

『好朋友是人脉也是财脉』

交好朋友 做大生意

“千金难买是朋友，朋友多了路好走。”与好朋友倾诉苦闷，苦闷就会减半；
与好朋友分享快乐，快乐就会增倍。

王志刚◎编著



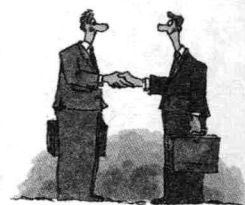
生意场上没有好朋友的协助，就像一潭死水，不会涌起波澜。
JIAOHAOPENGYOUZUODASHENGYI

中國華僑出版社

『好朋友是人脉也是财脉』

交好朋友 做大生意

王志刚◎编著



生意场上没有好朋友的协助，就像一潭死水，不会涌起波澜。
JIAOHAOPENGYOUZUODASHENGYI

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

交好朋友做大生意/王志刚编著.-北京:中国华侨出版社,2008.3

ISBN 978-7-80222-565-7

I.交… II.王… III.商业经营-人际关系学-通俗读物
IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 022426 号

●交好朋友做大生意

著 者 / 王志刚

责任编辑 / 文 慧

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 20 字数 / 268 千字

印 刷 / 北京银祥福利印刷厂

版 次 / 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-565-7/G·438

定 价 / 32.80 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

伟大的俄国作家果戈理曾经说过这样一句话：“每个人的身上都有别人没有的东西，每个人最为敏感的那根神经都会与别人不同。因此，只有友好地交流和沟通，然后互相帮助，才能保证自己和别人能够将事物看得更清楚、更全面。”

的确如此，每个人的自身条件都是有限的。要想在有限的生命里成就一番辉煌事业、垒起一座光灿金山，就必须懂得利用别人的优势来弥补自己的不足。汉高祖刘邦当初不过是个小小的亭长，而最终却能成就帝王霸业，这是为什么呢？他曾经自我分析道：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；填国家，抚百姓，给饷馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。三者皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下者也。”

硝烟弥漫的战场已经在历史中沉睡，但激烈的竞争并没有退却半分颜色，在没有硝烟的商场中拉开了序幕，并一步步公开化、普遍化。“君要臣死，臣不得不死”的年代已不复存在，在人人平等的社会里，任何人都没有权力和能力来控制或使用任何一个其他的人，但要想在变幻莫测的商战中成为一个成功的生意人，同样需要得到他人的支持和帮助。正因为如此，人脉对于生意人来讲，显得至关重要。



什么样的人脉关系对生意最有用呢？

首先，人脉关系要具有严密性、广泛性和全面性。一旦你的人脉关系具有了这样的性质，你就知道什么样的人能够给你带来什么样的帮助，从而有效摆脱“病急乱投医”的困境。

其次，在人脉关系的基础上，要善于发展“有用”的朋友。毕竟，每个人的精力有限，不可能与人脉关系中所有的人都能够“亲密接触”，有选择地结交一些朋友是必要的。

不过，要想建立良好的人脉关系并不是一厢情愿的事情。要想与别人搞好关系、结交朋友，首先要引起别人的好感。良好的社交形象、游刃有余的应酬术等都是让别人产生好感的良好途径。除此之外，不轻易树敌能够帮助你安全渡过社交“雷区”，适量的感情投资能够帮助你加深人脉关系。

有了这些铺垫之后，生意便可以一步步做大。正所谓“工欲善其事，必先利其器”，有了人脉这块磨刀石，生意上的困难将会如铁锈般被打磨殆尽。此时的你，将会如一把刚出鞘的锋利宝剑，在生意场上穿梭自如，用一笔笔财富验证你的成功！

本书紧紧围绕上面提到的这些方面，具体阐述了如何打造黄金人脉的步骤和方法。该书内容通俗但不俗气，适合各个发展阶段的生意人、各阶层文化水平的生意人。希望本书能够抛砖引玉，使读者能够从中揣摩、引申或推演出更加完美的生意经，以稳健的步伐迅速向成功和财富迈进。



第一章 树立良好的社交形象

交际不是一厢情愿的事情，要想建立良好的人脉关系，除了要采取主动的交往方式外，还要注意树立受人欢迎的社交形象。

良好的社交形象是打开别人心灵之窗的敲门砖，是进一步沟通和交流的前提。有了这个准备工作后，既可以使你得到你愿意交往的对象的认可，也可以吸引一些潜在的人力资源或合作伙伴。

- 1、注重仪容和服饰 / 003
- 2、保持整洁清爽的形象 / 010
- 3、把握好语言尺度 / 012
- 4、用眼神和握手来打动对方 / 017
- 5、做一个忠实的听众 / 021
- 6、用微笑迎接他人 / 025
- 7、调动你的幽默细胞 / 028
- 8、诚实守信是社交中的通行证 / 042
- 9、拜访也要有方法 / 046
- 10、名片的使用 / 049
- 11、了解异地的礼仪习俗 / 051
- 12、开玩笑要把握分寸 / 056
- 13、让交谈变得自然亲切 / 058
- 14、养成良好的谈吐习惯 / 060



