



既做好生意，又交到朋友！

先做生意 后做朋友

Do business first and then friends

寿韶峰◎编著

为什么朋友之间还云小虞我吓！

为什么生意没做成，朋友也丢了？

怎样才能既做好生意，又交到朋友？

最好的办法就是先做生意，后做朋友！

中国友谊出版公司

先做生意 后做朋友

图书在版编目 (CIP) 数据

先做生意 后做朋友 / 寿韶峰编著. — 北京: 中国
友谊出版公司, 2010.1

ISBN 978-7-5057-2675-8

I. ①先… II. ①寿… 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(2009)第234283号

书名 先做生意 后做朋友
作者 寿韶峰
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 新华书店
印刷 深圳市贤俊龙彩印有限公司
规格 710×1000毫米 16开本
13.25印张 235千字
版次 2010年1月第1版
印次 2010年1月第1次印刷
书号 ISBN 978-7-5057-2675-8
定价 28.80元
地址 北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编 100028
电话 (010) 64668676

前言

几年前，有畅销书说：“先做朋友，后做生意。”很多人爱读。实际上，根据本人从商多年的经验，“先做生意，后做朋友”才是正道。那些希望以“朋友”的方式做生意的人，结局十有八九不好，至少要走弯路。

“先做朋友，后做生意”的做法，或多或少地隐藏着“迷惑对方”的用意。一个不可否认的事实是：在利益面前，每个人都很精明，几乎没有人会被迷惑；即使你真的把对方迷惑了，也不过占一点儿小便宜而已，一锤子买卖。

与其自作聪明，在利益面前打马虎眼，还不如真诚地对待对方，力求双赢。在利益中检验双方的品质和性格，说不定可以找到真正的好朋友。经过利益检验的朋友，才是真正的朋友，跟这样的人做生意，更可靠。

做过生意的人都知道，商场上最不喜欢那种号称“就是交个朋友，挣钱多少无所谓”的人。这种人不真诚，无原则，看起来豪气万千，实际上心怀鬼胎。这种朋友是假朋友，跟他做不了正经生意，很危险。

有个年轻朋友跟我聊天，说了他这几年从商的感受。大学毕业不久，他开了个公司，那个阶段，他经常与客户喝酒，“交朋友”，饭桌上称兄道弟，拍胸脯，说大话，觉得自己挺“社会”的；可是签合同的时候才发现，哪怕你喝得吐完青山吐绿水，哪怕你把小时候撒尿和泥、放屁崩坑的事儿都跟人家聊过了，人家照样锱铢必较、立场坚定；更可气的是，有的客户下手挺狠，却总用“朋友”的大义来开导你，让你别那么较真。

现在他不怎么跟客户喝酒了，尤其是新客户。先谈生意，办正事，以后不做朋友再说吧。他曾经为几百元与客户争执，为的是以后双方合作有一个公道的价

格。而争执之后，无论是他还是对方，都愿意请对方出去“聚一聚”，而这“聚一聚”的花销，几百元很可能打不住。

做生意，讲的是利益，利益是掩盖不住的。生意、朋友，哪个为主，哪个为次，哪个在先，哪个在后，一定要分清楚。

是为序。

§ 生意是生意 朋友是朋友

中国几千年的思想文化产生了重人伦、讲情面的“中国式友谊”。我们不能武断地评价这是进步还是落后，我们能做的只有扬长避短、趋利避弊。在生活中，我们要讲情理，努力做孝顺的子女、尽责的父母、忠贞的朋友；在生活外，我们要抛开私情的束缚，做称职的职场人，做精明的生意人。

成也朋友 败也朋友

多个朋友多条路/1

生意难过人情关/3

害你最深的往往是“朋友”/6

生意和朋友的本质区别

生意：追求利益最大化/9

朋友：君子之交淡如水/11

朋友关系的雷区——金钱/14

中国式友谊/16

做生意不谈感情

商场无情/19

最好别与朋友做生意/22

亲兄弟明算账/24



\$ 不要与人太亲密

这是一个竞争激烈的社会，人们都在追求个性自由，都在为提高生活质量而忙碌。尽管你把大量的时间和精力都投入到和别人相处的事情上，但遗憾的是，你通常难以收获真挚的友情。身在商场，就要学会保持适度的距离，保持距离就是保护自己。

