

人脉决定财脉 朋友就是效益



生意场 社交知识 全知道

雅瑟◎编著



做生意时，你要重视的不仅仅是赚了多少钱，吸取了多少经验，更关键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。

人脉决定财脉 朋友就是效益

生意场 社交知识 全知道

雅瑟◎编著



做生意时，你从别人那里吸取了多少经验，更关键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。

图书在版编目(CIP)数据

生意场社交知识全知道 / 雅瑟编著. —北京: 新世界出版社, 2010.12

ISBN 978-7-5104-1236-3

I. ①生… II. ①雅… 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196455号

生意场社交知识全知道

作 者: 雅 瑟

责任编辑: 罗平峰 邓 婧

排版设计: 于超英 赵 琳

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 480千字

印 张: 25

版 次: 2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-1236-3

定 价: 29.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

第一篇 社交决定人脉，人脉决定钱脉

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
人缘决定你的生意成败	4
好人脉带来好财运	5
不断编织人脉网络	6
拓展人脉的要点	7
维系人脉的诀窍	9
提升人脉竞争力七大技巧	11
在人脉网中提升自己	12

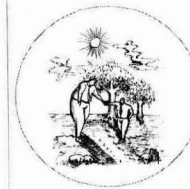
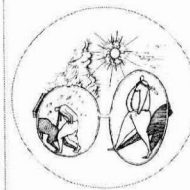
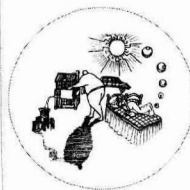
第2章 朋友是取之不尽的商务资源

朋友是你的重要资源	14
朋友可以成为你的榜样	15
朋友可以成为你的中介	16
朋友可以成为你的支撑	19
朋友可以为你提供情报	21
朋友可以为你出谋划策	23
朋友可以与你一起合作	24
朋友的档次衬托你的档次	25

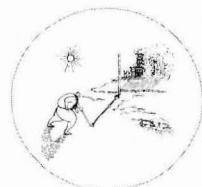
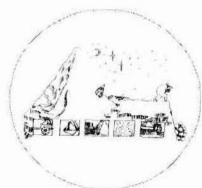
第3章 做中国式的人情买卖

做中国式的人情买卖	28
时刻顾及别人的面子	29
要勇于承认自己的错误	31
不要为友情而抵押面子	35
给别人一个回旋的余地	36
赢得顾客的心能赚大钱	37
和气生财，财生和气	39

目录



目录



第二篇 生意三绝：会做、会说、会应酬

第4章 生意场上会做人

经商从做人开始	42
成功无捷径，别耍小聪明	44
拥有初学者的心态，你将十分了得	46
用你的勇气推开那扇虚掩之门	47
既要忘记失败伤痛，又要记住失败教训	49
告别吃独食的时代，在分享与共赢中成功	49
玩转利益王牌，抓住他人软肋	51
创新思维是领袖与跟风者的最大区别	53

第5章 生意场十戒：做人需坚守的原则

戒没有诚信，谎言百出	57
戒分析力差，把场面话当真	57
戒过于直白，毫无城府	58
戒不懂方圆，一视同仁	58
戒没有原则，做烂好人	59
戒爱走极端，不肯吃亏	59
戒把话说满，不留余地	60
戒喜形于色，太过情绪化	60
戒不懂隐忍，太过招摇	61
戒别人失意，你得意	61

第6章 生意场社交的说话艺术

别以为自己没有“说错话”	62
掌握说话应有的分寸	63
交浅言深会成为你的致命伤	63
如何让自己的语言动听	64
说话是一门重要的必修课	65
懂得说话，便是成功了一半	66
话题选得好，沟通没烦恼	66
如何听出别人在想什么	67
不同身份的人有不同的说话语言	68
见什么样的人，就说什么样的话吗	68
用语言塑造自己的形象	69

