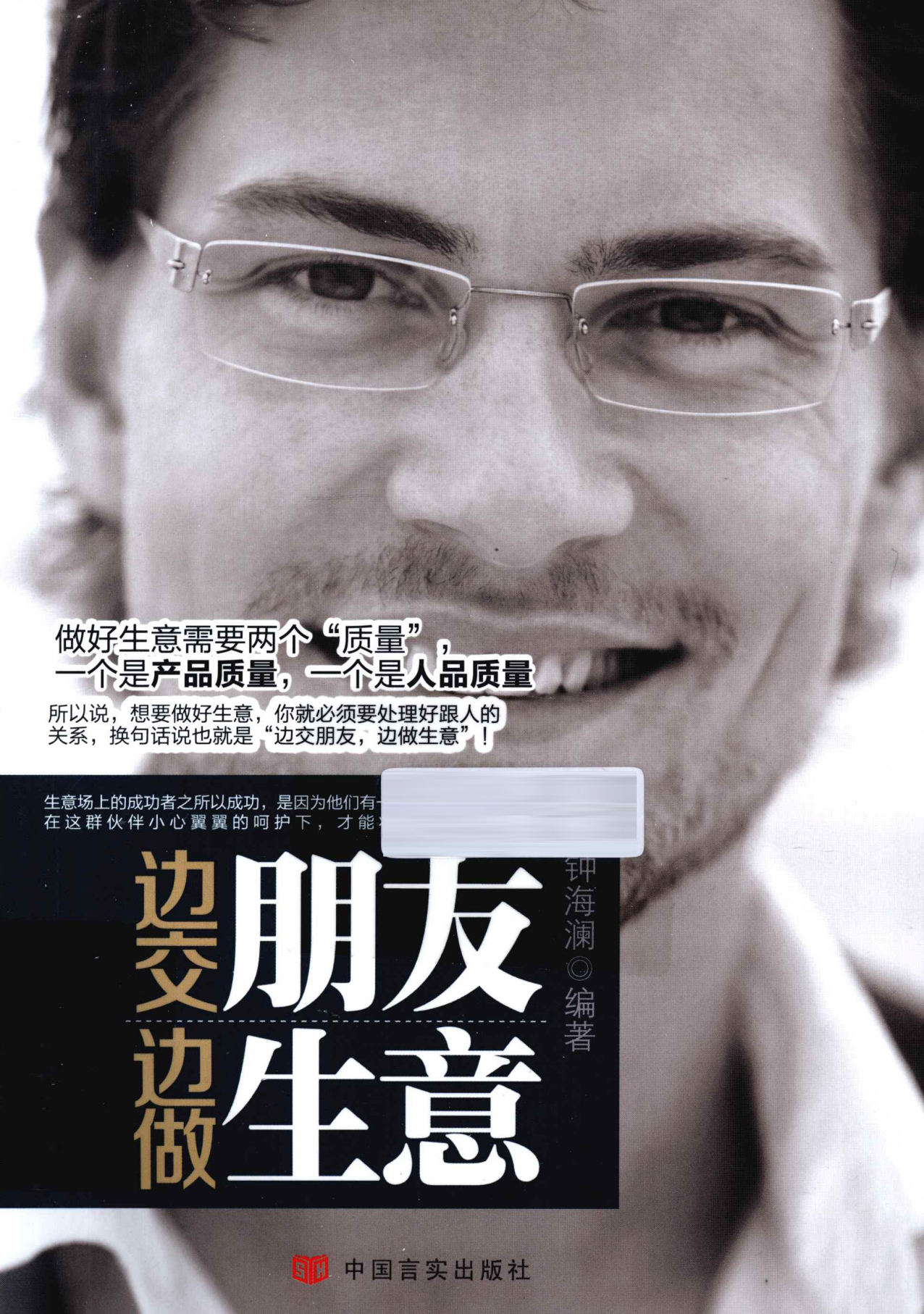




做好生意需要两个“质量”，
一个是产品质量，一个是人品质量

所以说，想要做好生意，你就必须要处理好跟人的关系，换句话说也就是“边交朋友，边做生意”！

生意场上的成功者之所以成功，是因为他们有一群伙伴小心翼翼的呵护下，才能

边交朋友 边做生意

钟海澜◎编著



中国言实出版社

朋友生意

边交边做

钟海澜◎编著



中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

边交朋友, 边做生意 / 钟海澜编著. —
北京: 中国言实出版社, 2013.4
ISBN 978-7-5171-0116-1

I. ①边… II. ①钟… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第068345号

责任编辑: 郭江妮

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

电 话: 64966714 (发行部) 51147960 (邮 购)