正确把握与上级的远近

与上级的关系是资源也是杀手/27

与直接上司保持一定距离的原则/30

与其他上司要“等距离”交往/34

学会与不同性格的上司相处/37

合理调控与下属的亲疏

把握与下属的距离的必要性/40

领导与下属保持距离的误区/42

领导与下属把握距离的学问/44

不同性别的上下级如何保持距离/47

适度保持与同事的距离

同事之间保持距离的必要性/50

同事之间交往的影响因素/53

同事之间交往的误区/55

同事之间保持最佳距离/58



\$ 对立与双赢

商人要学会共享利益，让与你合作的人都有钱赚，千万不能太自私、太贪婪。一个人赢不是赢，双赢才是真正的赢。只有通力合作把“蛋糕”做大，你的生意才会越做越红火。假如你整天想着怎么算计别人，妄想独吞商业利益，结果只能是沙锅捣蒜——干一个砸一个。所以交易双方要双赢，交易的各方没有输家，大家风险共担，利益均沾，这样才会获得长远的发展。

做生意需要合作

把蛋糕做大/61

选好合作伙伴/64

合作的原则/67

与客户划清界限

与客户交往的误区/70

适度的距离增强客户的信任/72

正确处理与客户的关系/75

恰当处理与竞争对手的关系

在竞争中发展/78

竞争的游戏规则/81

化敌为友/83



\$ 防人之心不可无

俗话说：“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”商业活动中往往有两面三刀者，他们采取各种欺骗方法迷惑对方，使其落入陷阱，达到自己的企图。所以，不论做人还是做生意，都要有防人之心，并学会保护自己。保存实力才能更好地战斗，才能获得长足的发展。人在商海，身要由己！

人心隔肚皮

经商需防的几类人/86

逢人只说三分话/89

守住自己的商业细节/91

慧眼识人

商海要懂读心术/93

从细节识人/96

不戴有色眼镜识人/101

解开骗子的圈套

揭开商业欺诈的“友谊”面纱/104

把诈骗者关在门外/106

谨防生意场上的间谍/108



\$ 学会拒绝

碍于友情，我们不懂得拒绝，不好意思说“不”，于是，很多宝贵的时间就这样浪费了！我们失去了自我，陷入了平庸的生活和无尽的烦恼中。更有甚者，不好意思说“不”让我们跌进了陷阱，赔了生意，丢了钱。其实，婉言拒绝，说不定大家依然是要好的朋友。很多时候，我们不敢拒绝，因为怕伤害别人，可是却一直在伤害自己。

该拒绝的事要敢于说“不”

不会说“不”添烦恼/111

不会拒绝的原因/113

大胆把“不”说出口/116

做生意要洁身自爱/118

想拒绝的时候要巧说“不”

温和而坚决地说“不”/120

用善意的谎言拒绝/123

婉言拒绝，少走直路/126

巧妙暗示，知难而退/128

被拒绝不代表没希望

别怕对方说“不”/132

找到被拒绝的原因/135

重新开始，突破对方/138



\$ 如何掌控他人

商界广泛流传着这样一句话：“用人不疑，疑人不用。”社会在发展，观念也在变化，今天在企业管理中流行的新观点是：“疑人也用，用人也疑。”其核心就是：用人所长，避人之短。作为商业管理者，你一定要明确，庸才、蠢材、英才都是人才。如果你用人得当，庸才一样可以做出英才的业绩，蠢材也会成为你的功臣。如果你用人不当，英才也会是你事业的掘墓人。

会用“自己人”

举贤不避亲/142

错用“自己人”是自掘坟墓/145

“自己人”管理的弊病/147

敢用“外人”

外举不避仇/151

英雄不怕出身低/154

用人之所长/157

留下人才

为何人才会流失/160

紧咬精英不放松/163

创造留人的环境/165



\$ 成为谈判高手

在每一场谈判中，都潜伏着各方的最大共同利益，双方应该努力去寻求合作与互利的机会。机会不是天赐的，双方要善于创造机会、利用机会，寻求最大的共同利益。在这一过程中，每一方既要满足自己的需求，也要顾及对方的需要，尽量避免发生对谈判无益的争执。