目 录

注意办事谈话的十点忌讳	70
办事就要提防高谈阔论的小人	71
说话的时候,要看紧自己的舌头	71

第 7 章 送礼是一门特殊的艺术

送礼要把握好时机	73
送礼应遵循的原则	74
送礼应有的讲究	75
选择恰当的礼品	76
送给对方特别的礼	77
送礼要有送礼的理由	79
送礼的七大绝招	80

第 8 章 在酒桌上就能搞定生意

如何在酒场上结交朋友	81
酒桌上要注意的举止	83
喝酒时要注意的规矩	85
酒场说话不简单	86
拒酒同样有技巧	87
如何做到得体地陪客	88
宴席上不能厚此薄彼	91

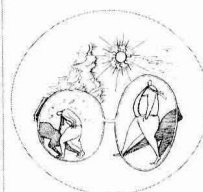
第三篇 生意场要依靠的社交人脉

第 9 章 成功者人脉：穷也要站在富人堆里

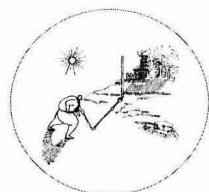
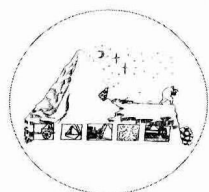
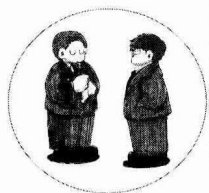
成功人士的背后是更为成功的人在支持	94
有技巧地赞美成功人士	95
利用机会求人办事——如何求成功人士帮助自己	97
替他人着想才有说服力——如何说服成功人士	98
善于倾听专业人士的话	99
给成功人士一个实干的印象	101
耐心——事缓则圆,不必急在一时	103
诚信——带来财富与地位	105

第 10 章 政界人脉：建立起健康、积极的关系

掌握好与政界人士的距离	108
建立彼此诚信的关系	108



目录



最好与政界人士实现“双赢”	109
搭建政商交流的平台	110
“政治头衔”不仅是一种政治荣誉	110
做新时代的红顶商人	110

第 11 章 与客户交朋友：让生意的基础更扎实

真诚地关怀客户	112
绝不批评、抱怨或指责客户	112
集中注意力，倾听客户在说什么	113
倾听客户朋友的意见和建议	113
别忽视感情投资	114
感情投资是经常性的	114

第 12 章 学界人脉：可助事业更上一层楼

与学者交朋友	115
与咨询师交朋友	116
与律师交朋友	116

第 13 章 媒体人脉：开好媒体这扇窗

站在战略高度看媒体	118
正确认识媒体的重要性	118
要学会和媒体打交道	119
与媒体要形成“同道”的关系	120
面对公关危机，要勇于承担	120
避免媒体失真新闻的报道	121
要主动接受媒体采访	121
拉近与新闻媒体的关系	122
公共关系人员做好协助工作	122

第 14 章 金融界人脉：在关键时候会显示其重要性

了解银行对企业的要求	124
邀请银行相关人员到企业参观	124
必要时邀请他们参加企业董事会	125

第 15 章 赢得下属的支持：上下同欲则战无不胜

千万不要漠视下属	126
赢得下属支持领导才能成功	128

目
录

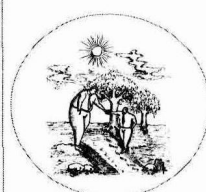
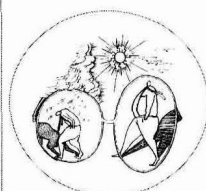
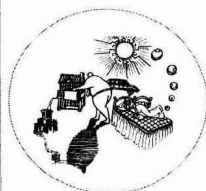
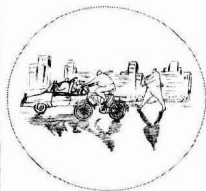
如何树立沉稳的领导形象	130
如何树立自信和平易近人的领导形象	132
怎样说话才有权威感	133
冷面掌权，铁腕立威	134
领导要做领导的事情	135
不要过分仰仗权力	136
乐于接受反对意见	137
信任能增强领导的亲和力	139
放手让下属自己去干	141
为下属搭建“舞台”	142
激励手段要随机应变	144
有技巧地批评下属	145
让下属成为你的同盟	147
如何建立亲信队伍	148
用好圆滑的下属	151
用好有“背景”的下属	152
用好女下属	153
用好比你强的下属	154

