

中国人交友做生意智慧宝典

何菲鹏/编著

做买卖 就是 做人脉

老板不会告诉你的
人际关系学

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。如果人们有了相互之间的交情与信任，做起生意来就不是难事。

ZUOMAIMAI JIUSHI
ZUO RENMAI

中国华侨出版社

中国人交友做生意智慧宝典
何菲鹏/编著

做买卖 就是 做人脉

老板不会告诉你的
人际关系学

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做买卖就是做人脉 / 何菲鹏编著. —北京: 中国
华侨出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5113-0500-8

I. ①做… II. ①何… III. ①人际关系学
IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 116789 号

做买卖就是做人脉

编 著 / 何菲鹏

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/18 字数/320 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0500-8

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

交对朋友,也就做对了生意

真正的朋友需要的是一种自我牺牲与成全,那么,这样的牺牲和成全在生意场上也成立吗?

我们知道生意场上有着许多“显规则”和“潜规则”,甚至还充斥了谎言与欺骗,在这样一种看不见流血的“战场”上,我们似乎对谁都不放心,对谁都不敢掏心窝子,甚至看谁都像是披着“羊皮”的“狼”。

有这种观念或偏见的人不在少数,所以有人哀叹:生意场上没朋友交!

真是这样吗?

我们不妨来看看华人首富李嘉诚是怎么做的。

关于李嘉诚,香港某报曾有如下评价:“李嘉诚发迹的经过,其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事,一个年轻小伙子赤手空拳,凭着一股干劲儿勤俭好学,刻苦而劳,创立出自己的事业王国。”不过,李嘉诚不这么认为,他说自己事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”,他曾不止一次地对亲友面授机宜:“要想在商业上取得成功,首先要懂得做人的道理,因为世情才是大学问。世界上每个人都精明,要令人家信服并喜欢和你交往,那才是最重要的。”

在李嘉诚刚开始生产塑胶花时,有一位外商希望大量订货。为确信李嘉诚有供货实力,外商提出必须用富裕的厂家作担保。李嘉诚白手起家,没有背景,没人愿意为他作担保,无奈之下,他只得对外商如实相告。他



的诚实感动了对方，外商对他说：“从您坦白之言中可以看出，您是一位诚实的君子。诚信乃做人之道，亦是经营之本，不必用其他厂商作保了，现在我们就签合约吧。”没想到李嘉诚却拒绝了对方的好意，他说：“先生，能受到您如此信任，我不胜荣幸！可是，因为资金有限，一时无法完成您这么多的订货。所以，我还是很遗憾地不能与您签约。”

李嘉诚的这番实话实说使外商内心大受震动，他没想到，在“无商不奸、无奸不商”的说法为人们广泛接受的当下，竟然还有这样一位诚实君子，于是外商决定，即使冒再大的风险，他也要与这位具有罕见诚实品德的人合作一次。

与其说这是一次商业上的成功，不如说这是一次人格上的胜利。当李嘉诚的襟怀坦白令对方肃然起敬时，他在波诡云谲的生意场上每每能吉星高照也就不难理解了。

看来，做一名成功的商人，光有一个精明的头脑远远不够，还必须在为人处世方面有过人之处。事实上，李嘉诚的坦诚以及他的善待他人（包括竞争对手）让他拥有越来越多的朋友，这些人脉为他的事业王国奠定了坚实的基础。

因此，做买卖和交朋友是不矛盾的，而且是相辅相成的。一个人只有先把人做好了，人家才会信任你、走近你，才会和你说真心话，对于商人来说，朋友的建议和提供的信息，无疑是生意的机会、财富的来源。

由此说来，做买卖就是做人脉！只有人做到位了，你的人脉才会越来越充盈，你的生意才会越来越兴旺。



目 录

第一章 聚人气:屡试不爽的生意经

人是群居类动物,向来喜欢热闹,往热闹的地方钻,而热闹的地方往往就孕育着商机。这就有点儿像平时上餐馆吃饭,看见哪家热闹就想上哪家。那些只看到所谓的“专业买家”而忽视了广大“平民买家”的生意人,往往丧失了更广阔的市场空间——潜在顾客,日子长久“人气”衰竭,生意自然就难以为继。

