

社交质量决定赚钱速度

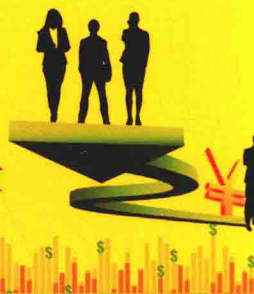
胜在交际 赢在生意

陈立之◎著

社交必懂！生意人必知！

在微商和自媒体大行其道的时代

每一个人都要活得像网红一样自带光芒和流量



胜在交际 赢在生意

陈立之◎著

图书在版编目(CIP)数据

胜在交际 赢在生意 / 陈立之著. — 南昌: 江西
美术出版社, 2017.11

(畅销大全)

ISBN 978-7-5480-5532-7

I. ①胜… II. ①陈… III. ①心理交往 IV.

① C912.11

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 160874 号

出品人: 汤 华

企 划: 江西美术出版社北京分社 (北京江美长风文化传播有限公司)

策 划: 北京兴盛乐书刊发行有限责任公司

责任编辑: 王国栋 刘霄汉 楚天顺 陈 东

版式设计: 阎万霞

责任印制: 谭 勋

胜在交际 赢在生意

作 者: 陈立之

出 版: 江西美术出版社

社 址: 南昌市子安路 66 号江美大厦

网 址: <http://www.jxfinearts.com>

电子信箱: jxms@jxfinearts.com

电 话: 010-82293750 0791-86566124

邮 编: 330025

经 销: 全国新华书店

印 刷: 固安县保利达印务有限公司

版 次: 2017 年 11 月第 1 版

印 次: 2017 年 11 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 960mm 1/16

印 张: 21

I S B N: 978-7-5480-5532-7

定 价: 39.80 元

本书由江西美术出版社出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师

前 言

做生意就是与人打交道的过程。生意场就是交际场，交际决定人脉，人脉决定钱脉，交际决定生意成败。

美国某人才机构曾经做过一次长期的跟踪调查，他们发现，在学校读书时成绩一流的学生，毕业后大多数当工程师、律师、医生，而在学校读书时成绩一般的学生，却大多数当了那些工程师、律师、医生的老板。

谜底是什么？相关专家做出解释：一般来说，成绩一流的学生在校期间都非常认真地致力于学业，没有时间或者没有心情注重人际关系。结果，在为人处世的时候过于生硬，缺乏相应的人际关系，无法办成大事。而那些学习成绩一般的学生，往往拥有许多朋友和人脉资源。这种早期的人际交往能力也为他们以后的事业积累了一些经验。

这份调查虽然有其不科学的成分，但是，人际交往能力确实能够影响一个人的事业成功与否。而对于生意人来说，交际能力的强弱、交际圈子的大小，则决定着其在生意的路上能走多远，决定着生意的最后成败。

现代社会，人们的交往日益频繁。交际作为联系沟通、开展事业合作的纽带和桥梁，显得更加重要。正如励志大师卡耐基说：“一个人事业上的成功，有15%是由于他的专业技术，另外的85%主要靠人际关系、人脉资源和处世技巧。”美国斯坦福研究中心曾对美国“二战”后崛起的富有阶层和超级富豪做过大量的抽样调查和一段时间的跟踪研究，最终得出结论：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。”这和卡耐基的观点不谋而合。难怪富可敌国的美国石油大王约翰·洛克菲勒宣称：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

在生意场上，善于交际、会交朋友是做生意的一种大能力，处好关系、交好朋友是生意成功的不二法门。擅长交际的人总会赢得更多的朋友，总会赢得更多人的帮助，总会赢得更多的机遇。“多个朋友多条路，朋友多了路好走”，生意场中，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；朋友是帮助你将生意做大做强忠实伙伴，是帮助你事业走向成功的幕后推手。

会交际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，自然也就左右逢源，财源滚滚。会交际的人能够透视人性，俘获人情，进而更好地掌控人际关系的脉络，占据主动，出奇制胜，在生意上立于不败之地。

本书告诉你：怎样提高自己的交际能力；怎样与陌生人打交道、交朋友；怎样去结识那些对你的事业有帮助的朋友，远离那些对你的事业有危害的朋友；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；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样在生意场上进行感情投资；怎样与朋友携手合伙，与朋友进行生意友好竞争等等。

做生意从交际开始，先交朋友，后做生意，交对朋友，做对生意。赢在交际，胜在生意，是生意场通行的黄金准则，是登上生意巅峰的不二法门！

目 录

Part 1

先建人脉，后做生意

第1章 做生意从交往开始

- 交际是生意人的第一课 / 002
- 会交际是生意的推进器 / 003
- 没有关系网，难进生意场 / 004
- 生意场交际7原则 / 005
- 走出生意交际的误区 / 006
- 人际关系的自我诊断 / 007

