

超值金版
29.00

中国生意人人脉成功宝典

先做朋友 后做生意

❀ 大全集 ❀

从先秦的吕不韦，到晚清的胡雪岩，再到当今的李嘉诚，
所有成功的中国商人都掌握这样一条经商秘诀：
先交朋友，后做生意；边做生意，边交朋友。

中国生意人人脉成功宝典

先做朋友 后做生意

❀ 大全集 ❀

从先秦的吕不韦，至
所有成功的中国商人

先交朋友，后做生意；边做生意，边交朋友。

当今的李嘉诚，
秘诀：

图书在版编目(CIP)数据

先做朋友后做生意大全集 / 赵凡禹, 孙豆豆编著. —北京: 企业管理出版社,
2010.7

ISBN 978-7-80255-529-7

I. ①先… II. ①赵… ②孙… III. ①商业经营-人间交往-通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 078590 号

书 名: 先做朋友后做生意大全集

作 者: 赵凡禹 孙豆豆

责任编辑: 姬 楠

书 号: ISBN 978-7-80255-529-7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68467871 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 185 毫米×260 毫米 16 开本 25 印张 580 千字

版 次: 2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

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，处好朋友是成功者的不二法门，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之作。纵观古今那些商业泰斗，不论是先秦的吕不韦，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物质资源。关系是一笔无形的财富，它常常可以帮助我们做到一些金钱办不到的事情。

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，自然也就左右逢缘，财源滚滚。

本书将告诉你：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友；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以及缔结合约等。

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

目录

第一篇 朋友多了“路”好走

第1章 人脉是通往财富的入门票

人脉是你的无形资产	2
有人脉才有竞争力	3
好人脉带来好财运	4
不断编织人脉网络	5
拓展人脉的要点	6
维系人脉的诀窍	8
如何提升人脉竞争力	9
在人脉网中提升自己	10

第2章 朋友是取之不尽的商务资源

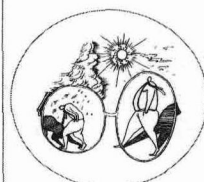
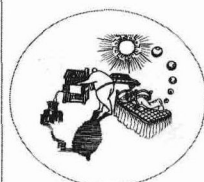
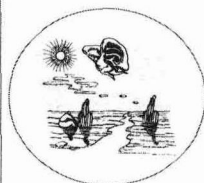
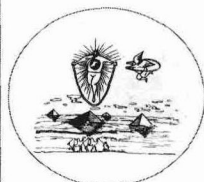
朋友是你的重要资源	12
朋友可以成为你的榜样	13
朋友可以成为你的中介	14
朋友可以成为你的支撑	17
朋友可以为你提供情报	19
朋友可以为你出谋划策	20
朋友可以与你一起合作	22
朋友的档次衬托你的档次	23

第3章 构建人脉的步骤

判断自身构建人脉的能力	25
整理自己的人脉档案	27
规划人脉资源	30
拓展人脉目标	31
遵循人脉拓展原则	35

第4章 在与人相处中获得商机

怎样与老同学交朋友	39
怎样与同乡交朋友	42
怎样与同事交朋友	44



目录

怎样与邻居交朋友	47
怎样与客户交朋友	48
怎样与大老板交朋友	53
怎样与律师交朋友	56
怎样与官员交朋友	56
怎样与学者交朋友	58
怎样与名人交朋友	59
怎样与异性交朋友	62
怎样与老人交朋友	64
怎样与年轻人交朋友	66

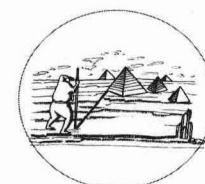
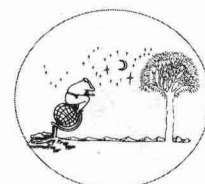
第二篇 一分钟和陌生人交朋友

第5章 结交陌生人的关键在于过程

与陌生人一见如故	71
显出你的诚意来	72
让陌生人一眼看中你	74
善于观察，迅速识人	75
明察秋毫，洞察人心	77
选择有利的交谈地点	80
优雅的举止为你加分	81
用微笑拉近彼此的距离	83
握手，将热情传给对方	84
你会递名片吗	86
恰当地运用肢体语言	88
掌握必要的交际语	90
把握时机结束交谈	91
道别的话怎么说	92
掌握相送的礼节	94

第6章 结交陌生人的沟通技巧

真诚问候，博取好感	98
用请教激发对方的热忱	99
引起对方的探索欲	100
出其不意，解除戒备	101
攀亲认友，拉近距离	102
没话找话，吸引对方	104



