

第一版畅销 20 万册！

孙景峰◇编著



成功的生意人都奉行这样一个道理：
先交朋友后做生意；边做生意，边交朋友。

先做朋友 后做生意

[中国生意人人脉成功宝典]

[第二版]



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

孙景峰◇编著

先做朋友 后做生意

[中国生意人人脉成功宝典]

[第二版]



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

先做朋友后做生意——中国生意人人脉成功宝典/孙景峰编著. —北京:
中央编译出版社, 2007. 6
ISBN 978-7-80211-413-5

I. 领... II. 博... III. 商业经营—人间交往—通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 036459 号

先做朋友后做生意 编著: 孙景峰

责任编辑: 冯 章

E-mail: chfengzhang@vip. sina. com

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话: (010) 66509366 66509360 (编辑部)
(010) 66509364 (发行部)

h t t p: //www. cctpbook. com

E-mail: edit@cctpbook. com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京蓝华印刷厂印刷

开 本: 787 × 1092 mm 1/16

字 数: 210 千字

印 张: 19

印 数: 1 - 15000 册

版 次: 2007 年 6 月第 1 版

印 次: 2007 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80211-413-5

定 价: 36.00 元

本社常年法律顾问: 北京建元律师事务所 首席顾问律师鲁哈达



中国生意人人脉成功宝典：

- ◇ 人脉是金，朋友无价
- ◇ 结交“有用”的朋友
- ◇ 轻松突破社交“瓶颈”
- ◇ 交际“红人”的应酬之道
- ◇ 生意场上的感情投资
- ◇ 酒桌上交朋友，酒桌下成生意
- ◇ 谈判伤感情，商谈增情谊
- ◇ 做朋友做生意都需要一双“慧眼”
- ◇ 帮客户成功就是自己成功
- ◇ 在朋友与生意之间做好取舍



第一版畅销20万册！

孙景峰◎编著

成功的生意人都奉行这样一个道理：
先交朋友后做生意，边做生意，边交朋友。

先做朋友 后做生意

【中国生意人人脉成功宝典】

【第二版】




中国商业出版社

策 划：博瑞森·于向勇

bookgoodyxy@126.com

责任编辑：冯 章

封面设计： 标点工作室



先
做
朋
友
后
做
生
意

第二版前言

终于又要为这本书写序了，这意味着这本面貌一新的图书又将与广大读者见面了。回想起《先做朋友后做生意》（第一版）出版两年以来的种种情形，内心总会涌起一种真挚的谢意——感谢长久以来给我支持与信息的读者朋友，以及付出了辛勤劳动的出版社的工作人员。

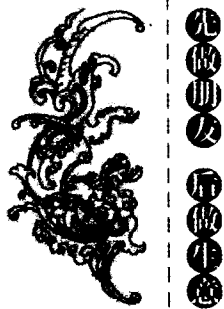
首先，《先做朋友后做生意》一书自出版以来，两年销售 20 万册——这的确是一组让我受宠若惊的数字。所以，读者的认可与支持是我致谢的第一个理由，这让我更坚信这样一个道理：做为一个生意人，甚至是任何人，都必须确立这样一个信念——在你所涉及的所有领域，都有你的人脉；你编织人脉的能力，直接决定你的人生品质和事业高度。

我要致谢的第二个原因是，没有任何一本书是完全由作者独立完成的，我们在重新编写这本书的时候，得到了比第一版更多的知识及理论上的支持。这种支持不仅来自我们日常对中国本土实务经营管理的理论研究与实践，更包含了读者朋友给予我们的积极反馈与实践支持，我们倾听了许许多多的故事，每一个故事都是讲述者自身的经历，他们把自己的成功经验与失败的教训毫无保留地拿出来与我们分享，并与我们一起深入分析。事实上，没有他们对中国生意人为人处世方面深入独到的认识和理解，也就不会有这样一本实用精练的《先做朋友后做生意》

的第二版。

最后，要感谢中央编译出版社的冯章老师和博瑞森管理咨询有限公司在本书（第一版和第二版）出版过程中给予的指导和帮助，使得我们能够在最短的时间内，以适当的方式将我们的成果与读者的种种建议及时反馈给读者。特此为谢！

