

XIANZUOPENGYOU
HOUZUOSHENGYIQUANJI

先做朋友 后做生意

全集

郭亚军◎编著

生意人都有一本自己的生意经。

中国是一个重人情的社会，
做生意没有人脉，不讲究人际关系，
是很难成功的。有了相互之间的交情与信任，
生意做起来就不是难事。

中国致公出版社

XIANZUOPENGYOU
HOUZUOSHENGYIQUANJI

先做朋友 后做生意

全集

生意人都有一本自己的生意经。

郭亚军◎编著
中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

先做朋友后做生意全集 / 郭亚军编著. —北京: 中国致公出版社,
2008.5

ISBN 978-7-80179-663-9

I. 先… II. 郭… III. 人间交往-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 042542 号

先做朋友后做生意全集

编 著 者: 郭亚军

责任编辑: 章纫

出 版: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 邮编 100120)

电话 (010) 82258568 66168543

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787 毫米×1092 毫米 16 开

印 张: 21.875

字 数: 345 千字

版 本: 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-663-9

定 价: 39.80 元

版权专有 盗版必究

前言

中国是一个重人情的社会,做生意没有人脉,不讲究人际关系,是很难成功的。有了相互之间的交情与信任,生意做起来就不是难事。先做朋友后做生意,是中国数千年来无数生意人在实践中总结出来的经商成功秘诀,作为生意人不可不了解与掌握。

生意人是社会上十分活跃的一部分人,他们在对市场信息的把握中识时务,在挑战和竞争中成为俊杰。生意人目光敏锐,能够抓住一切对自己有利的时机,并积极转化为商业行动,纵横捭阖,从而获得较大的成功。生意人和气生财,决不会把自己的情绪带到生意场上。生意人总是把面子留给别人,把利润留给自己。

成功的生意人不会随大溜,他们坚持自己的主见,即使在众人反对的时候他们也坚信真理,往往掌握在少数人的手中。一般来说,生意人比普通人更愿意接受挑战。他们从竞争中来,到竞争中去。没有竞争,就说明没有需求;而没有需求,也就不会有生意,更不会有生意人。

生意人都有一本自己的生意经。生意人摸爬滚打,经历无数风雨,见过各种世面,自然而然有自己的一套应对办法。生意人对自己的生意经总是充满信心,因为这是他们的经验和教训的结晶。

但是我们也知道,没有人天生就会经营,没有人一生不犯错误,没有任何一条生意经可以放之四海而皆准。对于那些初涉生意场的人,或者在经营中碰到问题的人,或者对生意充满兴趣,有一试身手的愿望的人来说,本书对你一定会有所启发和借鉴。

本书的内容分为交朋友、有思路和会赚钱三个方面,对生意人的成功经验和失败教训作了一个比较全面的分析和总结。

生意人应该具备的第一项能力是会交朋友,会交朋友是生意人的处世之道。生意人也是人,生活在社会中,即便再成功的人,如果不会做人,也不会得到

别人的尊重。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,则自然口碑盈耳,声誉远播,生意又怎么会不兴隆呢?而懂得了先做朋友后做生意的道理,生意人就不会钻进唯利是图的死胡同,而是与自己的客户朋友双赢。

生意人应该具备的第二项能力是有思路,有思路是生意人的发展之源。常见到,有些人面对别人的花言巧语,左摇右摆,犹豫不决,拿不定主意。这样的人如果去做生意,总是比别人慢半拍,就会坐失良机。这岂不可悲!生意人还要善于思考。很多东西都是相对的。我们说,人要是整天胡思乱想,就会耽误时间去做事。可是对生意人来说,胡思乱想恰恰是重要的。没有想法的生意人目光有局限性,而有想法的生意人就能在各种别人看来无用的信息中发现商机。其实,胡思乱想并不可怕,只要所思所想富于创造性,胡思乱想也能创造财富。

生意人应该具备的第三项能力是能赚钱,能赚钱是生意人的生存之本。生意人一边在寻找赚钱的机会,一边又在创造着财富。不懂生财之道的生意人不是真正的生意人。财富在机会中,生意人面对稍纵即逝的机会,如果没有充分的准备,就只有看着别人赚钱,而自己满腔悔恨了。财富也在创新中,生意人如果没有很强的创新意识,只是跟在别人后面吃残羹冷炙,到哪辈子才能有出头之日呢?