第 16 章 赢得合作伙伴的支持

合作伙伴，为您打开致富的大门	155
选择好的合作伙伴	156
要不要与穷人合作	158
相互尊重——合作之道	159
双赢——继续合作的基础	160
与人商量好办事	161
用契约代替朋友义气	162

第 17 章 赢得陌生人的支持

不妨和陌生人说话	164
让陌生人和你说话：找准共同点	165
让陌生人在你面前敞开心扉	167
让陌生人亲近认同你	169
为他人助上一臂之力	170
满足对方的心理需求	170
让陌生人和你有共同的利益	172
找到你和陌生人之间利益的共同点	172



让对方看到好处 173

第四篇 生意场零成本办事法则

目录

第 18 章 不花钱办成事，花了钱别坏事

没钱至少还有诚信	176
用脑子办事，用心计做事	177
人缘比金钱更有用	179
人人都能为我所用	180
结交比自己优秀的人	183
多送恩惠，少欠人情	185
没钱更需要编织关系网	186
无事也登“三宝殿”	188
要随机应变	189
“遇物加钱”与“逢人减岁”	190

第 19 章 没权没势时，也可以办成事

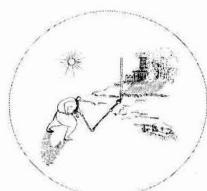
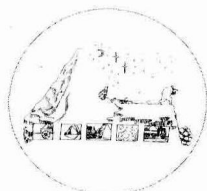
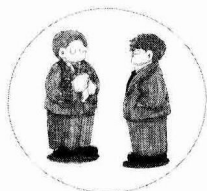
善于自我推销	192
给自己打个背景光	194
自己也可以点石成金	196
找出你的方法	198
脸皮薄难成大事	200

第 20 章 通过办事结交情，有了交情办大事

平时多沟通，急时有人帮	202
友情投资，宜走长线	203
多聚人情，慎用人情	204
以老乡找老乡	205
以裙带连裙带	208
巧借显贵，抬高身价	210
办事的“冷热水效应”	211

第 21 章 不会求人难成大事

攻破对方的心理防线	213
投其所好，诱对方心动	215
促使对方下决心	217
礼轻情义重	218



攀高结贵，不卑不亢	219
多用暗示少出面	221
小人物如何“借贵人”	223
旁敲侧击，达到目的	224
激发同情心，难事不难办	225
示“敌”以弱，化“敌”为友	227

第五篇 生意场观人术：一眼看穿对手

第 22 章 破译身体语言密码

身体语言与有声语言	230
身体语言是人人都能“读”懂的大众化语言	231

第 23 章 头部语言的破译

摇头晃脑者唯我独尊	233
拍打头部的后悔心情	234
用点头的方式增进对方思考及进取心	234
点头不一定是肯定的答复	235
歪着脑袋倾听	235

第 24 章 面子的观点倾诉

脸型不同的人性格不同	236
当无法看出对方的表情时，就从他的左脸判断	238
想隐藏自己，本性却会不经意地表露出来	239

第 25 章 会说话的眼睛

注视、凝视与瞥视	241
对话时的目光	243
影响眼睛使用的其他因素	244
特殊情境的眼睛使用	246

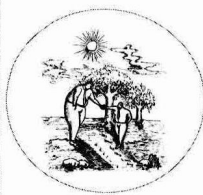
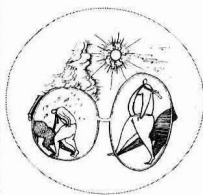
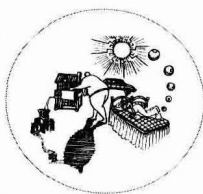
第 26 章 随心而变的眉毛