——孙景峰 2007年4月于北京亚运村



第一版前言

他山之石，可以攻玉。真正高明的人，是能够借助别人的智慧和力量，来使自己不受蒙蔽并最终走向成功的。

一个优秀的军队统帅，一定是一个会合理利用自己资源的人，他能够使上至将军、下到士兵都达到人尽其用，这样军队才能达到最优化的调配，才能打胜仗。生意场如战场，亦是同样的道理。

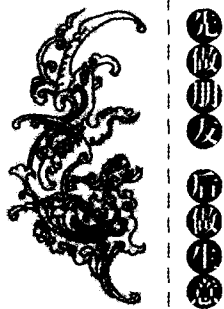
一个人即使是天才，也不可能样样精通。所以，要成就自己的事业，就必须善于利用别人的智慧、能力和才干。这就需要掌握一定的人际技巧。在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己难以克服的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。先交朋友，再做生意无疑就是一条十分有效的途径。

“多个朋友，多条路”、“不论做哪一行，都要先交朋友，再做生意；先赚人气，再赚信誉。”这已是无数成功生意人的切身体验和最宝贵的心得。一个善于结交朋友的人，不仅会到处受到欢迎，而且会办事有人帮，遇难处处通，比常人更多几分制胜的把握。要知道，亲朋好友事实上也是你资源的一部分。只有学会充分利用自己的资源，你才能比别人更强大，更成功。

在生意场上，如何交朋友是一门学问。你首先要认识到人脉对于你

事业的重要性，然后对于如何选择朋友；如何结识、结交朋友；如何与朋友维护和保持你们的友谊；如何做好生意场上的应酬交际；如何把握好生意场上适度的感情投资；如何与人顺利地谈成生意，缔结合约等都需要有一定的了解和认识。

《先做朋友，后做生意》一书正是针对这些客观现象，由这些现实问题入手，一一为读者详尽解析其中要点、关节，理清其中繁杂关系，为读者提供建设性意见、有效解决方案和一些切实可行的技巧与方法。帮助读者在生意场上更有效与人沟通交际，编织高效能的人脉网，为自己将来的成功搭桥铺路。



目 录

第二版 前 言/1
第一版 前 言/1
第一辑 人脉是金，朋友无价/1

成功，不仅在于你知道什么或做什么，
而且在于你认识谁

人脉是你成功的关键/3
如何建立人脉网/5
建立人脉关系的准则/12
一切从友善开始/15
主动与人交往/16
在交际中“照顾”点儿对方/21
扩大自己的交际圈/24
在关系中间找关系/25
站在巨人的肩膀上/27
经常和朋友保持联络/30
维系人脉关系的 10 大秘诀/31

检查你的人脉网/34

第二辑 结交“有用”的朋友/37

成功的人都善于优化自己的生存环境

朋友也要分等级/39

保持交友的弹性/40

交友也须“势利”/42

找个“贵人”好成事/44

结交可优势互补的朋友/48

先打通“关键人物”身边的人/50

结交“关键人物”的4个注意事项/54

积极结交社会上的一流人物/56

多认识一些有圈子的朋友/59

“校友”是你最大的财富/60

和批评你的人交朋友/62

给自己找个好老师/64

影响你事业成就的10种人/67

第三辑 轻松突破社交“瓶颈”/71

补齐影响你事业前行的“短板”

抱有愿意与人交朋友的愿望/73

让自己成为受欢迎的人/74

在同行中建立知名度/75

控制自己的情绪/76

消除紧张不安的19个小方法/78

完美结束你与他人的谈话/79

不可目中无人/80

不要轻易树敌/82

妥善处理 and “小人”的关系/83

懂得如何化干戈为玉帛/85
巧妙地以变应变 /90
从容化解尴尬场面/91
消除误会的 9 种方法/92
活跃气氛的 10 个绝招/95

第四辑 交际“红人”的应酬之道/99

赢得最多的往往都是懂规则的人

给人良好的第一印象/101
满足对方需要的称呼/104
做到重诺守信/105
切忌锋芒太露/107
适当夸张自己的能力/108
谦虚，但别虚伪/110
谨慎，但别拘谨/111
心甘情愿当配角/112
顶牛抬杠不养家/116
与陌生人交往的技巧/118
拜访应遵循的要点/122
距离让友谊长青/124
送礼也是一份关爱，一份情谊/126