第二章 有选择性地结交朋友

人脉关系固然重要，但朋友更加重要。如果能够多结交几个“有用”的朋友，无疑会让自己的事业更加顺利。因为在有些时候，即使你愿意给别人一定的报酬，别人也不愿意帮助你，朋友却不会这么做。他们会毫不犹豫地帮助你，让你的困难得到及时解决。

- 1、多交“有用”的朋友 / 065
- 2、如何选择朋友 / 067
- 3、让自己有更多的“闪光点” / 072
- 4、与成功者交朋友 / 075
- 5、善于结交身边的“贵人” / 077
- 6、从同学中发展朋友 / 081
- 7、结交有优势的人 / 083
- 8、不要因小矛盾失去朋友 / 085
- 9、认真对待突然“升温”的友情 / 087
- 10、保持距离，划分等级 / 088
- 11、与批评你的人做朋友 / 091
- 12、与有名望的人“牵手” / 094



第三章 安全渡过社交“雷区”

正所谓“千人千面”，在社交过程中，一个人将会遇到形形色色的人。在与各种不同的人打交道时，一定要谨慎起来，不要因自己的言行举止而招致他人的反感。只有这样，才能避开不必要的麻烦，也不会为自己树敌，从而安全渡过社交“雷区”。

- 1、不要与他人抬杠 / 101
- 2、避免与他人争论 / 104
- 3、与自己不喜欢的人交往 / 107
- 4、与不喜欢自己的人交往 / 110
- 5、给他人留足面子 / 112
- 6、不要故意贬损他人 / 116
- 7、如何与不同类型的人打交道 / 119
- 8、为人处事要外圆内方 / 121
- 9、对商场无赖不要心存幻想 / 125
- 10、控制自己的愤怒情绪 / 128
- 11、故意示弱消除对方敌对心理 / 130
- 12、不要直接改变他人的想法 / 133
- 13、学会与他人分享荣耀 / 140
- 14、九种不受欢迎的生意人 / 143



第四章 编织完善的人脉网络

要想成就一番事业或迅速而稳定地壮大已有的事业，就必须善于编织人脉关系网。只有具备了广泛而严密的关系网，才能够在关键时刻找到替自己解决困难的最佳人选。否则，等到问题出现时，你便会像一只无头苍蝇般到处乱闯，不仅花费了人力、物力，还不容易找到最得力的人。

- 1、人脉是最有用的潜资源 / 147
- 2、人脉是通向财富的捷径 / 150
- 3、主动与陌生人交往 / 152
- 4、用心记住他人的名字 / 156
- 5、如何与陌生人进行交谈 / 160
- 6、与上级搞好关系 / 163
- 7、与亲戚搞好关系 / 165
- 8、与同乡搞好关系 / 169
- 9、与同学搞好关系 / 172
- 10、从关系中找关系 / 174
- 11、将人脉渗透到多个领域 / 177
- 12、建立企业人脉的 12 个原则 / 179
- 13、整理自己的关系网 / 187
- 14、修补自己的关系网 / 190



第五章 要做生意先学会应酬

无论是在交际活动或商务活动中，都难免要遇到各种各样的应酬。既然应酬不可避免，就应该学会适应。要知道，谈判桌上谈不成的事情，有时候却能够在应酬中谈成。因此，要善于运用应酬来完善人际关系和达成合作协议。

- 1、尊重客户四要点 / 195
- 2、商务拜访须知 / 197
- 3、如何举办宴会 / 200
- 4、如何接待客户 / 203
- 5、做一个令人满意的客人 / 206
- 6、不要让吃相影响你的形象 / 208
- 7、请客吃饭应注意的问题 / 210
- 8、如何在酒桌上说话 / 213
- 9、如何敬酒、劝酒和拒酒 / 215



第六章 不可忽视的感情投资

古人说：“水可干而不可夺湿，火可灭而不可夺热，金可柔而不可夺重，石可破而不可夺坚。”无论做什么事情，都要顺其本性，否则只会无功而返。人都是有感情的，在交往的过程中多做一些感情投资，便能够顺应人的本性，有利于达到自己的目的，正所谓“顺民心者得天下，失民心者失天下。”

- 1、使自己多点人情味 / 219
- 2、养成乐于助人的好习惯 / 222
- 3、常怀一颗感恩的心 / 225
- 4、把人情做足 / 227
- 5、雪中送炭更能打动人心 / 231
- 6、精神鼓励重于物质奖励 / 234
- 7、小的付出换来大的收益 / 235
- 8、多请朋友到家坐坐 / 237



第七章 将小生意一步步做大

一个成功的生意人，不仅会通过灵活多变的方式建立良好的人际关系，而且擅长利用各种各样的关系来谈生意。既然是生意人，就应该向生意场中的成功人士看齐，通过各种方法和手段将自己的生意一步步做大。

