

中国人交友做生意智慧宝典

XIANJIAOPENGYOU
ZAIZUOSHENGYIZHIZHUIQUANSHU

先交朋友 再做生意

智慧全书

李津/编著

畅销读本
特别推荐

一个成功的生意人，不仅需要过人的智慧、高人一筹的生意手腕、精明的用人方法，更需要超人的魄力，拥有超强的人脉网络，以及长远的目光和进取的心态。

本书运用典型的事例和通俗的语言，循序渐进地向读者详细介绍了包括自我修养、交朋识友、扩展人脉做生意等一系列方面的技巧和方法，帮助读者在生意场上更好地与人交际，做好生意。

海南出版社

先交朋友 再做生意

智慧全书

XIANJIAOPENGYOU
ZAIZUOSHENGYIZHIZHUIQUANSHU

李津/编著

海南出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

先交朋友，再做生意智慧全书 / 李津著. — 海口：海南出版社，
2008.1

ISBN 978-7-5443-2343-7

I. 先… II. 李… III. 商业经营 — 人际关系 — 通俗读物 IV.
F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 204312 号

先交朋友，再做生意智慧全书

李津 编著

责任编辑 野夫

※

海南出版社出版发行

(570216 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

全国新华书店经销

北京通达诚信印刷有限公司

2008 年 2 月第 1 版 2008 年 5 月第 2 次印刷

开本：168 × 240 1/16 印张：20

字数：180 千字

书号：ISBN 978-7-5443-2343-7

定价：32.80 元

前言

在生意场上打拼，每个生意人都能切身体会到做生意的不易和做老板的艰辛，钱并不是那么好赚的，在纷繁复杂的商海中要做到得心应手，不仅要有良好的从商心态，更需要掌握几招生意场上实用的战术技巧，才能使你在交际中左右逢源、游刃有余，才能抓住更多成功的机会，使你在生意场上大显身手。生意场上只有把握好每一个有利时机，才能总是走在别人的前头，淘出比别人多几倍的金子；才能做到任风吹浪打，唯我独尊的洒脱。机会从哪里来？从交朋结友中来，从你超强的人际关系中来。回首成功人士的经历，他们获得的所谓“成功”，并不只是人们所想的金钱和名望，也不仅仅局限于表面的运气和某些客观条件，还有成功背后所付出的艰辛努力和多年以来自身在商海里的修炼，更重要的是，他们都无一不拥有一个牢固的人脉关系网！

每一个在商海中摸爬滚打的生意人，要想在这场没有硝烟的战争中立于不败之地，不仅需要有过人的智慧、高人一筹的生意手腕、精明的用人方法，还要靠杰出的个人素质和优秀品德，用自己的人格魅力去铺开一张强大的人脉网络，在不断延伸的关系网中提升自己，因为经商是一项复杂的智力活动，不是一般意义上的加加算算，而是需要高超的经营能力、经营技巧去把握和运筹地。





说到此，人脉对于每一个生意人的重要性即不言而喻，那么，如何与陌生人成为朋友；如何与上流人士接触；如何去更好地经营人脉关系网，如何借助别人的力量去成就自己的事业，将是每个渴望成功的生意人的必修课。人际关系纵然复杂，但是对于每个生意人来说，最基本的一条就是以诚待人，此乃立身之本，也是经商之道。要想做好生意，首先须得做好人，交好友。

《先交朋友，再做生意智慧全书》本着这个出发点，从现实的角度，循序渐进地向读者进行详解，包括提高自我修养，交朋识友，推销自己，展开自己的人脉网络，与朋友做生意，避免阻碍成功的因素等等，向读者提出建设性的建议，帮助读者在生意场上更好地与人交际，内容全面而具体。

如何才能成为一个成功的生意人？如何才能扬长避短、在商海中逆风而上？本书还特别结合了一些卓越商人和企业家奋斗成功的实战经验，他们创造成功的奇迹告诉我们：一个成功的生意人，总是有着超人的魄力，以及极强的进取心，拥有极大的人脉网络并且有着长远的目光。该书结合中国人的心理行为、人际关系特点和现代商业理念，以众多经典个案和生动的语言，向那些正在商海中奋战，或者有心在商业领域中一展身手的人们开放，向一切有志于锻炼自我、提升自我、拓展自我的生意人开放。该书不仅仅会使生意人获利，而且能使每位怀抱理想，有志于成功的人士从中获益。

