	158

第6章 交友之道在于交心，做生意之道在于做人

经商必须先做人.....	164
--------------	-----

做人要厚道	166
过河不拆桥	167
做人要有“品牌意识”	168
人格魅力胜万金	169
居安思危	171
成功者的五种品质	172

第7章 先做人情后做生意，为你的生意做足人情投资

平时多联系，遇事有人帮	176
友情投资要走长线	178
让别人欠你的人情	180
尽量避免欠别人人情	183
做人情就得做足	185
冷庙烧香佛更灵	187
给别人想要的东西	189
感情投资要注意适度	193
交朋友不要太计较	194
交朋友不要怕吃亏	196

第8章 “义”与“益”不分家，朋友归朋友生意归生意

朋友间同样有利益之争	202
当你与朋友合作的时候	203
当你与朋友竞争的时候	210
当朋友有求于你的时候	212
当你有求于朋友的时候	214



第9章 “益”与“利”有尺度，有钱大家赚同富贵共患难

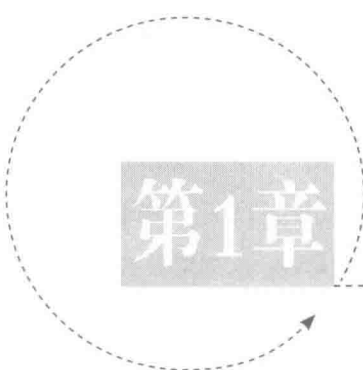
好朋友并不意味好伙伴.....	218
优势互补才能彼此互惠.....	219
志同道合才有共同目标.....	222
有的朋友不能与他合作.....	224
同富贵共患难才是好伙伴.....	226

第10章 熟谙酒局潜规则，在酒桌上就能搞定生意

如何在酒桌上结交朋友.....	230
酒桌上要注意的举止.....	234
喝酒时要注意的规矩.....	235
酒桌说话不简单.....	237
拒酒同样有技巧.....	239
如何做到得体地陪客户吃饭.....	240
宴席上不能厚此薄彼.....	246

第11章 做生意是种境界，做永久的朋友做永久的生意

做中国式的“面子”生意.....	250
时刻顾及别人的面子.....	251
要勇于承认自己的错误.....	255
给别人一个回旋的余地.....	259
赚钱从帮助别人开始.....	260
赢得客户的心能赚大钱.....	262
和气生财，财生和气.....	263



第1章

人脉是财脉， 朋友是取之不尽的商务资源

在好莱坞，流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。人脉资源是一种潜在的无形资产，人脉资源越丰富，朋友圈子越广阔，赚钱的门路也就越多。

朋友的力量是无穷的。朋友的成败可以给你做示范；朋友可以给你介绍重要的关系；朋友可以支持你的生意；朋友可以给你提供情报；朋友可以帮你出谋划策；朋友可以与你一起合作；朋友甚至可以衬托你的形象，提高你的档次。朋友是帮助你生意做大做强的伙伴，是帮助你事业走向成功的推手。

人脉是你的无形资产

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。虽然，表面上看来，它不是直接的财富，可如果没有它，你就很难拥有财富。

它山之石，可以攻玉。真正高明的人，一定能够借助别人的力量和智慧走向成功的。一个优秀的元帅，一定是一个能够合理利用资源的人，将军、士兵，包括身边的百姓，他一定会人尽其用，这样的军队才能达到最优化的配置，才能打胜仗。商场如战场，也是同样的道理。

如果你不能善于利用别人的智力、能力和才干，你没有高超的人际交往的能力，在你开拓事业的道路上，不管你的能力有多强，你的商品有多抢手，一定会遇到力所不及的困难，单凭一个人的力量应对是远远不够的；相反，良好的人脉会帮助你完善自己的不足，拓展事业的方向，清扫发展的障碍。

先交朋友再做生意无疑是事业成功的十分有效的途径。

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多，你的钱来得也越快、越多，这已经是不争的事实！

仔细分析一下人们做生意所需要的各种因素，不外乎以下三种：

首先是资金，想要获得资金必须从银行贷款。

其次是技术，这个不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你也能够买得到。即使买不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

再次是人脉。

人脉、技术、资金这三大条件的核心就是人脉。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以人脉才是决定你事业成功的关键。

