

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”。
他们才华横溢，能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但
为何最终却落了个颗粒无收、一事无成的下场呢？

Making friends
before doing business

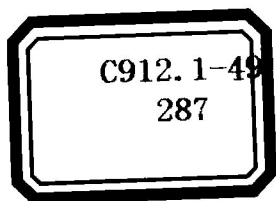
先交朋友

The tacit successful

再做生意

中国生意人心照不宣的成功潜规则
rules of Chinese businessmen

成功，不在于你知道什么或做什么，
而在于你认识谁。



先交朋友 再做生意



张兵 张笑恒/编著

图书在版编目 (CIP) 数据

先交朋友, 再做生意/张笑恒编著. —北京: 朝华出版社,
2007. 12

ISBN 978 - 7 - 5054 - 1807 - 3

I. 先… II. 张… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 189269 号

先交朋友, 再做生意

作 者 张笑恒 张 兵

筹划编辑 王 磊

责任编辑 钟一丹

特约编辑 王 剑

责任印刷 赵 岭

封面设计 玉麒麟传播

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100044

电 话 (010) 68433188 (总编室) 68433141 (编辑部)

(010) 68413840 68433213 (发行部)

传 真 (010) 88415258 (发行部)

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 河北大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm×1040mm 1/16 字 数 150 千字

印 张 14. 25

版 次 2008 年 3 月第 1 版 2008 年 3 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978 - 7 - 5054 - 1807 - 3

定 价 28. 00 元

前言

PREFACE

成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁

好莱坞有一句很流行的话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”的确如此，凡是中国商人，几乎无人不知朋友的重要性。不管你是商界的领军人物，还是一名小生意人，都不能逃脱这一潜规则的影响。

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的穷人，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？究其原因，就是缺乏朋友！成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以，千万不要抱怨自己怀才不遇，倘若你真的是千里马，只需扩大朋友圈，你的处境就会彻底改变！

如今已不再是单枪匹马的时代，每个人都要在合作中求生存，谁都不可能成为电影里的孤胆英雄。在当今这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能耐，其力量也不过如一滴水之于大海。

世界富豪保罗·盖蒂曾经说过，一个人在做事情时，永远不要靠一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人

1%的力量来完成。单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。

生意场犹如一张蜘蛛网，朋友众多，在生意场上才能左右逢源，四通八达。这时，没有到不了的地方，也没有谈不成的生意。而一旦失去朋友这一宝贵资源，则必定在生意场上如履薄冰，寸步难行。

事实就是如此，一个生意人交朋友的能力，直接决定他的人生发展和事业高度。朋友多少决定商机的多少，朋友层次的高低决定你商机的大小。难怪美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其它本领更大的代价来获取与人相处的本领！”

先交朋友，再做生意——无疑是最具中国特色的人际交往模式。在某种意义上说，它已经成为中国生意人心照不宣的成功潜规则。一个不懂游戏规则的人会被视为“傻子”，只有洞悉这一成功潜规则，为自己赢得更多的朋友，才能在生意场上立于不败之地！

目 录

CONTENTS

前言： 成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁

第一章 世界上到处都是有才华的“穷人”

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”。他们才华横溢，能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终却落了个颗粒无收、一事无成的下场呢？究其原因，就是缺乏人脉！

才高八斗未必日进斗金/3

是金子，不一定会发光/5

有旷世的才华，还得有“识货”的老板/7

成功来自于 85%的人脉关系，15%的专业知识/9

你为何缺乏财运，关键是缺乏人脉/11

“人脉”决定你的竞争力/12

富人凭什么，穷人缺什么/16

第二章 不做怀才不遇的千里马

如今已不再是单枪匹马的时代，每个人都要在合作中求生存。所以，千万不要再抱怨自己怀才不遇了，倘若你真的是千里马，只需扩大交际圈，你的处境就会彻底改变！

告别单枪匹马的时代/21
不做只会拉磨的驴子/24
朋友相助，麻雀也能变凤凰/26
与鲨鱼同游，才能成长得更快/28
只需扩大交际圈，你的处境就会彻底改变/33
一个人的 100% 与 100 个人的 1%/35
站在成功者中间，你也会成功/38