成功的谈判是双赢

不以胜败论英雄/169

清楚彼此的目标/171

价格是双方利益的交叉点/174

掌控谈判的局面

打破谈判的僵局/178

原则与让步并行/181

坚守最后的“底牌”/183

客户信用至关重要

签合同要谨防受骗/186

客户信用调查/189

学会收款/192

生意是生意 朋友是朋友

中国几千年的思想文化产生了重人伦、讲情面的“中国式友谊”。我们不能武断地评价这是进步还是落后，我们能做的只有扬长避短、趋利避弊。在生活中，我们要讲情理，努力做孝顺的子女、尽责的父母、忠贞的朋友；在生活外，我们要抛开私情的束缚，做称职的职场人，做精明的生意人。

成也朋友 败也朋友

多个朋友多条路

朋友越多，路子越宽，事情就越好办。只要自己与人为善，真诚地对待别人，周围的许多人都是可以成为你的朋友，这些朋友对你都有非常大的价值。每个人都有自己的际关系，就像是一张无形的网。当你迫切需要一件商品、一套新房子、一个新工作、一份有潜力的投资计划或想提升你的业务能力时，自己对这些又不太熟悉或是根本就不懂，这时你可以去找专业人员咨询，但得为此付费；如果你拥有一个良好的人际关系网，完全可以省下这份冤枉钱，因为从朋友口中你可以免费获得所需要的一切信息，而且往往是最迅速、最安全、最准确的。

小王对朋友小刘说：“我的那台电脑设备太老了，老是死机，想换一个配置高的笔记本电脑，用起来舒服，拿起来也方便。就是不知该从何下手。市面上的笔记本电脑种类那么多，我不太懂专业知识，更不知道该买什么牌子、什么型号的。”小刘



回答：“我有一个朋友对计算机软硬件很熟悉，要不要我帮你介绍认识一下？也许他可以给你一些建议。”小王高兴地说：“太感谢了！这样我就不用担心了。”

大家一定都有以上类似的经验，本来很麻烦的事，由于朋友的帮忙便轻而易举地解决了。

朋友多了好处多。首先，朋友间可以实现优势互补。世界上只有完美的团队，没有完美的个人，一个人即使再完美，也难免会有一些不足。在你的圈子中，每个朋友都可以优势互补。其次，朋友就像一面镜子，他们会发现一些你从来没意识到的错误。太多的时候人会被习惯所左右，习以为常的东西，我们往往误以为都是正确的。但是，当事者迷，旁观者清，好朋友有时可以提醒我们，避免让自己一错再错。再次，通过朋友你可以了解到竞争对手的一些信息，知己知彼，方能百战不殆。最后，通过朋友你可以了解各行各业的情况，获得最新、最及时、最准确的知识及经验。此外，多交朋友，学会和朋友相处，还可以给你带来许多意外的收获。

作为社会中的一员，成功只能来自我们所在的社会，一个人如果是人际交往中的菜鸟，即使是“知识的巨人”也免不了处处碰壁。我们不能只重视专业技能的提高，而忽略人际关系的培养，千万不能成了“人际的白痴”。如今，做生意也不仅仅局限于两个人之间商品的买卖，上下属之间，同事之间，甚至亲朋之间在某种意义上都在做生意。在生意场上，当朋友需要帮助时，你不能袖手旁观，更不能落井下石，而是适当地给予关心和帮助，但前提是不能拿人情做生意。有时，一句话就可以温暖别人的心，甚至会改变一个人的一生，他会一辈子记着你的好。做生意和做人一样，要学会与人分享，乐于施惠，这样你的生意才会红红火火。

台湾的益登科技，是一家市值逾新台币80亿元的公司。刚开始，它只是默默无闻的无名小卒。公司总经理曾禹琦在6年内，带领所有员工，抓住机会，开拓进取，因为代理全球绘图芯片龙头厂商NVIDIA的产品，迅速跻身为中国第二大集成电路代理商。起初他也是赤手空拳，但为什么最终能取得如此大的成就呢？曾禹琦的老朋友吴宪长说：“在同业或同辈中，论聪明、论能力，曾禹琦都不能算顶尖，但是他能遇到这个好机会，八成以上的因素在于他的人脉。因为他很愿意与别人分享，大家才会与他共享利益，机会之神也才会眷顾他，而不是别人。”