目 录

上部:交友篇

第一章 好人脉,成就大生意 3

种下人脉这棵“大树” 4

积累你的人脉存折 6

人脉就是你的“镜子” 9

有缘千里来相会 12

人多就是钱多 14

开始建立人脉网 16

“贵人”就在你身边 18

生意人妥善管理人脉 20

第二章 生意场上陌生人也能成为熟人 29

机会能开出花来 30

设法把别人拉过来 32

财富属于自信的家伙 34

吸引别人的目光 45

不妨主动一点 54

闪光在最初几分钟 58





和别人有话可说	64
陌生人也能成为熟人	67
不要等到临时抱佛脚	70

第三章 生意场上交友要把握的分寸和尺度 73

生意人需良师益友	74
朋友也分三六九	75
“一见如故”有诀窍	77
“心门”不要关	81
微笑是把金钥匙	83
满招损，谦受益	85
播下“守时”的种子	88
保留一颗感恩的心	92
每个人都有自己的“气泡”	95

第四章 生意人突破交际“小圈子”有门道 99

天时地利都不如人和	100
让交际圈似水中涟漪	103
做市场就是做人	106
人际关系之中的“秘密”	110
“虚拟团队”很重要	114
让自己的人气升温	116

第五章 交际中“招人喜欢”的诀窍 121

交谈之中显礼节	122
你的表情出卖了你	124
甜言蜜语少不得	125

招人喜欢并不难	129
为别人多想一点点	131
化干戈为玉帛	133
冲动是“魔鬼”	136
把握分寸，过犹不及	145
点亮那盏生命之灯	146

第六章 生意人要管好自己的嘴

说话不仅仅是用嘴	150
给足别人面子	154
人人都喜欢幽默的人	158
祸从口出，失言不如不言	160
关键时刻会打圆场	163
千万别一棒子打死	167
得饶人处且饶人	168
避免针尖对麦芒	170
难得“糊涂”	172



下部：生意篇

第七章 生意人要学会“包装”和提升自我

机智是一笔大资产	178
生意人也要多点“书卷气”	180
智勇双全是英雄	182
兵来将挡，坚强忍耐	184
拿得起，放得下	186
胸怀大志，不满现状	188



欣赏别人，提高自己	191
佛靠金装，人靠衣裳	193
胸中有墨行天下	195

第八章 生意场上要会“推销”自己

197

拜访也有小门道	198
拜访成功人士有几招	203
你得会打开话匣子	206
考验你的推销本领	212
不要怕“贵人”的拒绝	215

第九章 生意人要学会投资感情

217

几招教你学会送礼	218
与大老板交朋友	220
合作中忍耐是致富之道	222
在同行中独树一帜	224
与朋友一同做生意	227
边做生意边交朋友	230
做生意无信不立	233
生意场上化敌为友	237
醉翁之意不在酒	240

第十章 交朋友谈生意离不开酒桌

243

宴席上如何陪客	244
宴请细节知多少	246
点菜有不少技巧	248

酒桌上喝酒怎样“喝”	250
敬酒劝酒有技巧	253
魅力四射的 Party	254
中途离席的技巧	256

第十一章 有钱一定要大家赚 257

能帮你赚钱的合作伙伴	258
洞察力乃智慧之源泉	261
安静则治，暴久则乱	263
有时候不需要“光明磊落”	265
做生意找对路子	267
你死我活不如双赢	268
有钱不妨大家赚	274
给谈判一个漂亮收尾	277

第十二章 生意场上必备的小“锦囊” 281

经营人脉资源 6 大原则	282
讨人喜欢的 27 项原则	287
社交技巧 9 大招	289
8 大诀窍赢得好人缘	291
人际关系的 55 个绝招	293
言谈失败的 8 种原因	300
奏响和谐人际的 10 个“音符”	303
生意场会见 14 个小技巧	307
躲开 8 种坏习惯	309

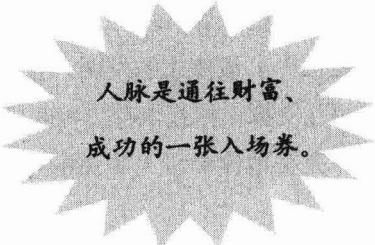


上部:交友篇

认真择友，善交益友，会交朋友的人，和任何人都能成为朋友。一个成功的人，不在于他能知道多少东西，而在于认识多少受益一生而又可信赖的朋友。好朋友是你一生中最大的财富。