第三章 结交高含金量的朋友

自己走百步，不如“贵人”扶你走一步。所以，我们一定要多结交高含金量的“重量级人物”，这样才能在人生路上左右逢源，立于不败之地！

你与盖茨之间相隔几个人/43
把握你生命中“高含金量”的朋友/45
结交可优势互补的朋友/49
结交一些带圈子的朋友/51
不要耻于将朋友分等级/52
交友也须“势利”/54
人脉网中不可缺少的十种人/56
如何让重量级人物青睐你/58
朋友圈的日常经营和维护/61

第四章 3 分钟让陌生人变成朋友

朋友，需要从陌生人开始——一个擦肩而过的人、一个远在天边的人，如果等待别人介绍，再过 1000 年他也不会和你说话。对于真正的人际高手来说，在开口谈话之前，你们都是陌生人；而 3 分钟之后，停止谈话，你们已经成为朋友甚至知己。这几乎可以视为一个奇迹……

喊出对方名字是成功第一步/67
用肢体语言拉进彼此距离/70
听是最好的说——学会倾听/73
适度的自恋让你充满信心/75
让他人感到自己重要/77
不要轻易树敌/79
不可目中无人/82
活跃气氛的六个秘诀/85
轻松化解交往中的尴尬/87
冲动是魔鬼——五种情绪控制法/90
水至清则无鱼——不要过于追求完美/93
与陌生人交往的技巧/97

第五章 人际交往中的潜规则

为了生存，为了做点事不虚此生，我们不得不按潜规则出牌。毕竟，我们没有生活在真空中。一个不懂这一游戏规则的人会被视为“傻子”，只有洞悉人际交往中的“潜规则”，才能为自己赢得更多的朋友，最终赢得事业的成功。

像爱你自己一样地去爱别人/101
学会给对方一个台阶下/103
不要显示比对方更聪明/106
不在失意者面前高谈阔论/108
心甘情愿当配角/110
锋芒太露，容易没饭吃/114
一诺千金，说得出就要做得到/117
豪猪的忠告——保持恰当的距离/121

第六章 人际交往中的“读心术”

在人际交往中，对他人的言语、表情、手势以及看似不经意的行为，有敏锐细致的观察，深谙人性的进退规则，洞悉他人的心理弱点，才能投其所好、进退自如，从而在人际交往中立于不败之地。

要想钓住鱼，就要像鱼那样思考/127

卡耐基教你洞察人性弱点/129

如何透过细节看一个人性格/131

你不得不警惕的十种人/135

透露点隐私增加亲近感/139

善于和自己不喜欢的人交往/140

示弱，让人情不自禁地帮你/142

第七章 口吐莲花的“巧言秘籍”

西方世界把“舌头、金钱、原子弹”列为最具威力的三大武器。我们不能只做默默耕耘的黄牛，还需成为能说会道的百灵鸟。拥有口吐莲花的本领，财运自会主动上门，成功自然水到渠成。

赞美是最值钱的本事/147

“大人脉”先从聊天开始/149

把握引出话题的最佳时机/151

说话“绘声”还要“绘色”/152

鸡毛蒜皮皆幽默——用幽默激活人脉/155

适当“吹嘘”自己的实力/157

静坐多思己过，闲谈莫论人非/159

第八章 借助网络，扩张朋友圈

借助网络，人们的社交范围得到极大扩张。电子邮件、QQ、MSN、博客、论坛，甚至网络电话等高科技手段，大大缩短了人与人之间的距离，改变了人与人交往的常规方式，使一切不可能变为可能，也使得人际交流的成本变得更低。