- 1、如何进行谈判 / 241
- 2、谈判中的 20 字诀 / 244
- 3、如何进行商务签约 / 247
- 4、给对方更多的盈利空间 / 250
- 5、顺利卖掉商品的几种技巧 / 251
- 6、谈生意时不能急功近利 / 257
- 7、进攻是最好的防守 / 261
- 8、弄虚作假难以做成生意 / 265
- 9、找一个能干的合伙人 / 267
- 10、利用“光环效应” / 270
- 11、生意场上多交朋友 / 272
- 12、拿别人的钱做生意 / 277
- 13、先吃亏，后赢利 / 279
- 14、不要违背他人的原则 / 282



第八章 成功收账把生意做活

在现代商业活动中，收账是一个非常重要的环节。聪明的生意人在收账方面有一手，他们注重策略，讲究方法，能根据债务人的不同情况对症下药，而且不打无准备之战，他们决不放过每个环节与细节，在着装与语言技巧方面都非常讲究，这为顺利收账奠定了良好的基础。

- 1、重视客户信用调查 / 287
- 2、分析客户拖欠款额的原因 / 289
- 3、把握收账要领 / 292
- 4、区分类型，因人而异 / 294
- 5、摸清对方底牌，确定自己底线 / 299
- 6、收款六点诀窍 / 301
- 7、巧妙应对欠款客户 / 303
- 8、追款过程中的注意事项 / 306

第一章 树立良好的社交形象

交际不是一厢情愿的事情，要想建立良好的人脉关系，除了要采取主动的交往方式外，还要注意树立受人欢迎的社交形象。

良好的社交形象是打开别人心灵之窗的敲门砖，是进一步沟通和交流的前提。有了这个准备工作后，既可以使你得到你愿意交往的对象的认可，也可以吸引一些潜在的人力资源或合作伙伴。





1、注重仪容和服饰

所谓个人仪容，即人的容貌，是个人仪表的重要组成部分之一。它由发式、面容以及人体所有未被服饰遮掩的肌肤（如手部、颈部）构成。个人仪容在仪表美中占有举足轻重的地位。评价一个人仪容是否美丽，主要从发式、面容、颈部、手部等方面来判断。

（1）发式

头发整洁、发型大方是发式美的最基本要求。整洁大方的发式常常给人留下神清气爽的印象，而披头散发（对男士而言）则会给人以萎靡不振的感觉。

发式美是构成社会生活美的一部分。随着人类审美能力的不断提高，对发式美的要求也越来越多样化、艺术化。一般来说，发式本身是无所谓美丑的，只要一个人所选发式与自己的脸型、肤色、体形相匹配，与气质、职业、身份相吻合，就能显现出真正的美。

（2）面容

面容是人的仪容之首，是人体暴露在外时间最长的部位，也是最动人之处。

由于性别的差异和人们对面容的认知角度不同，使得男女在面容美化的方式方法和具体要求上存在着一定的差异。

男人保持面容美的具体做法是：养成每天修面剃须的好习惯。如果想留胡须，应考虑到工作环境是否允许，并且要经常修剪，保持卫生；



不管是留络腮胡还是小胡子，整洁大方是最重要的；没留胡须的人，切忌胡子拉碴去参加各种社交活动，尤其是外事活动，这是对他人不敬的表现，是十分失礼的行为。

(3) 颈部

颈部很容易显现一个人的年龄，所以平时要像保养脸部一样保养颈部。保持颈部皮肤的清洁，加强颈部运动与营养按摩，这样会促使颈部皮肤绷紧，光洁动人。颈部的营养按摩一般从20~25岁开始为宜，如果年龄增大，皮肤会随之衰老，待出现皱纹以后再寻找消除妙法，恐怕会事倍功半。

(4) 手部

和脸部、颈部一样，手也常常露在服饰之外，容易被人注意。因此，适度地保护与美化手是十分必要的，也是不容忽视的。

要经常保持手部的清洁，养成勤洗手勤剪指甲的好习惯。人际交往中，清洁、柔软的手能增添对方对你的好感；在工作中，能增添同事和上司对你的信任。因为，手的清洁在某种程度上反映了一个人的精神风貌。

在社交场合中，为了给他人留下一个好印象，服饰的作用同样不可忽视。如果服饰与仪容间显得格格不入，则会给别人留下一种不伦不类的印象。但如果在注重仪容后，同样注重服饰，仪容和服饰便能够很好地融合在一起，并且相得益彰，交映成趣。

著名人类行为学家迈克尔·阿盖尔做过一个实验，这个实验证明了服饰的重要性。他本人以不同的装扮出现在同一地点，可产生的结果却截然不同：当他身着西装、以绅士模样出现时，向他问路或问时间的陌生人，大多彬彬有礼，并且这些人大部分是上流社会的人物；而当他扮成无业游民的样子出现时，接近他的人以流浪汉居多。

服饰是个人形体的外延，包括衣、裤、裙、帽、袜、手套等各类服饰。它们都起着遮体御寒、美化形象的作用。服饰又是一种礼仪，它显示着一个人的个性、身份、涵养及其心理状态等多种信息，正如莎士比