人脉是不能忽视的一笔潜在财富，它不仅是你日常生活的润滑剂，更是你事业成功的催化酶，没有丰富的人脉关系，做很多事都将举步维艰。建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的却是源源不断的财富。

钟彬娴，雅芳CEO，全球最为成功的华人女性的代表。《时代周刊》曾评选出了全球最有影响力的25位商界领袖，她是唯一入选的华人女性。她的事业之路，被人们传为奇迹。而这个奇迹的形成，在很大程度上根基于钟彬娴建立人脉的出众能力，而在她的事业轨迹中，鲁明岱百货公司的副总裁万斯女士、雅芳CEO普雷斯起了更为关键的作用。钟彬娴曾说过：“有些人只等待机会的来临，而我建议人们要抓住能带你飞翔的人的翅膀。”

钟彬娴没有任何背景，却能做出如此的成绩，其中的关键就是她善于建设自己的人脉，并会恰当地利用。要想事业获得成功，祈求菩萨保佑，靠自己坚忍不拔、独自打拼，都是不够的。只有自己的努力再加上好的人脉，才是事业发达的基础。

我们常说是金子就会闪光，总有被发现的那一天，但前提是得有人能看见金子的光。现实中不乏这样的人，相貌堂堂，胸怀大志，才华满腹，既有学历，又有超人的工作能力，然而他们却始终郁郁不得志。因此，很多人怨天尤人，为无“伯乐”能识“千里马”而暗自不平，甚至颓废潦倒，一生都无所作为。到底谁是伯乐？究竟哪位贵人会对你伸出援手？哪里会有这种人呢？其实这个人有可能就在你的身边，是你平日所交往的人群中的一位。他也许是你工作上的伙伴，也许是你在学校里的同学，甚至是一位你从未谋面的陌生人……总之，任何人都有可能成为你的伯乐、你的贵人。成功者是乐于交朋友，善于处理友情和事业的关系的人，是一个能巧妙地站在巨人肩膀上的人。

生意难过人情关

越来越多的人认识到了人际关系对于事业的重要性，于是许多商人乃至社会各界人士都把“先做朋友，后做生意”奉为自己做事的金玉良言。“不论做哪一行，都要先交朋友”、“先赚人气，再赚信誉”、“时时刻刻，想方设法，扩大自己的人脉”、“人脉是金，朋友无价”这些甚至成了许多人的口头禅。他们认为人际关系网越广，道路也就越宽，办起事来也就越容易，那就应该想尽一切办法去结识朋友，而且与其之间的关系越近越好。

我们不能否认良性的人际关系，不管是对于你的生活还是事业都有益，可是如果朋友之间太亲近了，反而有弊而无利。尤其是经商做生意，如果拿人情做买卖，两



者含糊不清，那生意必定砸在“人情”上。

李晓军是一个小县城里的普通工人，在酒厂辛辛苦苦干了十几年，家里也没存下多少钱。一天，他突发奇想，觉得现在人们的生活水平提高了，平时来个亲戚、朋友会去饭店招待一下；一家人过日子，时间长了也会去饭店改善改善伙食；还有一些年轻人平时工作忙，自己也不做饭，都去饭店吃。开饭店可是个赚钱的好门路啊！自己的邻居张强就是前几年辞职下海，开了个小饭店，生意红红火火。你看看人家现在的生活，小饭店成了大酒楼，房子、车都有了，就是走路也觉得腰板挺得直。

和家人商量之后，李晓军东挪西借凑够了本钱，在县城里开了一家特色小饭馆。店面不大，没舍得花大本钱装修，就简简单单地开了张。由于是小本生意，李晓军对开店的成本格外注意，大到每天的原料采购，小到日常牙签、餐巾纸的用量都要过问，几乎每笔开支都有记录。