“多个朋友多条路”“先赚人气，再赚信誉”。这已经是无数成功者



的切身体验和宝贵心得。一个善于结交朋友和有口碑的人，不仅会处处受欢迎，而且遇难有人帮、办事处处通，毫无疑问，此人在生意场上一定会多几分必胜的把握。

要知道，你身边的朋友、亲戚、同事、同学、客户有时甚至是陌生人，都应该成为你资源中的一部分，都应该是你人脉链中重要的一部分。只有学会充分利用你的资源，充分挖掘你的人脉，你才能比其他人更强大、更成功。

可见，搭建丰富有效的人脉资源是到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产。

所以，在做生意的过程中，你要在乎的不仅仅是赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源是你宝贵的无形资产，别小看你平日里积累起来的人脉资源，它将是终身受用的无形资产和潜在财富！

朋友是你的重要资源

从前，有两个饥饿的人同时得到了上帝的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。一个人要了一篓鱼，另一个人则要了一根鱼竿。带着得到的赐品，他们分道扬镳了。

得到鱼的人走了没几步使用干树枝搭起篝火煮起了鱼。他狼吞虎咽，还没有好好体味鲜鱼的肉香，一会儿，连鱼带汤就都被他一扫而光。没过几天，他再也得不到新的食物，终于饿死在空鱼篓的旁边。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步一步艰难地向海边走去，准备用鱼竿钓鱼自救。可是，当他已经看见不远处那蔚蓝的海水时，他浑身的最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人寰。

上帝摇了摇头，决心再发一回慈悲。于是，又有两个饥饿的人同样得到

了上帝恩赐的一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。这次，这两个人并没有各奔东西，而是商定互相协作，一起去寻找大海。一路上，他们饿了，每次只煮一条鱼充饥，以有限的食物维持他们遥远的行军。终于，经过艰苦的跋涉，在吃光了最后一条鱼的时候，他们到达了海边。从此，两人开始了捕鱼为生的日子，每天都能吃饱了。几年之后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

几十年后，他们居住的海边发展成了一个村落。村里人都继承了两人留下的传统，互相协作，互相帮助，取长补短，共同发展，渔村呈现出一片欣欣向荣的景象。

上帝看到这一幕，终于欣慰地笑了。

在竞争的社会中，个人的力量毕竟是有限的，只靠自己的积累是不够的。每个人在达到自己希望的成功的路途中始终需要别人帮助。你也许可以忽视旁人，又或许你选择与人对立，但你想在事业上获得伟大的成就，就必须与人和睦相处，互为资源。你个人的目标恰巧与另一个人相同时，共同合作不但会使你减轻负担，而且产生的效果远比你单打独斗所能达到的效果更佳。

今天，人与人之间的互相依赖越来越重要。无论在哪一个专业领域，一个人想独立地完全依靠自己获得成功，都是不可能的事情。足球队员都知道，一个人不可能在每场比赛里都是明星。每一场胜利都需要大家一起努力去争取。不管是带球前进还是封堵对方，只有全体队员竭尽全力，才会有胜利的机会，队里的每一个人才会都是赢家。

许多成功的人都意识到朋友对自己事业成功的重要性。美国钢铁大王和成功学大师卡耐基说：“专业知识在一个人的成功中只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”朋友所具有的资源，对你来说是一种潜在的无形资产。如果你善于整合它，无疑就抓住了事业成功的85%的几率。

当然，使用朋友所拥有的资源并不是无偿的。你要拿你所具有的那一份来交换，让朋友分享你的资源，以从中获益。



朋友可以成为你的参照物

你身边的朋友可以成为你的参照物。他们成功，能够给你成功的经验；他们失败，能够使你借鉴失败的教训。

人生路上，人人都想赢怕输。但商场如战场，没有参照，没有引路人，摸石头过河的结果往往是陷于河中。

张小龙是深圳东宇电子有限公司总经理。提到自己的创业历程，他无不感谢自己的好朋友刘强给自己的帮助。

刘强是深圳粤讯发电子有限公司总经理。张小龙一直称他是“自己的榜样”，从刚入行到现在拥有自己的写字间，刘强给了张小龙不少的建议和帮助，也因此两人结下了深厚的友谊，在这个商场如战场的年代，实属不易。

张小龙2000年毕业之后原本可以从事家族事业，享受“少爷”的生活，但是年轻的他觉得自己难以在“家里”施展拳脚，在深知自己在家族的事业上难攀高峰之后，他看准了当时电子行业的机会，毅然选择了“单飞”，并说服弟弟一起来深圳做起了电阻、电容的产品代理。