第五辑 生意场上的感情投资/129

平时积四两，用时拔千斤的人脉智慧

生意场交际需要感情投资/131
冷庙烧香投资“潜力股” /132
人情做足才有“杀伤力” /134
举重若轻做人情/136
投其所好的心理攻势/137

擅施小恩小惠/139
别成为吝啬鬼/140
尽量避免欠人情/142
雪中送炭会让人铭记一生/144
在送礼中显现真功夫/145

第六辑 酒桌上交朋友，酒桌下成生意/153

中国人宴会上的酒和菜很多
时候都只是附属品

给生意宴请找个恰当的理由/155
请客要遵循的 5 个原则/158
迎送客户前必须要做好 3 件事/161
“场面人儿”必知的点菜技巧/163
酒桌言谈有讲究/166
在宴席上得体地陪客/168
酒桌上不要厚此薄彼/172
敬酒、劝酒的礼仪规范/173
酒桌高手巧妙拒酒的 12 项修炼 /175
吃得漂亮不容易/177
多涉猎食物和酒的常识/178
少喝酒，多办事/179

第七辑 谈判伤感情，商谈增情谊/183

金口才谈出大生意

优势从开场白开始/185
说“正事儿”前不妨先套交情/186
寻找话题的方法和技巧/190
巧用寒暄，拉近距离/191
恭维话要恭维到位/194

生意谈判中的四种探测技巧 /196
透露隐私可增加亲近感/199
让对方觉得他与你有相同的利益/201
如何与看不惯的人沟通/203
幽默的人处处受欢迎/205
尽量回避敏感话题/207

第八辑 做朋友做生意都需要一双“慧眼” /209

看得越清出手越准

知己知彼，商海不败/211
优秀的人都有卓越的洞察力/212
识人要用的7种方法/214
识人的4条禁忌/218
不可成为朋友的4种人/220
留心细节，小中见大/223
看透对方心理的战术/225
从对方的眼睛中读出真意/229
学会签约/231
常见的合同诈骗手段/233
重视客户信用调查/235
识破欠款客户的“谎言” /239
收款的6字真经/242

第九辑 帮客户成功就是自己成功/245

也不妨做做别人的“贵人”

遵循投桃报李的办事原则/247
与客户互动是成功的关键/249
帮助客户提升市场竞争力/253
对“顶尖”的客户特别照顾/254

与客户一起度过美好的时光/255
专心倾听客户的抱怨/257
不可轻视客户的特殊需求/259
要有一贯的服务作风/261
看人脉关系专家如何吸引客户/262

第十辑 在朋友与生意之间做好取舍/265

别让友情抵押了金钱，也别让
金钱吞噬了友情

分清朋友和生意/267
在朋友和金钱面前划清界限/269
生意信为本，买卖礼当先/271
历练出生意场上的真友情/274
从对方的角度看问题/275
守住约定，留住生意/277
勇于改变游戏规则/279
一种双赢的游戏/281
别怕对方说“不”/283
远离急功近利/285
掌握合作的原则/287



先做朋友
后做生意

第一辑

人脉是金 朋友无价

成功，不仅在于你知道什么或做什么，而且在于你认识谁



好莱坞有一句很流行的话：成功，不仅在于你知道什么或做什么，而且在于你认识谁。

的确，人脉对于一个人的事业成败而言，极其重要。卡耐基人际关系训练就指出，培训的目的不是专业知识而是人际能力，强调人脉是一个人通往财富的入门票。

21世纪，是一个靠组织力成功的时代，过去单枪匹马的“英雄独行”策略，已经成为一种神话和笑话。朋友，就是人脉和事业组织的基础。懂得活用朋友的资源，就等于拥有千军万马的兵力。然而，“友”能载舟也能覆舟，要真正活用朋友资源，就要懂得如何经营你的人脉网，懂得活用你所讨厌的“损友”和“恶友”，你才能轻轻松松靠朋友迈向成功。

我们处在一个 Team work 的年代，谁都不可能成为鲁滨逊那样的孤胆英雄，而应该是站在巨人肩膀上的英雄。如果你不去争取别人的支持和帮助，什么事都想大包大揽地自己一个人去做，那么无论你怎么卓越，其最终都会是隐患无穷的。

成功者的角色应该是一个主动寻求别人的帮助和支持的角色。不重视他人，忽视他人的帮助和支持，不管你是大人物也好，小人物也罢；也不管你是政客、还是企业巨头，到头来你都会落得个好梦难圆。