大多数人会认为赚钱是生意人最重要的事情,所以读者可能会奇怪,我们怎么把赚钱的重要性放在交朋友和有思路后面呢?这是因为我们要揭示做生意的真谛:小商做事,中商做市,大商做人!做生意不能埋头做事和赚钱而不研究市场、研究做人,商道实质上就是人道,做生意就是做人,交易就是交心。要做一个成功的生意人首先就要做好人,懂得先做朋友再做生意的道理。这是一个成功的生意人和普通生意人的最大区别。

要想当一个成功的生意人,把生意做大做久,光勤勤恳恳工作是不够的,还要学会堂堂正正做人。做诚实而精明的生意人,深谙先做朋友后做生意的为人处世之道,这样才是成功的大生意人。

我们编写这本书就是希望有更多的人能够掌握做生意的真谛,成功地走上致富之路。全书有很强的实用性、可读性和操作性,案例引人入胜而又发人深思,分析精当,力求体现人性、互动的风格,相信一定会对您的生意之道有所裨益。



目 录

第一篇 先做朋友后做生意： 生意人的处世之道

第一章 广泛交际交朋友

人际关系不可低估
刚柔相济恩威并施
难得糊涂大智若愚
灵活处世通情达理
待人接物恰当周到

3
4
7
9
10

第二章 注重诚信交朋友

笃守诚信纵横商场
先予后取获得信任
严于律己宽以待人
协调关系充分沟通
态度认真品格高贵
感情投资必不可少
礼贤下士轻财聚人

14
16
17
20
22
24
26



第三章 开拓人脉交朋友

打破界限广泛交友	29
良好人缘机会多多	31
沟通人脉做成生意	33
政企合作助推发展	34
化敌为友广拓人脉	38
注重品位引人注目	40
接触他人广结善缘	41
提升自己交接名流	42
做生意人脉是关键	44
随缘交友人生顺利	45

第四章 借助他人交朋友

了解别人调整自己	49
世事洞明人情练达	52
招揽人才收服人心	54
互相宽容真诚合作	56
贵人相助事事顺利	57
用人用其所长	59
选择合适的人	60

第五章 和气生财交朋友

权力制衡利益分享	63
以和为贵企业如家	65
怨前愆后治病救人	67
聚集人气和合生财	68

与人为善和睦相处
心怀感恩以德报德
好人缘更易获商机
处理分歧求同存异
尺有所短寸有所长
金无足赤人无完人

71
73
75
76
78
79

第六章 谦卑宽厚交朋友

心态平和宽厚待人
谦卑忍让赢得支持
苦练做人的基本功
静己心方能安人心
谦必受益满必招损
关怀弱小显现爱心
重视信誉声名远播

82
84
87
89
91
92
94

第七章 坚守商道交朋友

权衡利义坚持原则
中正平和不急不躁
中庸达观沉着稳定
为人正直厚道经商
优胜劣汰自然平衡
既要说是也要说不
信守商道恪守信用
以诚待人以信做事

96
99
101
103
104
106
108
109

第八章 以德服人交朋友

德行如光不可掩抑





设身处地尊重他人
增加沟通消除隔阂
巧妙赞美增加认同
人自重而后人敬之
君子之交贵在适度

114
116
118
119
121

第二篇 先有思路才有出路： 生意人的发展之源

第九章 面对传统有思路

汲取传统文化精华
要有一点叛逆精神
勇于负责敢作敢为
善于选择相机行事
另类营销成为第一

125
127
129
131
133

第十章 面对逆境有思路

自负者败自信者胜
挑战弱点征服自己
摆脱懦弱激发活力
接受磨炼追逐梦想
不要放弃坚持到底
小不忍则难有大成
在艰难中耐心等待
不要灰心合理维持
克服逆境走向成功
失败实为成功之母

135
137
138
140
141
143
144
145
147
149



第十一章 活学活用有思路

学历不等于合适	151
固执不等于个性	152
重要的是积极思考	154
凭借智慧战胜对手	155
奇思妙想满地生金	158
消化知识为我所用	159
新思维创造新景观	161
广博知识宽阔视野	163

第十二章 踏实奋斗有思路

起步何妨借鸡生蛋	166
致富靠努力加运气	168
千里之行始于足下	169
拿得起还要放得下	171
小生意也有大气魄	173
简化问题雷厉风行	174

第十三章 决策时候有思路

理性投资看准就干	177
知己知彼百战不殆	179
处变不惊扭转乾坤	180
思想独立自己选择	183
灵活思考英明决断	184
精明睿智不可或缺	186
小心谨慎三思后行	187