眉毛的“动作”所透露的心理信号	250
眉毛的形状所透露的心理信号	251

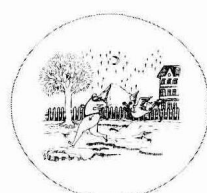
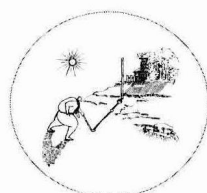
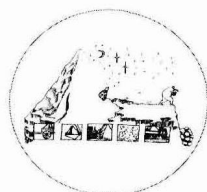
第 27 章 嘴巴不出声也会说话

嘴形所透露的喜悦和无奈	253
-------------------	-----

目 录



目录



嘴唇的变化所透露的性格信号	254
拉动嘴形的微笑	256

第 28 章 手的心理破译

搓手的心理信号	257
双手攥在一起的心理信号	258
指尖相碰的姿势所透露的心理信号	258

第 29 章 握手的心理含义

控制性和屈从性的握手	260
谁先伸出手	261
握手的风格	262

第 30 章 手势的心理含义

故意利用手掌的姿势进行欺骗	265
手掌的威力	265

第 31 章 指尖上的心理“舞蹈”

拇指的心理信号	266
食指的心理信号	267
中指的心理信号	267
无名指的心理信号	267
小指的心理信号	268
手指交叉的心理信号	268
食指交叠的心理信号	268

第 32 章 多“情”多“义”的腿和脚

扳腿的心理信号	269
抚摸腿的心理信号	270
踝对踝双腿交叉的心理信号	270
膝对膝双腿交叉的心理信号	270
踝对膝双腿交叉的心理信号	271
双腿缠绕的心理信号	271
双足的丰富心理信号	271
站立时腿、脚的语言信号	272
坐姿中的腿、脚语言信号	273
由步伐识人	275

目
录

第 33 章 破译撒谎者的身体语言

识别撒谎时的身体语言	279
注意撒谎者的眼睛	280
注意撒谎者的四肢动作	281
注意撒谎者的鼻子和嘴	281
注意撒谎者伪装出来的身体语言	282
注意撒谎者的微笑	283
注意撒谎者的微观身体语言	284
和撒谎者交谈时的观察点	285

第六篇 生意场谈判术：利益博弈的潜规则

第 34 章 谈判前的信息收集工作

确定合适的谈判目标	290
收集关于谈判主题的信息	291
了解关于谈判对手的信息	292

第 35 章 掌握不同国家谈判对手的风格特点

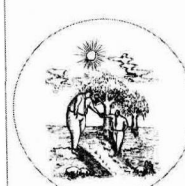
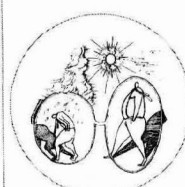
美国式谈判分析	296
北欧式谈判分析	298
德国式谈判分析	299

第 36 章 谈判计划的拟定

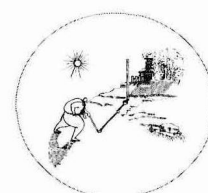
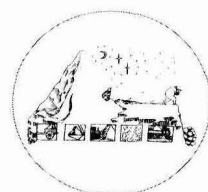
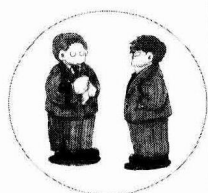
确定主题	300
对谈判目标必须进行可行性分析	301
确定参加谈判的人员	302
拟定谈判议程	304
谈判的物质准备	305
选择谈判时间与地点	305
选择谈判方式	308
谈判人员的食宿安排	309

第 37 章 从谈判开局到对手分析

防止激进	310
防止保守	310
谈判氛围是怎样形成的	311



目录



如何影响谈判氛围	311
在导入阶段了解对方	312
防御型谈判对手	313
攻击型谈判对手	314
搭档型谈判对手	315
团结型谈判对手	316
压迫型谈判对手	317