- ⑤ 得人心者得天下,得人气者得财气 \ 2
- ⑤ 天气地气不如“人气” \ 4
- ⑤ 商业成功=85%的人脉关系+15%的专业知识 \ 10
- ⑤ 要聚“人气”必先攒“人脉” \ 11
- ⑤ 人脉决定财脉,左右逢源好赚钱 \ 14
- ⑤ “脉客”胜过“卖客” \ 18
- ⑤ 生意场上人脉就是资源 \ 20
- ⑤ 大海捕鱼用渔网,商海猎鲸用“关系网” \ 22
- ⑤ 朋友的数量决定人气指数的高低 \ 23
- ⑤ 一个人的 100% VS 100 个人的 1% \ 29

第二章 寻贵气:背靠大树好乘凉

你想几年后成为什么样类型的人,取得什么样的成绩? 现在就应该开拓自



己贵人的人脉布局了,早一点儿规划自己的人脉网络,累积你的“人脉存折”,经营你的人脉资源吧!几年后,你将会发现身边到处是可以随时协助你的专业人士,一通电话、一个邮件即可帮你解决烦恼的棘手问题,进而达成自己的梦想和目标。

- ☞ 鲲鹏展翅也需借大风助力 \ 34
- ☞ 觅贵人,广撒网不如有的放矢 \ 37
- ☞ 老马识途,多向元老之人请教 \ 38
- ☞ 你与世界首富之间相隔多少人 \ 40
- ☞ 记得时时更新与优化你的好友圈 \ 42
- ☞ 与鲨鱼竞技,你能游得更快更远 \ 45
- ☞ 把握你生命中的“高含金量”朋友 \ 50
- ☞ 让重量级人物重视你是非常重要的 \ 52

第三章 讲和气:买卖不成仁义在

和善能增加人的吸引力,微笑也是同样,谁不喜欢看一张笑容绽放的笑脸呢?很多人都说性格决定命运,态度也是人生最重要的资本,良好的态度有时候会帮你走向成功。对于在商海中搏浪弄潮的企业来说,和谐不仅仅包括企业内部的和谐劳资关系,更涉及应对同行的竞争以及如何在行业内、在社会上稳健发展。

- ☞ 以“和”为贵,和气能生财 \ 58
- ☞ 退一步换和气,争一步惹戾气 \ 62
- ☞ 同行不相妒,共攀行业新台阶 \ 65
- ☞ 心平气和,做生意要有好心态 \ 67
- ☞ 让条生路予他人,留条财路赠自己 \ 69
- ☞ 共同致富才是硬道理 \ 71
- ☞ 笑脸迎客,不成生意也成友 \ 73



第四章 创灵气:别出心裁有商机

对于个人来说,专业是利刃,人脉是秘密武器,如果光有专业而没有人脉,个人竞争力只是一分耕耘,一分收获。但若加上人脉,个人竞争力将是一分耕耘,数倍收获。人脉是一个人通往财富与成功的入门票。人脉竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色。一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。在利益滚滚的商业圈中,有时候需要有一些新的点子和新的想法来创造财富。发散思维、逆向思考,也许就是你成功的第一步!透过表象细心观察,你就会发现事物的内核也许就潜藏着巨大的商机。

- ☞ 人脉网中必不可缺的 10 种人 \ 78
- ☞ 只要你留意,处处都是人脉金库 \ 80
- ☞ 你知道“千人百元买房团”的故事吗 \ 84
- ☞ 入乡随俗,学会做中国式的人情买卖 \ 85
- ☞ 做生意要懂得在同行中建立知名度 \ 87
- ☞ 适时将自己推销给你的朋友 \ 93
- ☞ 天下没有一次性的人情 \ 99
- ☞ 说者虽无意,听者要有心 \ 102