目 录

善于向别人介绍自己	105
让恭维恰到好处	107
认同对方, 增强交流	109
善于提问, 让对方说话	110
倾听是一门学问	112
捕捉说话者的真正意图	114
从口头禅窥探对方内心	115
言语特点暴露他的内心	117
听懂对方的言外之意	118
谦虚让人获得好感	119
恰当地称呼对方	121
投其所好, 满足对方	123
巧妙地用幽默增进友谊	124
学会真诚地赞美对方	126
多替对方着想	128
用悬念诱发他交谈	129

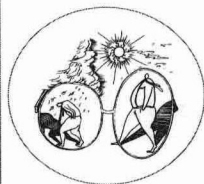
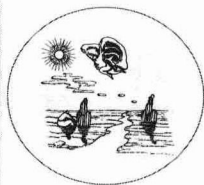
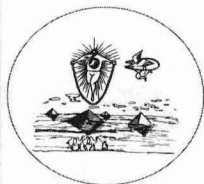
第 7 章 提高交际能力的战术策略

把对方作为交谈的重点	132
激发对方的表达欲望	134
取悦别人, 必先悦己	135
迎合对方的兴趣	136
多在背后说人好话	137
尊重别人, 才能被人尊重	139
从细节识别陌生人	140

第三篇 做生意先从做人开始

第 8 章 小商做事, 中商做市, 大商做人

经商必须先做人	144
做人要厚道	145
过河不拆桥	146
做人要有“品牌意识”	147
人格魅力胜万金	148
居安思危, 处盈虑方	149
成功者的五种品质	149
做最有人缘的生意人	151



目录

第9章 保持良好的个人形象

保持良好的个人形象	154
人靠衣服马靠鞍	156
控制好你的眼神	157
握手礼中的讲究	158
在言谈上不露锋芒	160
在举止上要有涵养	161
在礼仪上分清场合	163
在个性上更有魅力	165

第10章 成为圈子里的“明星”

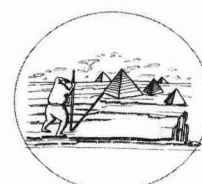
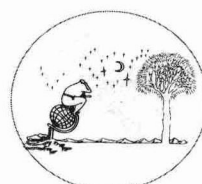
略施小惠能赢得对方好感	169
适当地夸张一下	170
充分听取别人的意见	171
做圈子里的活跃人物	172
让对方做交际的主角	174
满足别人的自我成就感	174
放低姿态，方显高大	175
不做不受欢迎的人	177

第11章 老老实实做人，也要有一个“度”

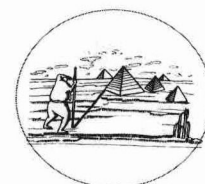
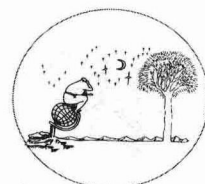
不要轻易走极端	179
懂得争取自己的利益	181
不要戴着有色眼镜看人	183
了解人性，才能了解社会	183
不要被各种表象所迷惑	184
掌握各种人生的技巧	185
做人的精彩来自做事的精彩	186
改变观念，顺应时代潮流	187
要勇于赚取钱财	188
走出人际交往的误区	189

第12章 高调做事，低调做人

谨遵以和为贵的法则	190
提倡中庸之道	191
圆通而不圆滑	192



目录



第 15 章 在酒桌上就能搞定生意

如何在酒场上结交朋友	247
酒桌上要注意的举止	250
喝酒时要注意的规矩	251
酒场说话不简单	252
拒酒同样有技巧	253
如何做到得体的陪客	254
宴席上不能厚此薄彼	258

第 16 章 做中国式的人情买卖

做中国式的人情买卖	260
时刻顾及别人的面子	261
要勇于承认自己的错误	263
不要为友情而抵押面子	266
给别人一个回旋的余地	267
赢得顾客的心能赚大钱	268
和气生财，财生和气	269

第 17 章 在谈判中获得双赢

保持良好的举止	272
在同行中建立自己的知名度	273
商务谈判中的有关礼仪	273
商务谈判中的探测技巧	275
成功商务谈判中的让步原则	276
找出彼此间的共同利益	278
败中求胜的策略	279
如何在谈判中达到双赢	280