李晓军在酒厂工作时做过酒类销售，再加上他大大咧咧，平时交往的朋友很多。小店开业的那天，他把朋友们都请来吃了一顿，一是开业庆典；再一个，他也想让朋友们以后多介绍些工作上的关系户，关照一下生意。所以从此之后朋友每次带客户来吃饭优惠自然不必说，次数多了还要给他们塞上几盒好烟，甚至带上瓶好酒。李晓军并不觉得吃亏，他认为相比这些客人带来的利润，那些小钱都不算什么。想法倒是不错，可是时间长了，李晓军发现好多朋友就是不带客人，也经常来店里吃饭，而且几乎每次吃完饭都是直接“签字”走人。

日子一天天过去了，李晓军手中的白条也越来越多，一开始他还不好意思跟朋友们张嘴要钱，哪料到后来欠账越来越多，店里的周转都有些不灵了，妻子也整天在他面前埋怨。李晓军只好拿着条子向朋友们“讨债”，有好说话的很快就把饭钱给了，但大部分都是推三阻四。为几百块的饭钱把朋友关系弄僵了似乎不划算，可是不要就会成为一堆坏账。年底结账一看，账面上赚了2万元，可手里只有3000元钱，其余全是签字的白条子。李晓军每年年底结算一次，结算完了就像年关讨债似的挨家挨户兑白条子，那些都是朋友，照条子再打个几折是免不了的，这里外里又损失了不少。就这样，小店勉强支撑了三年，最后只好关门大吉。

李晓军本来想利用朋友之间的交情，多赚点钱，可是没料到却砸在朋友上，最后竹篮打水一场空。大家听过一首歌，歌词中写着“朋友多了路好走”，但是实际中朋友的生意却让人感到恐怖。因为是朋友，所以钱没赚到，还亏了本，真是让人难受！在一次访谈节目中，一个做陶瓷生意的朋友向观众讲述了他的故事。

我是从事陶瓷生意的，朋友购新房、住房装修都少不了找我。一次，又有一个朋友找我，说他刚买了一处房子，近期要装修，需要用一些我公司的产品。因为都是朋友，我就让他开价，可是不知他从哪里得到的报价，在市面上那价格根本就购买不了。作为朋友的我好为难，不接吧，得罪朋友；接吧，又让自己委屈，因为这些价有的都是成本价，还要雇车和人工。可是谁叫他是自己的老朋友呢，而且自己一直又很看重友谊，没办法我只好接受。老朋友当时承诺货到就结款。

可让人大出所料的是，送货那天他出差了，叫我等几天再结款。反正是朋友，我也没说什么，然而事情却远远不如想象的那么好。过了几天，也不知道他从哪里请来了一名装修师，说瓷砖贴起来不好，质量有问题。我一听就感觉不对，我们的产品从来就没出过质量问题，怎么他用就质量不好。我立刻带着一名专业人员过去检查，专业人员说是对方请来的装修师技术不行，才导致出了问题。本以为这件事就可以解决了，不料老朋友却说贴完再结账，我也没办法。

哪知道贴完后，他又说效果没他想要的那么好，又要减价，只给15000元。这时我是再也无法忍耐了：“要是这样的话，当初贴的时候你就应该说不要了，那时还可以退货；现在贴上去又说什么降价！”没想到他却反咬一口：“要不你叫人把瓷砖揭下来，拉回去。”当时我一口就答应了，我宁愿当垃圾打碎，也不会让给这种人。订货时我没想到自己这么好的朋友会这样，也没收他的定金。这批货成本就要19000元，而他只给15000元，我亏本4000元，还要自己出人工费和车费。他却说：“你这批货只能值这么多，你要就要，不要就算了！”

我当时坚决要打碎，也不想便宜他。可是后来一想，这批货是老板的，打碎了不要说15000元，就是一分钱也收不着，相反还要赔公司19000元，我吃不消。没办法，只好自己亏4000元，一个月工资就没了，就当花钱买教训吧！

做人要有情有义，可像李晓军这样小本创业的人来说，创业之初一定要挺过人情关。招待朋友要有理有节，控制成本是第一位的，话又说回来，真正的朋友也并不会因为你少招待了几顿饭，而在背后议论你是小气鬼。而对于这位做陶瓷生意的朋友，以后再做生意时，一定要分清朋友和生意，否则只能是哑巴吃黄连——有苦难言了。