第五章 必诚信:价值是最高的无形资产

信誉是珍贵的,但又是易损的,这就应了中国的那句古语:从善如山登,从恶如山崩。要获得和维持信誉需要长期不懈的努力,但毁坏信誉却只需要犯一次错误。正因如此,很多公司都将诚信视为生命,不但将其摆在价值观的第一位,同时也付出百分之百的努力去捍卫它。

- ☞ 信誉只可累存,不可透支 \ 104
- ☞ 诚信是免费的高效应广告 \ 105
- ☞ 肝胆相照,生意场上也能交到真朋友 \ 108
- ☞ 谁都不可动你的信誉 \ 110



⑤ 平时小投资,关键时刻就能四两拨千斤 \ 112

⑤ 趋小利者损大业:贾而好儒,商德至上 \ 116

⑤ 精诚所至,再难的商谈也能攻克 \ 122

⑤ 换位思考,你敢和信誉度低的人合伙吗 \ 124

第六章 得用心:掌握技巧自然能游刃有余

想做生意先做人,做好人才能做好生意。你虚荣心大、好胜心强,锋芒毕露,骄横跋扈就会得罪人,就会产生仇恨。人家就不会愿意和你做生意,就会对你敬而远之,阳奉阴违,口蜜腹剑,就会想方设法挤你,就会千方百计毁你!生意人就怕生活在矛盾是非之中,就怕树立冤家对头。所以,生意人更需要低调做人。

⑤ 低调做人,能获得朋友圈中的好人缘 \ 130

⑤ 高调做事,能换来生意场上的好名誉 \ 137

⑤ 微笑让彼此更亲近 \ 145

⑤ 电子商务使“四海之内皆兄弟”变成现实 \ 151

⑤ 既要研究事,也要琢磨人 \ 154

⑤ 在交际中“照顾”点儿对方 \ 156

⑤ 八面玲珑但不圆滑世故 \ 157

第七章 需交心:别做传说中的“孤胆英雄”

合作已成为社会发展的必然要求,那种想凭借一己之力、靠单打独斗成事的个人英雄主义已经不适应时代的发展。合作是一件快乐的事情,有些事情只有靠人们相互合作才能做成。而所有成功人士都有一个共同之处,那就是他们都注重团结协作。其实,很多时候与人合作并不意味着自己吃亏。因为与人团结协作就是壮大自己,与人团结协作也就是帮助自己。

⑤ 先打通“关键人物”身边的人 \ 164

⑤ 单打独斗难成大气候 \ 166



- ☞ 合作是一门精深的人际关系学 \ 170
- ☞ 切勿独霸小“蛋糕”，而要做大“蛋糕” \ 171
- ☞ 强强联手会更强，商人自我发展的战略 \ 172
- ☞ 众人拾柴火焰高——缔造双赢的局面 \ 175
- ☞ 朋友的商业机密请守口如瓶 \ 177
- ☞ 注重人品，学会选择合作伙伴 \ 179
- ☞ 要学会包容，互相拆台不可取 \ 183

第八章 有爱心：情感投资帮你追加隐性商机

帮别人就是帮自己——聪明的人融入团队，孤傲的人被团队抛弃。企业管理专家阿瑟·卡维特·罗伯特斯说过，任何优异成绩都是通过一场相互配合的接力赛取得的，而不是一个简单的竞争过程。任何团队成员必须关注整个团队的利益，而不是自己，要善于传出接力棒，而不是单枪匹马地独自完成整场比赛。

- ☞ 利市天下者方能利己 \ 188
- ☞ 善因得善果，帮助别人就是帮助自己 \ 190
- ☞ 别让他人觉得你是葛朗台 \ 192
- ☞ 在朋友最需要的时候伸出援手 \ 197
- ☞ 雪中送炭是被人铭记一辈子的善举 \ 199
- ☞ 感情投资要“名正言顺” \ 200
- ☞ 闲时多烧香，急时有人帮 \ 201
- ☞ 苟富贵，勿相忘，要感恩朋友的援助 \ 206