第 18 章 “义”与“益”不分家

朋友间同样有利益之争	282
当你与朋友合作的时候	283
当你与朋友竞争的时候	287
当朋友有求于你的时候	289
当你有求于朋友的时候	290

目
录

第 19 章 “益”与“利”有尺度

好朋友并不意味着好伙伴	297
优势互补才能彼此互惠	298
志同道合才有共同目标	300
有的朋友不能与他合作	301
同富贵共患难才是好伙伴	302

第 20 章 努力经营成为最后的赢家

把握签单的最佳时机	304
防备常见的诈骗手段	305
掌握客户的心理来追款	307
做一个回收货款的高手	308
成功追款十九招	312

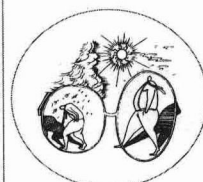
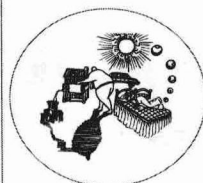
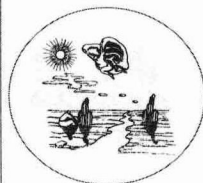
第五篇 犹太人做生意的6个忠告

第 21 章 大生意始自大观念

富人的头脑最富有	318
学识是财富的近邻	319
金钱无姓氏，更无履历表	320
靠体力绝不会赚到大钱	320
借别人的钱，成自己的事	321
没有哪种行业比另一种更好	322
把钱都揣进腰包不算富翁	323
积累知识比积累金钱更重要	325
永远不把钱存入银行	326
赚钱过程比获利更重要	327
玫瑰花丛中的人身上充满馨香	328
做四方生意，赚八方钱财	329
赚钱从帮助别人开始	330
没有目标就成不了气候	331

第 22 章 重视契约才有生意

契约高于逻辑	332
把合同当作商品出售	333
遵守约定的人进天堂	334



目录

绝不许合同出现漏洞	334
没空子可钻时才能交易	335
毁约就是亵渎上帝	336
信守合同分厘必争	337
违约就会遭到惩罚	338
不允许随便践踏规则	338
既避开合同的漏洞又不违约	340
对自己不利也不能违约	341

第 23 章 信息通畅，抢占先机

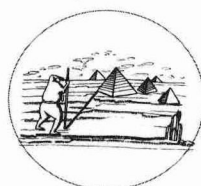
比别人更早一步	343
破译信息能帮人抢占先机	344
信息是有价的	345
相信自己的预感	346
有速度才有优势	347
助手越多，生意越大	347
做捅破窗户纸的手指	349

第 24 章 对利润要斤斤计较

为了赢大利，甘愿做最小	350
做种子的小麦不可食用	351
该获取的利润绝不放手	351
智慧的种子比金钱更珍贵	352
神创造每种东西都有理由	353
节约本钱就等于增加利润	353
丢掉的财富还可以赚回来	354
大富是借出来的	355
利润是机会的种子	356
把选择权交给对方	357

第 25 章 赚钱就是硬道理

嘴巴生意是个无底洞	359
暗示术是一切广告的核心	360
赞助社会就是销售产品	361
关注有钱人的流行趋势	362
杂草也有用处	363
让脑子多走些路	364

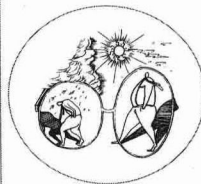
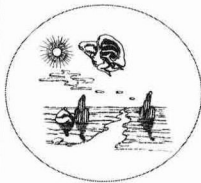
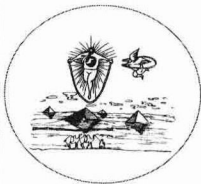


目 录

向女人推销不如让女人触摸	365
盯紧肥客	366
用赠送的资料教育顾客	367
聪明人卖自己不喜欢的东西	368
瞄准嘴巴就是在给自己淘金	368
不占便宜也不能吃亏	369
口碑第一，广告第二	370
把商品的优点宣传出来	370