网络好比八脚章鱼/165

网络里的陌生人原来离你如此近/168

内向人士，请多用网络/169

频发电子邮件，增进友情/171

QQ、MSN使你四海皆兄弟/173

论坛里吼一嗓，引得朋友来/175

个人网站，看不见的“聚会厅”/177

第九章 生意场上的情感投资

世界上什么投资回报率最高？日本麦当劳的社长藤田说，他曾分类研究所有投资的回报率，发现感情投资在所有投资中，花费最少，回报率最高！的确如此，感情投资比金融投资更为复杂和长远，倘若投资准确，成功尽在你手中。

生意场交际需要情感投资/183

别让人觉得你是个吝啬鬼/185

平时投资，四两拨千斤/187

雪中送炭让人铭记一生/188

感情投资要“名正言顺”/190

感情投资的心理攻势/191

闲时多烧香，忙时有人帮/194

人情做足才有“杀伤力”/196

“过度投资”不可取/198

第十章 生意场上的谈判艺术

家人、朋友、老板、客户……谈判可谓无处不在。尤其在生意场上，你既可以迅速地顺利达成协议，也可以使谈判变得冗长而索然无味、成效甚微。这一切都取决于你是否学会职业的谈判艺术。

谈判前了解和分析谈判对手/203

说“正事儿”前不妨先套交情/205

商务谈判的六个阶段/208

用“分解法”测算对方底价/211

打破谈判僵局最有效的策略/214

商务谈判中的八字箴言/216

签约的七大要诀/218

收款的十二大技巧/220

商务谈判中说“不”的艺术/223

第十一章 在生意中交朋友，在朋友中做生意

虽然说“生意是生意，朋友是朋友”，但在实际商务中，生意和朋友是密不可分的。人们往往在生意中交朋友，同时在朋友中做生意，互相参照，同时进行。成功的生意人总是生意和朋友都旺、互相促进。生意好，朋友多；而朋友越多，生意也越旺。

人脉的最高境界是互利/229

酒桌上交朋友，酒桌下成生意/232

朋友和生意划清界限/234

不做“一锤子”买卖/236

对朋友的商业机密守口如瓶/237

如何在生意场上交到真朋友/240

世界上到处都是有才华的“穷人”

第一章

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”。他们才华横溢，能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终却落了个颗粒无收、一事无成的下场呢？究其原因，就是缺乏人脉！

第一章

世界上到处都是有才华的“穷人”

才高八斗未必日进斗金

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”，他们才华横溢，能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收、一事无成的下场呢？他们才高八斗的脑袋为何没能换来源源不断的黄金？不仅于此，他们曾经闪耀光芒的才华为何最终也一天天生锈变成了废铜烂铁？这到底是什么不可思议的原因造成的呢？

大名鼎鼎的“红顶商人”胡雪岩，最初不过是钱庄的一个小伙计，无论如何也不会让人相信他是一个“才高八斗”的才子。然而，他日后的“富可敌国”却让那些才高八斗的“穷人”们羡慕眼红。

在钱庄当小伙计时，胡雪岩就深谙感情投资之道。由于他认定当时穷困潦倒的书生王有龄定能“飞黄腾达”，于是便私下借用钱庄的500两银子资助王有龄，并因此被解雇，

以致失业在家。

短短的3个月后，王有龄一身官服回到杭州。原来他到京城，找到了自己幼时的好友何桂清，何桂清帮助他在京城加捐了一个候补知县，分发到浙江。他回来后第一件事就是寻找并帮助胡雪岩。随着官职越升越大，他扶持胡雪岩开了自己的钱庄“阜康”。

胡雪岩在创立了自己的钱庄之后，第一个举措便是免费为巡抚布政使司的家眷开设户头。官员家眷平白无故得了胡雪岩存折馈赠，以后一有钱就存入阜康；阜康钱庄因有抚台、藩台内眷撑腰，招牌靠得住，钱庄生意自然滚滚而来。