第九章 变核心：养兵千日只为用兵一时

我们常常是处于准备的状态当中。为什么生意人在一起吃饭或是聊天会有一个专门的名词“应酬”呢？这是因为，我们的目的不是在于吃一顿饭，我们是在做一个人脉上的努力，是希望在与商界的朋友沟通以后，在日后获得一个较好



的事业发展的平台。我们花很长时间准备,在人力、资源上,养兵千日,只是为了某一天的一用。

- ☞ 最高境界:化智为利,化利入义 \ 214
- ☞ 该出手时就出手,善于运用累积的人脉资源 \ 214
- ☞ 你知道什么是基础,你知道认识谁才是关键 \ 218
- ☞ 在生意中交朋友,在朋友中做生意 \ 219
- ☞ 春华秋实,“朋友经济”的回报 \ 222
- ☞ 要善用整合资源为己所用的借力术 \ 231
- ☞ 生意场上只有永远的朋友,没有永远的敌人 \ 233

第十章 察人心:和这类朋友别谈太多的生意

真正的朋友之间有一种默契,当你有一种感觉想表达出来而未出其言时,身边的朋友可能已恰到好处地讲出了你的所想,这种朋友是朋友中的极品,这就是人们常说的“知己”。但不是每个人身边的朋友都是这样的,有的时候,有一些朋友会在你最困难的时候落井下石,给你打击,不让你获得喘息的机会。下面这一章教你怎样与一些朋友保持一定的距离,避免陷入事业或生活的危机。

- ☞ 珍惜朋友资源,不要过度开发 \ 236
- ☞ 抹不开面子是中国人的生意软肋 \ 237
- ☞ 规避反目成仇:亲兄弟,明算账 \ 240
- ☞ 什么是“家族集团”难突破的瓶颈 \ 242

第十一章 两不误:生意场上也有一辈子的朋友

生意场是你死我活的斗争场所,虽然没有流血牺牲,没有硝烟阵阵,但是却充满着看不见的刀光剑影,有人说生意场上不存在真正的朋友,因为,人们对利益的追逐掩盖了友情的表露和表达,真的是这样吗?那么我们来看看真正成功的生意人是在生意场上获得双赢的,既做成了生意,又收获了珍贵的友情!

- ☞ 不要在生意场上觅人生伴侣 \ 248



- ☞ 利益沟通才能维护双方共赢 \ 249
- ☞ 钉是钉铆是铆,感情与公事要分开 \ 250
- ☞ 严守商业底线是保护你自己 \ 251
- ☞ 即使是和好友做生意也要“约法三章” \ 252
- ☞ 赔了夫人又折兵,感情用事的后果 \ 253
- ☞ 在良性生意场上,感情和规范缺一不可 \ 255

第十二章 好关系:把握好朋友与生意伙伴之间的“度”

敢于欠人情债是一种勇气,表明你敢承担义务,说明你有能力偿还“债务”,这和敢于借债做生意差不多。但是值得注意的是,有时候虽要为朋友两肋插刀,要看淡利而看重义,可是我们也要分清情况,千万不要因拿不准一个“度”而掉进为虎作伥的泥潭!而对于生意人来说,对于人情“度”的把握更是需要慎之又慎,不要因为忽略或是过于重视而毁了自己千辛万苦打造的生意。

- ☞ 当“人情文化”碰上“契约文化” \ 258
- ☞ 当朋友变合伙人时请注意角色的转换 \ 261
- ☞ 永恒的利益 PK 永远的朋友 \ 264
- ☞ 有一种关系叫做“生意上的朋友” \ 265
- ☞ 不要奢望和所有的合伙人都成为金兰之交 \ 267
- ☞ 看高人是怎样在“义”和“利”之间进行取舍的 \ 269
- ☞ 两手都要抓,“左手”与“右手”是一家 \ 271

第一章

聚人气：屡试不爽的生意经

人是群居类动物，向来喜欢热闹，往热闹的地方钻，而热闹的地方往往就孕育着商机。这就有点儿像平时上餐馆吃饭，看见哪家热闹就想上哪家。那些只看到所谓的“专业买家”而忽视了广大“平民买家”的生意人，往往丧失了更广阔的市场空间——潜在顾客，日子长久“人气”衰竭，生意自然就难以为继。