第一章

好人脉，成就大生意



人脉是通往财富、
成功的一张入场券。



种下人脉这棵“大树”

关于人脉的提法仅仅是最近几年的事情，所以，也没有一个公共认可和标准的答案。不过，擅长“为人处世”之道的中国人，看到这个词，自然心领神会。我们可以从以下几个方面来理解：

☆人脉如同血脉

众所周知，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。血脉即经脉。简称脉。血液运行之通道。《灵枢·九针论》：“人之所以成生者，血脉也。”《灵枢·平人绝谷》：“血脉和利，精神乃居。”《活人书》卷三：“血脉者，营养百骸，滋润五脏者也。”

在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言说“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”，“一人成木，二人成林，三人成森林”，都是说，要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最伟大的发明，是对人类最杰出的贡献。一撇一捺两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，构成了一个大写的“人”，“人”的形象构成，完美地诠释了人生命的意义所在。



☆人脉如同树脉

一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮厚实的根脉汲取大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉吸取自然的空气、阳光和雨露。没有叶、没有枝、没有根，也就没有树。根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了树的死亡。而栋梁之材的形成必须要有根深叶茂的支撑环境。

☆人脉是一种资源和资本

你在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，而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。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。假设你是个业务经理，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。它是你终身受用的无形资产和潜在财富！



☆人脉与人际关系

辞典里对于人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域，但其实不论做什么行业，人人都要会使用人脉。

人脉与人际关系有着千丝万缕的联系。经营人际关系是面，经营人脉资源是点；人际关系是花，人脉资源是果；人际关系是目标，人脉资源是目的；人际关系是过程，人脉资源是结果。可以这样说，没有人脉资源落地生根的人际关系是空泛的、毫无任何意义的人际关系，而人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础。



积累你的人脉存折

随着全球网络的极速发展，整个世界日益成为一个脉络丰富的地球村，人与人之间的联系也随之更加密切。我们的学习、工作、生活、娱乐都紧密地和别人联系起来了，整个世界已经形成一个有机脉络。

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉关系。这个数据是否令你震惊？

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。”卡耐基训练区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”

因此，也出现了一些善于使用人脉、经营人脉的群体。在台湾证券投资界，杨耀宇就是个将人脉竞争力发挥到极致的脉客。他曾是统一投资顾问的副总；退出职场后，为朋友担任财务顾问，并担任五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该有近亿元(台币)之高。为什么凭他一名从台湾南部北上打拼的乡下小孩儿，能够如此快速积累财富？“有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”杨耀宇说，“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。”再比如由于网络、媒体、IT产业的异军突起，比尔·杨致远的率先发富，凤凰卫视、湖南卫视的备受青睐，靠得是什么？很简单，就是点击率、收视率，说到底就是人脉、人气。有人买你的账，坏事也能办成好事；没人买你的账，好事也会办成坏事。人脉如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。人人都可以成为善于人脉经营的脉客。

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对于自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是



铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”能成就大业者，除了要有一定的业务知识，最为关键的还是他会创建有利于自己发展的人脉关系以促成大好形势。

一个人在人际关系、人脉网络上的优势是人脉竞争力。换言之，一个人人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源较别人更广更深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速的获取有用的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安，或临门一脚的作用。那么，该如何提升你的人脉竞争力呢？

从现在起，累积你的“人脉存折”，扭转命运，因为对于个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器，如何以极其自然的、有创意的、互利的方式去经营人脉，是胜负的关键。据报道，对于个人，二十岁到三十岁时，一个人靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，靠钱赚钱。由此可知人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。在当前十倍速知识经济时代，人脉已成为专业的支持体系。人脉竞争力却高人一等。对内，可以服众；对外，则可以取得客户的信任。

过去，企业招募人才时，专业知识、学习能力都是首要条件，但渐渐的，在十倍速的知识经济时代，技术、知识迅速更新，光靠一个人的力量无法完成任务。如果一个人具有较强的人脉资源或是懂得培养人脉网络的支持体系，那么这将强化他的个人竞争力。如许多大企业或跨国公司纷纷聘请退休的党政干部，充分利用其人脉资源去拓展市场。经营企业的过程中，不仅是经营人生，而且是经营人脉，人脉如同个人的知识，是一步步向上爬的，要善于整合内外外部资源，使其效用最大化。

人脉是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。没有丰富的人脉关系，你将寸步难行。马克思说得太对了，人的本质就是社会关系的总和。你的人脉关