在创业过程中，对于一个仅有满腔热情而毫无“实战”经验的年轻人来说，其中的艰难可想而知。幸运的是他与粤讯发电子的刘强成为朋友。

刚入行的时候，张小龙完全是个门外汉，什么都不懂。元器件知识是需要学习的首要内容，资金上的压力也让他头疼。刘强成为他的参照物，使他慢慢地融入电子这个行业，慢慢地进入自己的角色。

对于张小龙来说，有了这样的朋友，就是人生的一笔难得的财富。

成功的朋友可以使你受益匪浅，失败的朋友同样可以使你免于重蹈覆辙。

张风在太原一家公司里当司机，他一直想自己做点小生意。但他的朋友李国华的经历使得他在经商的路上更加谨慎。

李国华开店不容易，因为是个下岗职工，还拖家带口，所以从资金和心理上，李国华都有很大压力。在权衡许久之后，李国华看上了一个投资相对较小、回报快的项目——风味灌汤包。虽说店面不大，但房租、设备、原料、员工，还有学习技术的费用，林林总总加起来也花去三四万元。为了开店，除了把自己的储蓄拿出来，李国华还向朋友借了一万多的外债。但不管怎么样，李国华总算是把自己的店开起来了。开张的一个多月里，李国华的生意好得不得了，可能是因为有风味小吃的诱惑，李国华的店每天都是顾客盈门，可是就在这一个多月内，风味灌汤包的小吃店如雨后春笋般出现在太原的大街小巷。没过几个月，李国华小店前的顾客数量明显减少，在朋友的建议下，他也开始在小店里卖其他风味小吃，但生意还是没有多大的起色。

张风从李国华的失利中认识到：做技术含量低的小生意，很容易被人模仿。于是他专门拜师学艺，学得一手修理小汽车的好手艺，开了一家修理铺，生意日渐红火。

在你做事业上的重大决定时，不妨先看看身边的朋友是怎样做的。拿他们当参照物，你的风险才能尽量的减小。

朋友可以成为你的中介

每个人都有自己的关系网，也许你的朋友与其他对你来说十分重要的人关系不错，这时，你可以通过朋友的介绍，认识更重要的人，获得最关键的资源。

《红楼梦》中的薛宝钗填过一首《柳絮词》，其中有一句是“好风凭借力，送我上青云”，从中可得到一个启示：一个人在事业上要想获得成功，除了靠自己的努力奋斗之外，有时还需要借助他人的力量，才能平步青云。这里的“力”指的是他人之力，如名人、亲戚、朋友、同学的地位、名望、



财富等；而“青云”则是指通过中介所能获得的好处。他人有时是你接近成功或走向成功的桥梁与阶梯，尤其是那些德高望重的名人，他们的力量更能帮你寻到走向成功的捷径。

古往今来，借助于名人之力成功的事例真是数不胜数。汉高祖刘邦立太子的故事就是其中之一。

汉高祖刘邦共有八个皇子，生母不一，为了争夺太子之位，他们展开了子与子、母与母之间的明争暗斗。刘邦有立戚夫人之子为太子之意，可吕后想立自己的儿子刘盈为太子，她找张良帮忙。张良献上一计：“皇上一心想招聘四个在野的贤人出山，但他们始终不肯，若将他们迎为宾客，太子常请此四人赴宴，必会被皇上看见而问其原因。”果然不出张良所料，刘邦以为刘盈为人恭敬仁孝，天下名人慕名而来，终于立刘盈为太子。刘盈的成功完全仰仗四大贤人的盛名，借助他们的名望得到了皇帝宝座，当然也包括他母亲吕后和张良的妙计。

利用他人之力去干违法乱纪的事情，当然是要坚决制止的，但如果你想要充分发挥你的才智，有所成就，在某些时候借助“梯子”还是必要的。特别是那些纵横商海的人，要想拓展市场，获得更大的发展机会，有时就需靠熟人或名人的引荐。

一般来说，不管引荐者的名望大小、地位高低，只要对你成功有所帮助，他就是你登上高处的中介，他的威信和影响力都能对你有用处。一般人除对权威和名望有一种崇拜感和信任感之外，对熟识的人同样有一种可靠、信赖的感觉，因而他们常常会从推荐者身上来估量被推荐者的能力和人格。

张利下海经商，把小小的万金油生意做活、做大、做好，就得力于她自己不断地借助朋友的中介实力而打开了东南亚的市场。

1977年，张利以优异成绩考入广州某大学经济系。1986年，又考上了母校经济专业的研究生。毕业时，张利主动放弃去中国社会科学院工业经济研究所工作的机会，来到西南一家大型制药厂。这种选择在当时极具挑战意