第十四章 善于思考有思路

激活才智创新人生
审时度势预见未来
选择与放弃的平衡
未雨绸缪先行一步
尊重规律掌握全局

193
195
197
199
202

第十五章 选择行业有思路

综合考虑选择所长
把握趋势主动拓展
赚钱从新观念开始
甘居人后谋定后动
思路开阔主意多多

204
206
208
210
211

第十六章 持续发展有思路

超越局限眼光长远
脚踏实地艰苦朴素
战略联盟优势互补
实施纵横联盟战略
舍得放弃以小换大
永不满足不断进取

213
215
217
219
221
223



第三篇 用脑袋去赚钱： 生意人的生存之本

第十七章 把握机遇能赚钱

机会只在刹那	229
不要错失良机	231
变观念寻商机	233
洞悉市场需求	235
敏锐搜集信息	236
填补市场空白	238
果断抢占先机	240
小生意大商机	241
重视政企关系	243

第十八章 敢于竞争能赚钱

发展核心竞争能力	245
把包袱丢弃给对手	247
迫使对手放弃竞争	248
了解对手权衡利害	250
良性竞争争取双赢	251
关照别人利于自己	253
警惕对手最新举动	254
利基营销战胜对手	256



第十九章 善于创新能赚钱

借船出海巧妙包装	259
该变则变不可拖延	261
出乎意料如愿以偿	263
敢于开辟新的道路	264
努力开拓做到最好	266
打破旧思维的束缚	268
捕捉灵感发现亮点	269

第二十章 巧妙销售能赚钱

变通才能制造商机	272
增值销售显示活力	274
不同客户不同卖点	275
大造声势树上开花	277
将错就错巧开财路	280
买一送一生意兴隆	281

第二十一章 整合产品能赚钱

让产品充满文化气息	284
小产品中蕴含大智慧	286
品牌设计中的学问	288
提炼产品特殊卖点	290
改变产品迎合需求	292
产品需要用心包装	293



第二十二章 抓住顾客能赚钱

服务也在创造利润	295
跟随客户需要而变	297
微笑服务赢得顾客	299
扎实推进服务创新	300
以希为贵奇货可居	302
方便顾客提高销售	304
品牌名称传递信息	305

第二十三章 灵活经营能赚钱

慢半拍可稳操胜券	307
借局布势壮大声威	308
抢占先机先发制人	311
集中兵力各个击破	312
在夹缝中力谋生存	314
经营策略须多样化	317
重视公众经营社区	318

第二十四章 管好财务能赚钱

良性循环基业常青	322
降低成本勤俭办企	323
合理避税缩减支出	325
制订计划吸引投资	327
选择最佳融资策略	329
回收贷款防止坏账	332
积极处理拖欠货款	334

第

1

篇

先做朋友

先做朋友后做生意：

生意人的处世之道

生意人的处世之道是：先做朋友后做生意。生意不成朋友成，生意是一时的，朋友是一辈子的。好的人缘、好的人际关系和广泛的人脉，对于生意人来说至关重要。生意人也应该遵循传统的商业道德，诚实守信，这样才能赢得顾客的信赖。当然，做朋友就要怀着真挚的心，不是简单的酒肉朋友，因为用心交的朋友才会用心对待你，关系好了生意自然不难，就更容易达到双赢的结果。

第一章 广泛交际交朋友

生意竞争激烈残酷,需要生意人有广泛的交际。在交际中,生意人可以得到充分的信息,也可以得到广泛的支持。对于生意人来说,“人情”真是一笔不可估量的财富。生意人从事生意活动的目的无非是想使理想付诸于行动,实现自己的价值。而“人情”这东西不仅给你财富,还使你拥有被人群欢迎喜爱的充实感、快乐感。生意人应该掌握一些交际的技巧,以便于扩展自己的人际交往。

人际关系不可低估

生意人情是代表某人或因某人请求而作出的姿态,目的就是为了让觉得欠你一份情。但是如果为别人做好事却被视为“为了偿还什么”,那么其效果将会大大减弱。

有些生意人常常把人家为他们办的好事和他们为人家做的事记录下来,以便有机会“扯平”,其实这样做是极不明智的。

一位精明的生意人应当十分清楚该如何把握与员工的人情,而哪些人情又是不必要付出的。

例如,你帮助了某人的一个伙伴,而对方却根本不知道这件事。如果他不明白为什么要感激你,你的人情也就算白做了。当你为他人做出一件好事之后,应当很巧妙地让他们知道,比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”,“某某知道您帮了我们的大忙”等等。

顺水人情也是生意交往中经常会遇到的事,但如果你做得太明显,就很容易被误解并造成亏欠的感觉。另一方面,你的良好用心不一定十分符合他人的利益,很可能会使他发怒或者根本不感激你。就像你想救助一位溺水者,但用力太猛把他的手臂给折断了,虽然你救了他,但是他从心底里感激你吗?