得人心者得天下，得人气者得财气

孟子说：“桀和纣失去了天下，是因为失去了人民；失去人民，是由于失去了民心。得天下有办法：得到人民，就能得到天下了；得人民有办法，赢得民心，就能得到人民了。仁政就是这种不忍人之心在政治上的体现，同样在商场上，仁政也是获取财富的必经之路。”

美国石油大王洛克菲勒在谈到人际关系问题时说：“获取别人支持的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样。我愿意支付酬金购买这种能力，它比世界上的任何别的东西都有用得更多。”为什么“得人心”受到人们如此重视？这是因为没有任何一个人可以脱离社会而独自生存，也没有任何一种事业可以只靠孤军奋战而实现成功。所以能否更好地处理与他人之间的关系，常常成为人们能否成功的决定性因素。

洛克菲勒年轻的时候曾经一无所有，像当时许多年少无知的人一样，到处流浪，得过且过。不过，洛克菲勒怀有十分远大的理想，他期望自己有一天能够有一笔任由自己支配的巨大财富。

带着这个伟大的梦想，洛克菲勒来到了距离家乡很远的一个偏僻小镇。在这个小镇上，洛克菲勒结识了镇长杰克逊先生。杰克逊先生已经年过五旬，他一直以来都生活在这个虽不繁华但却令自己倍感亲切的小镇上。他担任这个小镇的镇长已经很多年了，但是镇上的人们却从来没有想过要选举新的镇长。

的确，杰克逊实际上也是担任镇长的最佳人选，他性格开朗、为人热情，而且平易近人，更重要的是，他的心地十分善良。无论是当地人，还是来到这个小镇上的人，只要与杰克逊有过一定的接触，他们就会深切地感受到杰克逊的热情和善良，同时也会受到感染。



洛克菲勒住的小旅馆就离镇长杰克逊家不远。每当洛克菲勒站在旅馆旁的大门外向远方眺望时，他都会看到镇长家门口的那片长满各色鲜花的花圃。每次遇到洛克菲勒时，镇长都会停下忙碌的脚步，问这个独在异乡的年轻人有什么需要帮忙的地方。当洛克菲勒需要一些生活用品时，热情的镇长夫人总是会十分高兴地给予帮助，而且镇长还会时不时地让女儿为洛克菲勒送去一些妻子做的可口点心。

在小镇上住了一段时间仍感到一无所获的洛克菲勒决定过几天就离开这个小镇了，在离开小镇之前他要特别感谢镇长给予他的关照。就在他准备向镇长告别的前几天，小镇迎来了连续几天的阴雨天气，洛克菲勒不得不继续留在这里，同时他也在心里咒骂着这该死的鬼天气。

小雨时断时续，每当雨停的时候，洛克菲勒都会走出旅馆大门，看看镇长家门前那些经雨露滋润而倍加娇艳的花朵。这一天，当他走出旅馆大门的时候，他看到镇上来来往往的人们已经把镇长家门前的花圃践踏得不成样子了。洛克菲勒为此感到气愤不已，他真为镇长和这些花朵感到惋惜，于是他站在那里指责那些路人的行为。可是第二天，路人依旧蹂躏镇长家门前的那些可怜的花朵。第三天，镇长拿着一袋煤渣和一把铁锹来到了泥泞的道路上，他用铁锹把袋子里的煤渣一点一点地铺到了路上。一开始洛克菲勒对镇长的行为感到不解，他不知道镇长为什么要替这些践踏自己家花圃的路人铺平道路。可是很快他就明白了镇长的苦心，原来有了铺好煤渣的道路，那些路人就再也不用踩着花圃走过泥泞的道路了。

洛克菲勒最后还是离开了这个小镇，不过他知道，自己再也不是一无所获地离开了，他带着镇长杰克逊告诉自己的一句话，从从容容地踏上了追求梦想的道路，那句话就是“得到人心便会得到天下”。直到成为闻名于全美的石油大王后，洛克菲勒依然牢牢地将这句话铭记在心中。