就是因为他善营人脉，后来又陆续开了药店、丝栈等，甚至还与洋人做起了生意，一跃成为显赫一时的商人。胡雪岩靠着结识的达官贵人一步步走向成功，赢得了财富，他的“才华”未必就比别人高，因为他只是一个钱庄的穷伙计，不会受到多少“高等教育”。但是，当时那些“才高八斗”的“才子”们又有哪个比他富有呢？

才华是苍天对一个人的恩赐，但是却不是赢得成功的资本。比如苹果电脑董事长乔布斯没有念过大学，戴尔公司的董事长迈克尔·戴尔也是一个大学都没念完的辍学小子。论专业知识，那些研究专家都不会比他们逊色；论智商才能，比他们聪明的人也不会占少数。可是，偏偏他们成功了，其原因并不是他们个个才高八斗，而是在他们背后都有一个成功的人脉网络。

有才华的人不一定能取得成功，而那些取得成功的人，也不一定都才高八斗、学富五车。所以，不要自恃有才华，而忽略人脉的重要性，那样只会使你沦为有才华的穷人！

是金子，不一定会发光

有句俗话叫做“是金子总会发光”，然而事实上，是金子也未必会发光！如果金子没有光的反射，它自己永远也发不了光。就像一个有才华的人，如果不善于借助人脉的力量，那么他成功的几率仍将大打折扣，有可能会默默无闻地度过一生。

所以，即便是金子也要为自己寻找能发光的环境，创造能发光的条件，抓住发光的机遇。如果只抱着“我是一块大金子”的念头，而不主动为发光做好各种准备，那么金子最终的下场，将与一堆埋藏在垃圾里的废铜烂铁没有任何区别！

法国小说家莫泊桑是 19 世纪著名的批判现实主义作家。他的《羊脂球》、《俊友》和《项链》等许多优秀作品至今广为流传。小时候的莫泊桑是个调皮捣蛋的学生，曾因盗窃被学校开除。后来，文学巨匠福楼拜发现了莫泊桑的文学天赋，并将他引向文学的正道，莫泊桑因此得以留名千古。可以说，如果没有福楼拜，莫泊桑恐怕仍是一名普通的文学爱好者，而很难取得如此成就。

如果你觉得自己是块金子，有发光的强烈欲望，就要注意培养自己的人脉关系，给自己创造发光的机会。

刘军现在是广州一家大公司的总裁，他的成功源于他在给别人打工的时候就开始积累人脉关系了。那时候，他在

家很出名的报社广告部工作。工作期间，他时常接触到海尔、百事、联想等这些大企业的负责人。刘军不仅在搞创意或争取版面时很卖力，尽量让他们满意，而且还非常注重与他们保持和谐的关系。比如每隔一段时间，不管有没有合作的项目，他都会给他们打个电话或者发个信息问候一声，节日的时候，也约他们吃个饭或者送一份小小的礼物。

这样，在工作的三年间，刘军就积累了相当丰富的人脉，后来他出来注册了自己的公司。这时他自然想到了这些过去的伙伴，而某知名空调恰好在广州市还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事。由于他们的关系一直不错，在众多竞争对手条件都差不多的情况下人家就把独家销售权给了他。

人脉就是机会，人脉越丰富，意味着成功的机会就越多。2002年，中国数十位成功企业家认为他们取得成功的条件中，机遇排到了第二位，而人脉成为第一。

一定要记住，是金子也不一定会发光！假如你是一个词曲创作者，除非你很有名，否则不可能会有人自动求上门。要想让别人知道自己，听到你写的歌，就需要找专门人士帮忙推销，比如说经纪人。如果你性格内向，不善交际，那么你即使关门在家写了100首好歌，也不会有人听到，只能是白费工夫而已。

21世纪的今天，不管是保险、传媒，还是金融、科技、证券，几乎所有领域，人脉竞争力都起着日益重要的作用。专业知识固然重要，但人脉更加重要。从某种意义上说，人际关系是一个人通往财富、荣誉、成功之路的门票，只有拥有了这张门票，专业知识才能发挥作用。否则，即便你是英雄也无用武之地！