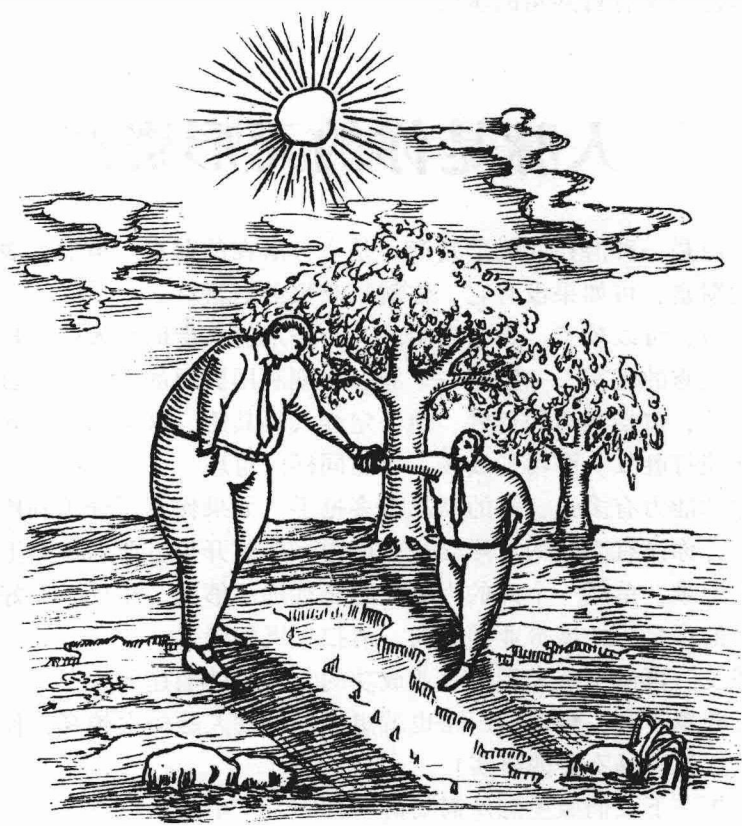
第 26 章 你不理财，财不理你

只要有钱就拿去做生意	372
把小钱放在眼前	373
不借钱给自己的朋友	374
不光会赚钱还要会花钱	374
有钱赚就不要拒绝	376
赚钱不难花钱不易	377
把一块钱当两块钱来使用	378
商定价钱不犹豫	378
永远不讲排场乱开支	379
不要轻视每一个硬币	379
持有股票一定要比现金好	380
经济自立与俭约精神	381



第一篇

朋友多了“路” 好走



第1章

人脉是通往财富的入门票

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。人脉是一种潜在的无形资产，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快越多。这已经有目共睹的事实。

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，你就很难聚敛财富。

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。一个优秀的将军，一定是一个能够合理利用资源的人，上至自己的元帅，下到统驭的士兵，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。

不论你的能力有多强，你的商品有多抢手。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，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；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、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：

首先便是资金，而资金在银行里。

其次是技术，这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买

得到。即使找不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

所以，事业成功与否的最重要因素，便是人。

人、技术、资金这三大条件的核心就是“人”。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”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、善于累计口碑的人，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，都应该成为你的资源中的一部分，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我们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！

有人脉才有竞争力

在现代商业社会，要生存要发展就必须具有较强的竞争力。人与人之间的竞争不仅包括才能、素质等方面的条件，还与人际关系有重要的关联。有好的人缘，做起生意来就会得到众人的支持，在与对手的竞争中就会处于优势地位。而人缘差的话，在你困难的时候就得不到帮助，甚至还会有人乘机跳出来踩你两脚。所以说，人脉就是评估一个人竞争力大小的标准。人脉好，在商场上的竞争力就强。

江苏的洪先生经营着一家服装厂，他主要是做出口生意，很少内销。洪先生说，“眼睛只盯着钱的人做不成大买卖。买卖中也有人情在，抓住了这个人情，买卖也就成功了一半。”洪先生对此是深有体会的。2000年服装厂还是一个只有几十个人的小厂，凭着质优价廉勉强在市场上混口饭吃。有一次，一个法国客商订购了50套西装，洪先生按照对方的要求包装完毕后运到码头准备发货，就在这时，这个法国客商却突然打来电话请求退货，原因是该客商对当地市场估计错误，这批货到法国后将很难销售。退货的要求是毫无道理的，洪先生大可一口拒绝对方，反正合同都已经签了，但经过两天的考虑，洪先生却决定答应对方的退货请求，因为对方答应支付包装、运输等一切费用，这批西装由于是外贸产品，在国内市场上应该可以销售出去，所以洪先生等于没有什么损失。而最大的好处是他这样做等于是帮助了法国客商，双方将建立良好的合作关系。

事情果然正如洪先生所料，法国客商非常感谢洪先生的大度，表示以后在同类

产品中将优先考虑洪先生的产品，他还不断向自己的朋友夸奖洪先生，为洪先生介绍了很多的生意。就这样洪先生以他富有人情味的生意经成功地在国际市场上站住了脚。二三年内，洪先生的工厂不断扩建，员工发展到600多人，他的生意越做越大。

洪先生是非常聪明的，他清楚的认识到人缘对生意的重要性。如果当时他拒绝了法国客商的退货，那么虽然他做成了一笔生意，却会损失了这个客户。而答应了退货的要求表面上吃了点亏，但他却交到了一个朋友，孰轻孰重，明眼人一看就知道了。

当今社会，人脉对你的发展带来的影响越来越大，所以，我们除了要努力加强自己的才能外，还要注意搞好人际关系，让自己有个好人缘，这样才能适应日益激烈的市场竞争，并在竞争中取胜。