天气地气不如“人气”

人气旺,生意才会旺。大凡做生意的人都希望自己顾客盈门,所以总是千方百计地招揽客人。

商家们总喜欢开展一些凝聚人气的活动。例如某数码广场推出了卡拉OK大赛,以周赛的形式连续开展3个月;某服装批发市场每周末向观众免费播放电影;一家大型超市举办了交友舞会……这些看似与他们的生意风马牛不相及的活动其实都寄寓着商家的良苦用心。从大的方面来看是丰富群众的业余生活,从小的角度来说则是提高企业的知名度和影响力。凝聚人气,既满足了消费者的需求,更有利于企业,难怪各大小商家乐此不疲。

人气旺,生意才会旺,这也是现代的商家们能在激烈的市场竞争中运筹帷幄的看家本领。

《孙子兵法》中说道:“攻心为上,攻城为下。心战为上,兵战为下。”古往今来,无数事例证明:人心向背,决定成败。在商场如战场的企业界同样是得人心者的天下。如果你要在激烈的市场竞争中永远立于不败之地,做强做大企业,就必须设法赢得人心。

《保险文化》中有一个重要结论,认为得人心一直是中国文化中一个十分重要的观念,在商业社会中赢得人心就显得更为重要,那么如何在工作中赢得同事和下属的人心呢?

作为领导常常需要扪心自问:“员工为什么跟着我干?”“他们为什么跟着我拼命干?”这个问题,是两个层次、也是两个方面的问题。对第一个问题的回答包括几个方面:第一是收入,这是解决生存问题最基本的要求;第二是个人发展的要求,是他们提升个人价值的要求,工作不仅为了现在的生存,也要为



今后的职业发展考虑；第三个原因是最直接的，那就是工作开心。

对很多人来说，再多的物质，再宽广的未来都不如现阶段工作得开开心心！至于为什么他们能拼命干，一定是领导能给他们信心，让他们对事业、对公司、对领导充分认同，他们才愿意拼命地干。

作为领导，用心关心员工是最重要的，中国有句古话叫“将心比心”，你要想赢得别人的人心，就必须真心地关心别人。员工虽是下属，不过都是有思想、有血有肉的人，都需要关心和鼓励。我们往往谈激励，其实激励的方式有多种多样，物质激励只是其中之一，但真正长久而深入人心的往往是情感的激励。“感人心者，莫过于情”。真心地对待下属是对他们最好的激励！除此之外，信任也是很重要的，不仅要信任，还要帮助他们规划自己的职业生涯，为他们着想，帮助他们成长，这才是最大的关心！

同时把自己的本质工作做好也是最重要的，带领员工实现团队的目标，实现他们自己的目标是第一位的。工作都是为了有所成就，能带领他们实现目标他们才会跟着你干！领导人还要从一点一滴的小事上给他们信心，让他们建立起对领导人的信心、信任感是非常重要的。其次还要帮他们成长，员工的成长是领导的责任，而不只是员工自己的事情。领导者要有这种使命感，这样才是真的对员工负责！

《周易》有云：“天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物。”美好的德行是一个成功人士所必备的，也是领导者赢得人心的基础，那么，要赢得下属的尊重和信赖，领导者需要具备怎样的德行？

首先，领导者最需要的是正气，所谓上梁不正下梁歪，领导者一定要以身作则，领导者的一言一行对下属都会有很大的影响。正气可以从两个方面讲，在工作上，领导者要以身作则、率先垂范，做示范者。在生活中，要注意自己的作风。第二要有责任感，一个人的责任感最先表现在对家庭上，如果一个人对父母不孝顺，对老婆孩子没有责任感，对公司、对下属也很难有责任感。其次是对下属，领导要对下属负责，让他们成长。最后，要对客户负责，对客户负责，最重要的是把合适的产品卖给合适的人，而不仅是把服务做好！客户最需