64928661 (总编室) 64963107 (三编部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2013年4月第1版 2013年4月第1次印刷

规 格 710毫米×1000毫米 1/16 20印张

字 数 330千字

定 价 39.80元 ISBN 978-7-5171-0116-1



在中国，人际关系是最复杂的，也是最有效的。有这样一句话，“在家靠父母，出门靠朋友”。在中国，如果你没有关系，也没有人脉，那么你想做生意，纯粹是异想天开。而拥有属于自己的朋友，通过朋友又结识到新的朋友，这些都会让你受益匪浅。所以，在做生意的同时，也要交朋友，“边交朋友，边做生意”是最好的途径。

会交朋友，在生意场上会被认为是一种非常强的能力，成功者都有一个共同点，那就是能够处理好跟朋友之间的关系，会尽最大可能把接触过的人变成对自己事业有帮助的朋友。看看那些成功人士，不论是古代的吕不韦，胡雪岩，还是现代的华人首富李嘉诚，世界巨富比尔·盖茨，他们的成功无不有朋友的相助。

对于生意人而言，人脉就是财脉，没有人脉就没有时时的讯息，没有关系就没有属于自己的资源。对每个人而言，好的人脉，好的朋友是一笔非常重要的财富，它对于我们事业的帮助是非常非常大的。

聪明的生意人会判断别人的心理，对不同的人说他们喜欢听的话，会根据每个人的喜好来办事，只要需要，他甚至能把陌生人变成自己的朋友。所以，这样的人做生意，自然就是一帆风顺，游刃有余。

本书从商人的角度出发，教你如何将那些对你事业有帮助的人变成自己的朋友；如何处理与朋友间的各种关系；如何维持朋友间的关系；怎样对待生意场上的应酬……

如果你想做生意，那么这本书将会是你的启蒙老师；如果你正在做生意，那么这本书将会是你得力的助手。



第一篇 一个篱笆三个桩，一个好人三个帮

002 第一章 想拥有财富，人脉必不可少

人脉，是一个人通往财富、成功的入门票。如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘，一份收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一份耕耘，数倍收获”。

- 人脉很神奇，你不可不知 / 002
- 人脉很宝贵，无形的资产 / 004
- 想有竞争力，就得有人脉 / 006
- 想融入社会，需要人脉圈 / 007
- 前途和“钱”途，由人脉决定 / 009
- 如何变得自信？人脉告诉你 / 011
- 想要谋发展，必须有人脉 / 012
- 想聚敛财富，先聚敛人脉 / 013
- 好人脉让你更容易出人头地 / 014
- 好人脉才能带来好收获 / 016

020 第二章 朋友是资源，取之不尽

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。朋友是生意人取之不尽的商务资源，是帮助你走向成功的力量。

- 朋友是资源，而且很重要 / 019
- 朋友是榜样，力量无穷大 / 020
- 朋友是座桥，对岸是成功 / 022

- 在家靠父母，出门靠朋友 / 026
朋友是“间谍”，情报来自他 / 028
朋友是军师，决策需要他 / 030
有朋友在，你就不是“寂寞英雄” / 032
你认识谁决定了你是谁 / 033

036 第三章 秘诀在手，你会和他交朋友

如何与不同类型的人交朋友？这个问题困扰着每一个想打开交际圈的生意人。毕竟，只有与人相处才能获得商机。但人与人是不同的，正是这些不同，构成了生意人对于各个方面朋友的渴求。你要找到结交各种人的方法，努力成为他们的朋友，当你有事的时候，就会发现自己是如何的左右逢源。

- 和同学交友的诀窍 / 036
和同乡交友的诀窍 / 040
和同事交友的诀窍 / 043
和邻居交友的诀窍 / 047
和客户交友的诀窍 / 048
和老板交友的诀窍 / 054
和律师交友的诀窍 / 058
和官员交友的诀窍 / 058
和学者交友的秘诀 / 061
和名人交友的秘诀 / 062
和异性交友的秘诀 / 065
和老人交友的秘诀 / 068
和年轻人交友的诀窍 / 071

073 第四章 建立人脉，这些步骤你能用

商务成功人士大多认为，要在事业上有所发展，最具威力的战略之一是“建立人脉”。但是，人脉如何建立，又该如何经营与维系呢？

- 建立人脉，先看清自己的能力 / 073
按照自己的方式整理人脉档案 / 076
开始布局，拓展人脉 / 079
让别人注意你 / 082
拓展原则，用心揣摩 / 086