第2章 人气决定财气，人脉决定财脉

- 先攒人气，再赚财气 / 012
- 好人缘 = 好人脉 = 好财运 / 013
- 做生意要会“搞关系” / 015
- 有人脉，生意如同坐电梯 / 016
- 在人脉网中提升自己 / 017
- 提升自己的人脉竞争力 / 019
- 点旺人气的6个策略 / 020
- 人脉是金：跟胡雪岩学人脉术 / 023

第3章 规划构建人脉，挖掘生意金矿

- 你的人脉状况如何 / 025
- 规划你的生意人脉资源 / 027
- 整理你的生意人脉档案 / 029
- 人脉起飞，从设定目标开始 / 030
- 设计你的“关系联络图” / 034
- 建立关系不妨“势利”点 / 035
- 维系人脉的几点诀窍 / 036
- 测测自己构建人脉的能力 / 038

Part 2

开场开得巧，生意做得好

第4章 一分钟把陌生人变熟人

- 初次见面如何缩短距离 / 042
- 与陌生人一见如故 / 044
- 诚意是把开心锁 / 045
- 谦虚能交到更多的朋友 / 047
- 沾亲带故，攀亲认友 / 049
- 向陌生人投去会心的一笑 / 051
- 握手，将热情传给对方 / 053
- 递交名片有学问 / 055
- 化解坚冰，打开心扉 / 058

第5章 结交陌生人的搭讪技巧

- 自我介绍，搭讪有道 / 060
- 套近乎的3个技巧 / 062

说好寒暄话、客套话、礼貌话	/	064
恰如其分地称呼对方	/	065
没话找话，主动搭讪	/	068
真情问候，暖人心怀	/	069
请教也是种搭讪技巧	/	071
投其所好，引爆话题	/	073
甜言蜜语，嘴上抹点蜜	/	075
引起对方的探索欲	/	076
出其不意，解除戒备	/	078
善于提问，打开话匣子	/	079
聊天要聊出名堂来	/	082
肢体语言也能派上大用场	/	083
把握时机结束交谈	/	086

Part 3

交对朋友，做对生意

第6章 朋友为你撑起生意一片天

多个朋友，多条生意路	/	090
朋友是你的生意榜样	/	091
朋友是你的生意中介	/	093
朋友是你的生意靠山	/	095
朋友可以为你提供情报	/	098
朋友可以为你出谋划策	/	100
朋友的档次衬托你的档次	/	102

第7章 把你的朋友圈用起来

如何与同乡交朋友	/	104
如何与同学交朋友	/	106
如何与师长交朋友	/	108
如何与客户交朋友	/	110
如何与老板交朋友	/	113
如何与同事交朋友	/	114
如何与律师交朋友	/	116
如何与学者交朋友	/	117
如何与名人交朋友	/	118
如何与异性交朋友	/	121
如何与年轻人交朋友	/	124
如何与老年人交朋友	/	125
如何与小人物交朋友	/	128

第8章 择友而交，交朋友要有含金量

交错朋友，殃及生意	/	131
交朋友要慎重选择	/	132
先观察，后交友	/	133
结交终生受益的良友	/	134
结交身心健全的好友	/	135
结交肝胆相照的挚友	/	136
对不良朋友敬而远之	/	138
给朋友分一下“等级”	/	139
朋友间要留点空间	/	140
别成朋友“杀熟”的对象	/	142
生意场择友6标准	/	144

Part 4

拓展交际圈，拓宽生意圈

第9章 好形象是跻身圈子的人场券

- 形象决定生意成败 / 148
- 好形象助生意如虎添翼 / 149
- 穿出生意人的形象 / 150
- 人靠衣服马靠鞍 / 152
- 设计你的形象招牌 / 153
- 给别人最好的视觉效应 / 154
- 优雅举止为你和生意加分 / 156
- 控制好你的眼神 / 158
- 好形象吸引眼球和财富 / 160

第10章 做圈子中处处受欢迎的人

- 你是个受人欢迎的人吗 / 162
- 以魅力个性感染周围人 / 163
- 提升信任度的交际技巧 / 167
- 获得他人好感的交际策略 / 170
- 增加亲密感的交际之道 / 172
- 一句幽默，让你“亮”起来 / 173
- 树立圈内的好口碑 / 175
- 做圈子里的“明星”人物 / 176
- 别让自己毁在小习惯上 / 178

第11章 经营交际圈，生意滚雪球

- 圈子对了，生意就成了 / 181
- 经营生意就是经营人脉圈 / 182

开展你的“圈地运动”	/	184
同新圈子中的人打成一片	/	185
出席聚会，增加曝光率	/	188
主动给自己拉票	/	189
与圈中人保持密切联系	/	190
搭建你的核心人脉圈	/	192

Part 5

做中国式的人情生意

第 12 章 投资人情就是投资生意

播种人情，收获回报	/	194
买一只人情原始股	/	195
冷庙烧热香，生意有人帮	/	197
锦上添花不如雪中送炭	/	199
无事也登“三宝殿”	/	201
人情投资宜走长线	/	202
投我以桃，报之以李	/	204
小恩小惠，笼络人心	/	205
多聚人情，慎用人情	/	207
充实自己的人情账户	/	208
人脉需要不断地积蓄	/	210
人情做足才有杀伤力	/	210
赢得顾客的心能赚大钱	/	212