第 38 章 交锋阶段是谈判的核心

注意培养信任的氛围	319
报价的原则和需要注意的问题	320
报价的具体策略	322

第 39 章 把握结束谈判的时机和策略

怎样结束谈判	329
正确处理几种结局	330

第七篇 生意场“显”规则：你的礼仪价值百万

第 40 章 公务来往礼仪

商务接待中的迎来送往	334
邀约的礼仪	334
迎宾礼仪	339
接待礼仪	341
公务拜访礼仪	342
办公室礼仪	345

第 41 章 商务会谈礼仪

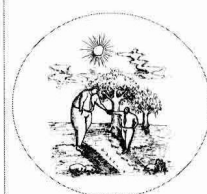
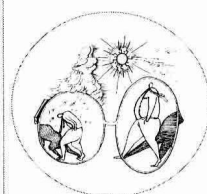
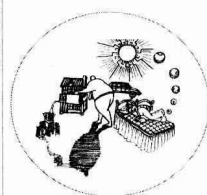
商务交谈礼仪	351
推销礼仪	353
电话礼仪	355
手机使用礼仪	361
电子邮件礼仪	363

第 42 章 仪式、展会礼仪

商务签字仪式	366
涉外签字仪式礼仪	367

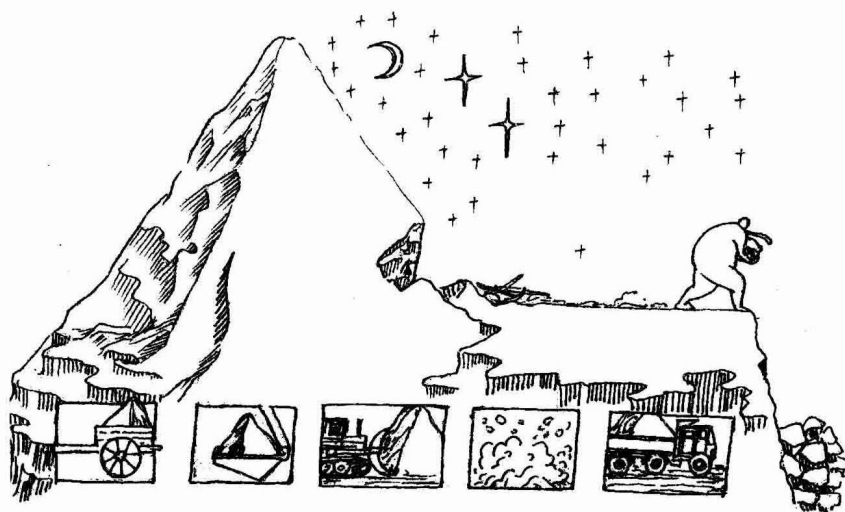
开业典礼礼仪	368
商务剪彩礼仪	372
商务交接礼仪	374
商品展览会礼仪	378

目 录



第一篇

社交决定人脉， 人脉决定钱脉



第1章

人脉是通往财富的入门票

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，可生意人没有它，就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次生意。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的生意一定会一帆风顺。

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，这已经是有目共睹的不争事实！

仔细分析一下生意人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。

作为生意人，当你一筹莫展的时候，一定有“如果和那位关键人物能够牵扯上关系，那办起事来可以方便多了”的感触吧！因为，只要 we 和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是“人脉力量”。事实上，人脉资源越宽广，做起事来就越方便。每个生意人都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使他们在事业的发展上，能够少遇些障碍。

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，你要在乎的不仅仅是赚了多少钱，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，拥有它之后，今后一旦遇到什么困难，你就知道该打电话给谁请求帮助了。

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

很多时候，人脉就是评估生意人是否有竞争力的标准。人脉好，在商场上的竞争力就越强。

在现代商业社会，生意人要生存、要发展，就必须具有较强的竞争力。生意人之间的竞争不仅包括才能、素质等方面的条件，还与人际关系有着重要的关联。有好的人缘，做起生意来就会得到众人的支持，在与其他生意人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，这样一来，在竞争中你就会处于劣势。

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。洪先生常说：“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国际市场上混口饭吃。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，这批服装由于是外贸产品，在国内市场上应该可以销售得出去，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。两三年内，洪先生的工厂不断扩建，有六百多名工人为他工作，他的生意越做越大。

洪先生是非常聪明的，他清楚地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，但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。孰重孰轻，明眼人一看就知道了。