第二篇 一分钟帮你交到好朋友

092 第五章 张口就来，巧获他人的好感

人们总是在最初接触的一刹那就会对对方产生大概的印象，而这个印象直接决定了其好感程度。所以，在最初接触的一刹那你所说的每一句话都是至关重要的。

- 自我介绍，让别人关注你 / 092
- 称呼得体，最好的见面礼 / 093
- 介绍别人，这样能使双方满意 / 095
- 打招呼要有春天般的温暖 / 097
- 合理说话，让别人成为你的“粉丝” / 099
- 八种方法让你获得好感 / 100
- 不论何时何地，“谢谢”不能少 / 104

106 第六章 打开话匣子，让你们相谈甚欢

工作中、生活中、学习中，处处都免不了和陌生人接触。然而，很多人在面对陌生人时，往往不知如何开口，不懂如何顺利地交谈。他们也因此失去了结交朋友、开展工作的机会。很多口才高手能和陌生人一见如故、侃侃而谈，他们的人生也因此更加精彩。

- 话要投机，重在第一句话 / 106
- 从共同点出发，找到切入点 / 108
- 如何让他对你产生好感 / 109
- 在初次交谈中展现人格魅力 / 111
- 记住对方名字比什么都重要 / 112
- 尺度要拿捏，说话有分寸 / 114
- 如何与异性聊天 / 115
- 结束语要让人回味无穷 / 117

119 第七章 妙语连珠，让别人喜欢你

有效的劝导说服之语，能为他人解开心结、赶走愁云、减轻压力、排

除烦恼、重获信心……有效的说服能使迷蒙者翻然醒悟，改弦更张；能让宿敌消除怨恨，握手言和；能叫浪子迷途知返，改邪归正；能让固执者心中开窍，顺其自然……所以，我们有必要掌握一定的劝导说服技巧。

有理有礼，别人才会接受你 / 119

攻心为上，打好“感情牌” / 121

示之以利，告之以害 / 123

抓住关键，一语中的 / 124

反语相劝，轻松说服对方 / 125

说软话，服人心 / 127

明修栈道，暗渡陈仓 / 127

巧设“圈套”说服人 / 130

因势利导，步步为营 / 132

134 第八章 见人说人话，见鬼说鬼话

你要说话，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果所遇非人，还是不说为好；这个时候，你是要说话的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好，说话的成功与失败，诚然与你的说话技术有关，而是否得其人得其时，也与你说话的成败有很大的关系。多说话，别人未必当你是能干，少说话，也未必当你是傻子。

说话之前先看看对象 / 134

从对方得意的事情说起 / 135

措词一定要因人而异 / 136

分辨对象说话的技巧 / 137

从闲谈中读懂对方心态 / 138

从说话韵律看透他人 / 141

注意言谈时的手势 / 142

学会和陌生人交谈 / 143

掌握找话题的艺术 / 144

巧妙缩短沟通的距离 / 145

第三篇 做生意也是做人

150 第九章 小商做好事，大商做好人

在商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。因为商道实质上就是人道，经商就是做人，交易就是交心。要做一个成功的商人首先就要做好人，先学做人，才会做事。这就是一个成功商人和普通商人的最大区别。

想做好生意首先做好人 / 150

做人要厚道 / 152

过河拆桥等于自断后路 / 153

“品牌意识”要融入你做人的血液里 / 154

千金难买好人格 / 155

要有危机意识 / 157

五种品质，让你变成成功者 / 157

有好人缘，才能有好生意 / 160

162 第十章 交际中，你的形象很重要

在交际中，你给其他人的印象在视觉上占了很大一部分，如表情、姿态、身材、仪表、服装等方面。特别是在人们真正了解一个人之前。早在第一眼看到他时，就形成了对他的初步看法，即所谓先入为主。这将是今后交往的起点和根据。所以，每一个善于交际的人都很重视保持良好的个人形象。

好形象要保持 / 162

人靠衣裳马靠鞍 / 164

你的眼神能为你赢得好感 / 165

如何握手有诀窍 / 167

收敛锋芒，好好说话 / 169

文质彬彬，大方优雅 / 170

在什么场合用什么礼仪 / 173
有个性，才会彰显你的魅力 / 176

181 第十一章 做人要老实，但不能太老实

“老实”，本来应该是一个优良的品质，但是如果老实成了懦弱、迂腐、不知变通、不能进取的代名词的话，自然不应当受到我们的欢迎。因此，在现实生活中，我们应当全面分析自己的处境，认识清楚在哪些方面我们应当保持老实的优良品质，而在哪些方面我们又不应当太老实。