第 13 章 和气生财，财生和气

挡人财路，断己财路	/	214
予人退路，予己后路	/	216

给人面子，便己生意	/	217
做中国式的“面子”生意	/	219
欣赏能把敌人变朋友	/	220
气度决定生意格局	/	221
和气生财，财生和气	/	222

Part 6

酒桌上交朋友，酒桌下成生意

第 14 章 学会应酬，生意不愁

酒场就是生意场	/	226
请朋友吃饭大有讲究	/	227
席位安排要仔细	/	228
桌次座位摆放要恰到好处	/	229
怎样在家中宴请朋友和客户	/	230
中餐宴请客户礼仪细则	/	231
西餐宴请客户礼仪要领	/	233
怎样陪客户吃午餐	/	234
陪客用餐，彰显风度	/	236

第 15 章 推杯换盏间搞定生意

生意场喝酒有规矩	/	237
酒桌上“吃有吃相”	/	238
酒桌上怎样祝酒饮酒	/	239
酒桌上怎样敬酒	/	240
酒场说话不简单	/	242
酒桌上如何选择话题	/	243
拒酒同样有技巧	/	244

酒量小陪客的技巧 / 245

宴席上不能厚此薄彼 / 247

Part 7

交际有门道，生意有门路

第16章 进庙拜对神，做生意找对人

找对人才能做对生意 / 250

到什么庙烧什么香 / 252

背靠“大树”好乘凉 / 254

寻找生意中的贵人 / 255

搭乘头等舱，贵人助你过江东 / 257

第17章 逢场善作秀，生意如演戏

比明星更擅长自我包装 / 259

包装自己，让人一眼看中你 / 260

自抬身价，生意水涨船高 / 261

王婆卖瓜，自卖自夸 / 262

自己也可以点石成金 / 263

利用传媒，炒作自己 / 267

第18章 用心做交际，用脑做生意

念好“粘”字生意经功诀 / 269

好事多磨，“磨”出生意 / 270

摸清底牌，反客为主 / 271

攻破防线，乘胜追击 / 272

激将有法，生意有门 / 274

做生意不能太老实	/	276
身怀心计，笑傲生意江湖	/	277

Part 8

胜在博弈，赢在生意

第 19 章 洞察人心，知己知彼商海难败

做生意要懂读心术	/	280
一眼看穿别人的企图	/	281
探测眼神中的内心世界	/	284
撩开衣着背后的真面目	/	286
握手握出内心的秘密	/	288
通过举止辨别真伪	/	290
对言外之意要仔细斟酌	/	291
心中有数，攻守有度	/	293

第 20 章 巧借东风，空手套狼借势生财

他山之石，可以攻玉	/	294
借别人的金钱，以钱生钱	/	295
借别人的才干，以才生财	/	296
借别人的名气，赚取财气	/	297
借别人的权威，粉饰门面	/	298
借别人的声望，推波助澜	/	299

第 21 章 共生双赢，在合作中做大做强生意

单打独斗做不大生意	/	301
不在太阳底下吃独食	/	302

有钱大家赚，双赢做生意	/	304
帮别人发财，帮自己发财	/	305
擦亮眼睛，选人“搭帮”	/	306
志同道合打江山	/	307
患难与共，同谋大业	/	309
与朋友并肩作战	/	311
合作条款来不得半点马虎	/	313
用契约代替朋友义气	/	315
“义”与“利”有尺度	/	316
合作伙伴要相互尊重	/	317
朋友间竞争是进还是退	/	319
与对方结成生意同盟	/	320

Part 1

先建人脉，后做生意



做生意的过程就是与人打交道的过程。芸芸众生，性格各异，如果交际方法不当，就会引发重重矛盾，这就要求生意人具有出色的交际能力。试看那些会交际的人，总是人缘好、人气高，在交际圈中左右逢源，在生意上呼风唤雨，比别人赢得更多的机遇和财富。而那些不善交际的人，在社会和生意中则处处碰壁、举步维艰。

不会交际，就不会做生意，先做交际，后做生意，做生意从交际开始。



第1章

做生意从交往开始

交际是生意人的第一课

我们行走社会，就要与各种各样的人打交道，交际是人生课堂的第一课。同样，做生意也要与各种各样的人打交道，不会交际，就不会做生意，交际是生意人的必修课。

有一个刚踏入商海准备创业的年轻人讲过他自己的一件事。

创业前一天，父亲把他拉到身边，问他：“你知道在社会上立足的关键是什么吗？”

“是学历吗？”

“不对。”父亲说。

“是知识吗？”

“不对。”父亲说。

“是能力吗？”

“不对。”父亲还是这句话。

“那是——”年轻人大惑不解。

父亲说：“是良好的交际能力，是人脉，是资源。”

父亲语重心长地告诉他，在社会上与人打交道，特别要花心思。人与人之间人情胜过实际。很多时候，会交际比会办事重要。一个人缘好有声