好人脉带来好财运

如果你希望在成功的道路上快马扬鞭，就必须拥有良好的人脉。实际上，所谓的“走运”多半是由畅通的人脉展开的。一个能认同你的做法、想法与才华的人，一定会在将来的某一天为你带来好运。

究竟谁会对你伸出援助之手，哪里才有这种人呢？这个问题没有人能够回答。只能这么说：任何人都有可能成为对你施予援手的友人，他可能是你工作上的伙伴或上司，可能是学校里的同学，甚至有可能是一位从不曾相识的陌生人，但一般来说，人脉的范围越广，则成功的几率越大。

就人脉这方面来看，机会往往是从你想不到的地方出现的，譬如你的顾客、同事、朋友的朋友等等。

威尔可是从父亲的手中接过这家食品店的，这是一家古老的食品店，很早以前就在镇上很出名了。威尔可希望它在自己的手中能够发展壮大。

一天晚上，威尔可在店里收拾货物清点账款，第二天他将和妻子一起去度假。他打算早早的关上店门，以便为外出度假做准备。突然，他看到店门外站着一个面黄肌瘦的年轻人，他衣服褴褛、双眼深陷，一看就知道是一个典型的流浪汉。

威尔可是一个热心肠的人。他走了出去，对那个年轻人说道：“小伙子，有什么需要帮忙的吗？”

年轻人略带点腼腆地问道：“这里是威尔可食品店吗？”他说话时带着浓厚的墨西哥味。

“是的。”

年轻人更加腼腆了，他低着头小声地说：“我是从墨西哥来找工作的，可是整整两个月了，我仍然没有找到一份合适的工作。我父亲年轻时也来过美国，他告诉我他在你的店里买过东西，喏，就是这顶帽子。”

威尔可看见小伙子的头上果然戴着一顶十分破旧的帽子，那个被污渍弄的模模糊糊的“V”字型符号正是他店里的标记。

“我现在没有钱回家了，也好久没有吃过一顿饱饭了。我想……”年轻人继续说道。

威尔可知道了眼前站着的人只不过是多年前一个顾客的儿子，但是，他觉得自己应该帮助这个小伙子。于是，他把小伙子请进了店内，好好地让他饱餐了一顿，并且还给了他一笔路费，让他回家。

不久，威尔可便将这件事情淡忘了。过了十几年，威尔可的食品店越来越兴旺，在美国开了许多家分店，他于是决定向海外扩展，可是由于他在海外没有根基，要想从头发展也是很困难的。为此，威尔可一直犹豫不决。

正在这时，他突然收到一位陌生人从墨西哥寄来的一封信。原来写信人正是他多年前曾经帮助过的那个流浪少年。

此时，那个年轻人已经成了墨西哥一家大公司的总经理，他在信中邀请威尔可来墨西哥发展，与他共创事业。这对于威尔可来说真是喜出望外，有了那个年轻人的帮助，威尔可很快在墨西哥建立了他的连锁店，而且经营发展的异常迅速。

很多人把威尔可的发迹简单的归功于“运气好”，这似乎也无可厚非，但我却更愿意将威尔可连锁店的发展归功于“人脉”——毕竟，他的运气是人给予的。

人生的路上，有些运气是拣来的——例如中彩票——但那是一种不值得提倡的；有些运气是时势造就的——但这需要有过人的眼光；而有些运气则是他人给的——这只需要你在日常生活中助人为乐，广结善缘！

不断编织人脉网络

在现今竞争激烈的社会里，需要你不断编织自己的人脉网络，帮助别人就是为自己储备一份“人情”，就是为自己打开了一条门路。

刘微在一家电脑专卖店当营业员，她心地善良，在待人接物方面，乐意替别人着想，经常因不忍拒绝帮人忙而给自己带来额外的负担。

一天下午，刘微正准备下班，两位年轻小姐找到她，叽叽喳喳发牢骚说，前不久在这里买的一台电脑质量太次，用了没几天就“休克”了。晚上她们还想用电脑加班呢，这可怎么办？

刘微一细问原由，明白了：这两位小姐是“菜鸟级”的电脑用户，遇到一点小疑问就不知所措。她们所说的“休克”，不是电脑的问题，而是操作不当造成的软件故障。刘微向两位小姐解释说，这不属于保修范围，应当由用户自己解决。两位小姐见刘微很好说话的样子，便姐姐长姐姐短的请她想办法，说是晚上急着用电脑，又找不到别人帮忙。

刘微很为难。人家年龄不见得比自己小多少，已经屈尊叫了她十几声“姐姐”，