坚持是好事，但别走极端 / 181
自己的利益需要自己来争取 / 183
“有色眼镜”害的是自己 / 186
欲了解社会，先了解人性 / 187
透过现象看本质，切勿被迷惑 / 188
掌握技巧，你才会成功 / 189
做时代潮流的“弄潮儿” / 190
该赚钱时就赚钱，要敢于赚钱 / 192
人际交往有误区，要及时走出 / 193

195 第十二章 别跟自己过不去，进退有度

成大事者的关键一条处世原则就是“在小处忍让，在大处求胜”。这就要求处世时，不是一受到别人的冷眼就眼红着急，而是根本不把它当回事，控制自己的情绪，把头低下来，等待下一次时机的到来。

学会进退就学会了处世 / 195
不善进退者，乃是败者 / 196
不拘小事，注重大事 / 197
识时务者为俊杰 / 198
学会低头，是为了更好地抬头 / 199
脆弱意志是祸害，不能被其所摆弄 / 200
惟有埋头，乃能出头 / 201
在身后留一串坚实脚印 / 202
成功者永不放弃 / 205

第四篇 学会处世交友，做一个生意好人

210 第十三章 酒桌上的生意经你知道多少

在今天，酒桌上谈生意已经是惯例了，很多生意就是在酒桌上谈成的。但酒场有酒场的规矩，在酒桌上说什么话，乃至如何喝酒、敬酒、拒酒都是有讲究的。事实上，许多生意的成功率在酒桌上远远高于办公室，如果你能把握和利用好这个场合，就能赢得对方的好感，生意也基本成功了。

- 想结交朋友，到酒场上来 / 210
- 坐有坐相，吃有吃相 / 214
- 懂“规矩”别人才跟你喝酒 / 215
- 酒场说话有“文化” / 217
- 拒酒有拒酒的艺术 / 218
- 切忌挑食，做一个合格的陪客 / 220
- 分清主次，有轻有重 / 224

226 第十四章 做有面子的中国式买卖

对中国人而言，一样买东西，我为什么找你不找他？除非你给我“面子”。而所谓“面子”，包含了折扣、优惠或特别的服务。“合作是交情，成交是生意”，跟中国人做生意，是一种艺术，运用之妙，存乎一心，很难完全套公式。简单来说，就是让对方有“爽”的感觉。能让对方越痛快，越有面子，就越可能达到“买卖完成，仁义又在”的最高境界。

- 给个面子，买卖很好做 / 226
- 照顾别人，别人就喜欢你 / 227
- 人非圣贤，孰能无过 / 231
- 跟朋友交往，借钱有学问 / 234
- 给别人一个台阶，给自己留一个余地 / 235
- 想挣大钱，先俘获顾客的心 / 237
- 立身处世，和气生财 / 238

241 第十五章 想获得双赢，先找平衡点

你是否发现谈生意的时候，价格、数量、质量、包装等内容只是话题的一部分，更多的时候，双方都是在交流感情，寻找彼此间的共同点，以消除隔阂。与对方交上朋友，搞好关系，你自然能在谈判中多一份制胜的筹码。而达到双方利益的平衡点，取得双赢，将使你获得更为长久的利益。

举止很重要，商谈要牢记 / 241

名声很重要，建立知名度 / 242

遵从礼仪，展现好素质 / 243

应了解各种谈判技巧 / 245

成功也需要一点点的让步 / 247

找出共同的利益，生意就好做了 / 249

外究内省，败中取胜 / 251

做好三个阶段，帮你达到双赢 / 253

255 第十六章 好朋友≠好伙伴

刘关张桃园三结义，共同创立蜀汉政权让世人羡慕不已。同样，刘备因为关张二人坚持伐吴，葬送蜀汉国力也让世人为之感叹。到底什么样的人才可以一起共事？

选择一个合适的合作伙伴，对于生意人来说，其难度并不低于选择自己的爱人。朋友归朋友，生意归生意。友情可以是绊脚石也可以是垫脚石，关键在于选择。

找合作伙伴，一定要慎重 / 255

彼此互惠，互补是关键 / 256

志同道合才有共同目标 / 259

有的朋友不能合作 / 261

同富贵共患难才是好伙伴 / 262

第五篇 犹太人做生意的四个忠告

266 第十七章 有了大观念，才能做大生意

富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富，而是他们从根本上就有一个赚取财富的头脑。穷人的穷不仅仅是因为他们没有钱，而是他们根本就缺乏一个赚钱的头脑。

- 想成富人，先富头脑 / 266
- 学识多了，财富就来了 / 267
- 金钱无姓氏，童叟无欺 / 268
- 想靠体力挣大钱，妄想！ / 269
- 要学会用钱赚钱，借钱赚钱 / 270
- 怎么干比干什么更重要 / 271
- 富人不会把钱都揣进口袋 / 273
- 厚积薄发，知识指引成功 / 275
- 把钱存入银行？No！ / 276

278 第十八章 嗅觉敏锐，先下手为强

只有动作迅速，行动敏捷，才有可能在激烈的竞争中获得胜利。这就像在拳击场上，不论你有多好的素质，多高的水准，多硬的功夫，只要你的动作不够敏捷，就会失去那稍纵即逝的机会。

- 机会稍纵即逝 / 278
- 学会总结信息，就能抢占先机 / 279
- 信息的价值通过商品来体现 / 280
- 相信自己，预感没有错 / 281
- 先下手为强，该出手时就出手 / 282
- 生意要想火，先得助手多 / 283
- 向前一小步，成功一大步 / 285

286 第十九章 斤斤计较，商人的本色

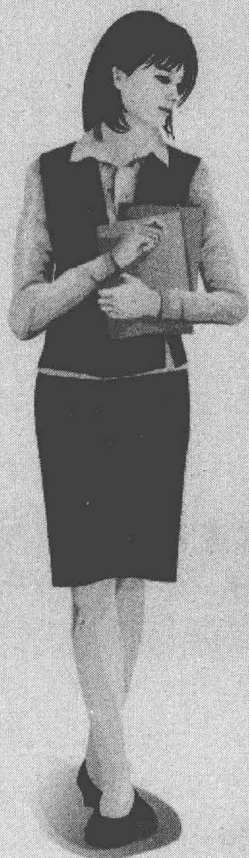
俗话说：千里之行，始于足下。对于财富的积累，也是一样。财富是需要一点一滴慢慢积累的，如何积累呢？就是要对商品的利润进行严格的控制，对于利润要斤斤计较。

- 吃小亏，获大利 / 286
- 本钱是用来赚更多的钱的 / 287
- 对于自己的那一份，要斤斤计较 / 288
- 金钱很珍贵，但智慧更珍贵 / 289
- 物尽其材，材尽其用 / 290
- 成本在一定程度也决定了利润 / 291
- 不为悲伤而活，财富是赚来的 / 292
- 借用资源经营 / 293
- 最能干的人，不是等待机会的人 / 295
- 机智从容，成功商人的必备 / 296

297 第二十章 理好财，你就会赚钱了

会赚钱，不会理财，那么你挣再多的钱也没用。只有会挣钱，也会理财，那么你才能有财富的累积。

- 有了钱，就去做生意 / 297
- 用桶存滴水的方法来存钱 / 298
- 接济朋友可以，但切勿借钱 / 299
- 会挣钱，也得学会花钱 / 300
- 赚钱的机会，千万不能放过 / 302
- 理财的基本法则，犹太人告诉你 / 303
- 一分一厘，都要心中有数 / 305
- 会花钱，不是乱讲排场撑面子 / 305
- 硬币也是钱，切勿轻视 / 306



第一篇

一个篱笆三个桩，
一个好人三个帮



第一章

想拥有财富，人脉必不可少

人脉，是一个人通往财富、成功的入门票。如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘，一份收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一份耕耘，数倍收获”。

* 人脉很神奇，你不可不知 *

只有在这个社会拥有丰富的人脉并善于利用这些人脉，你才有可能为自己事业的成功开拓宽广的道路，达到成功的终点。

很多人只知道比尔·盖茨成为世界首富的原因，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个最重要的关键就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒，但是在他20岁的时候，已经签到了一份大单。假如把营销比喻成钓鱼的话，是钓大鲸鱼，还是钓小鱼比较好呢？回答肯定是大鲸鱼。因为钓大鲸鱼钓一只可以吃一年，但钓小鱼的话得天天去钓。比尔·盖茨在25年前创业的时候，就了解了这一点。他一开始就钓了一条大鲸鱼。让我们来领略一下比尔·盖茨的人脉轨迹。

1.充分利用自己亲人的人脉资源。

他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司IBM签的。当时，他还是位在大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？原来，比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，中间有一个中介人比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

2.大力利用合作伙伴的人脉资源。

大家知道比尔·盖茨最重要的合伙人保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。

3.积极发展国外的朋友，让他们去调查国外的市场，以及开拓国外市场。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

4.积极雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。

比尔·盖茨说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”显然，比尔·盖茨的成功与他善于利用自己的人际关系是分不开的。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是全世界最大的月历卡片制造公司。四年前，沃德因税务问题而服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说，在许多不实的报导之后，哈维·麦凯终于写出公正的报导。

出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。