

•人生哲理智慧书系•

李津◎编著

XIANJIAOPENGYOU ZAIZUOSHENGYI

先交朋友 再做生意

——先交朋友，后做生意；边做生意，边交朋友

会交朋友的人，和任何人都能成为朋友。他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，他就能使任何人成为自己的好朋友。

2009
最新版

内蒙古人民出版社

人生哲理智慧书系

先交朋友，再做生意

李津 编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

先交朋友 再做生意/李津编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2009.7

(人生哲理智慧书系)

ISBN 978-7-204-10101-6

I. 先… II. 李… III. ①人际交往—通俗读物②商业经营—通俗读物 IV. C912.1-49 F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第119465号

人生哲理智慧书系

作 者: 李 津

责任编辑: 王继雄

封面设计: 亚晖时代

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华东街祥泰大厦

印 刷: 北京才智印刷厂

经 销: 全国新华书店

开 本: 880×1230毫米 1/64

印 张: 44

字 数: 1100千字

版 次: 2009年9月第1版 第1次印刷

印 数: 1-9000 (套)

书 号: ISBN 978-7-204-10101-6

定 价: 80.00元 (全8册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。

联系电话: (0471) 4971562 4971659

前言

在生意场上打拼，每个生意人都能亲身体会到做生意的不易和做老板的艰辛，钱并不是那么好赚的，在纷繁复杂的商海中要做到得心应手，不仅要有良好的从商心态，更需要掌握几招生意场上实用的战术技巧，才能使你在交际中左右逢源、游刃有余，才能抓住更多成功的机会，使你在生意场上大显身手。生意场上只有把握好每一个有利时机，才能总是走在别人的前头，淘出比别人多几倍的金子；才能做到任风吹浪打，唯我独尊的洒脱。机会从哪里来？从交朋结友中

来，从你超强的人际关系中来。回首成功人士的经历，他们获得的所谓“成功”，并不只是人们所想的金钱和名望，也不仅仅局限于表面的运气和某些客观条件，还有成功背后所付出的艰辛努力和多年以来自身在商海里的修炼，更重要的是，他们都无一不拥有一个牢固的人脉关系网！

每一个在商海中摸爬滚打的生意人，要想在这场没有硝烟的战争中立于不败之地，不仅需要有过人的智慧、高人一筹的生意手腕、精明的用人方法，还要靠杰出的个人素质和优秀品德，用自己的人格魅力去铺开一张强大的人脉网络，在不断延伸的关系网中提升自己，因为经商是一项复杂的智力活动，不是一般意义上的加加算算，而是需要高超的经营能力、经营技巧去把握和运筹地。

说到此，人脉对于每一个生意人的重

要性即不言而喻，那么，如何与陌生人成为朋友；如何与上流人士接触；如何去更好地经营人脉关系网，如何借助别人的力量去成就自己的事业，将是每个渴望成功的生意人的必修课。人际关系纵然复杂，但是，对于每个生意人来说，最基本的一条就是以诚待人，此乃立身之本，也是经商之道。要想做好生意，首先须得做好人，交好友。

《先交朋友，再做生意》本着这个出发点，从现实的角度，循序渐进地向读者进行详解，包括提高自我修养，交朋识友，推销自己，展开自己的人脉网络，与朋友做生意，避免阻碍成功的因素，等等，向读者提出建设性的建议，帮助读者在生意场上更好地与人交际，内容全面而具体。

如何才能成为一个成功的生意人？如何才能扬长避短、在商海中逆风而上？本书还特别结合了一些卓越商人和企业家奋斗成

功的实战经验，他们创造成功的奇迹告诉我们：一个成功的生意人，总是有着超人的魄力，以及极强的进取心，拥有极大的人脉网络并且有着长远的目光。该书结合中国人的心理行为、人际关系特点和现代商业理念，以众多经典个案和生动的语言，向那些正在商海中奋战，或者有心在商业领域中一展身手的人们开放，向一切有志于锻炼自我、提升自我、拓展自我的生意人开放。该书不仅仅会使生意人获利，而且能使每位怀抱理想，有志于成功的人士从中获益。

目 录

上部：交友篇

第一章 好人脉，成就大生意… 3

种下人脉这棵“大树”	4
积累你的人脉存折	7
有缘千里来相会	11
人多就是钱多	14
“贵人”就在你身边	17

第二章 生意场上陌生人也能成为熟人

19

机会能开出花来	20
设法把别人拉过来	22

吸引别人的目光·····	25
闪光在最初几分钟·····	40
和别人有话可说·····	50
巧变陌生为熟知·····	55
不要等到临时抱佛脚·····	61

第三章 生意场上交友要把握的分寸和尺度·····65

生意人需良师益友·····	66
朋友也分三六九·····	67
“一见如故”有诀窍·····	71
“心门”不要关·····	78
微笑是把金钥匙·····	80
满招损，谦受益·····	83
保留一颗感恩的心·····	87
每个人都有自己的“气泡”·····	92

第四章 生意人突破交际“小圈子”有门道·····99

天时、地利都不如人和·····	100
-----------------	-----

做市场就是做人·····	104
“虚拟团队”很重要·····	110
让自己的人气升温·····	113

第五章 交际中“招人喜欢” 的诀窍····· 121

交谈之中显礼节·····	122
你的表情出卖了你·····	125
甜言蜜语少不得·····	126
招人喜欢并不难·····	132
为别人多想一点点·····	135
化干戈为玉帛·····	138
冲动是“魔鬼”·····	143
把握分寸，过犹不及·····	159
点亮那盏生命之灯·····	160

第六章 生意人要管好自己 的嘴 ····· 163

说话不仅仅是用嘴·····	164
---------------	-----

给足别人面子.....	170
祸从口出，失言不如不言.....	176
关键时刻会打圆场.....	180
千万别一棒子打死.....	186
得饶人处且饶人.....	188
避免针尖对麦芒.....	190
难得“糊涂”.....	192

下部：生意篇

第七章 生意人要学会“包装” 和提升自我..... 197

机智是一笔大资产.....	198
生意人也要多点“书卷气”.....	201
智勇双全是英雄.....	203
兵来将挡，坚强忍耐.....	205
拿得起，放得下.....	208
胸怀大志，不满现状.....	210
欣赏别人，提高自己.....	215

佛靠金装，人靠衣裳.....	217
----------------	-----

第八章 生意场上要会“推销”

自己.....	221
---------	-----

拜访也有小门道.....	222
--------------	-----

你得会打开话匣子.....	230
---------------	-----

考验你的推销本领.....	239
---------------	-----

不要怕“贵人”的拒绝.....	244
-----------------	-----

第九章 生意人要学会投资

感情	249
----------	-----

几招教你学会送礼.....	250
---------------	-----

与大老板交朋友.....	253
--------------	-----

合作中忍耐是致富之道.....	256
-----------------	-----

在同行中独树一帜.....	259
---------------	-----

与朋友一同做生意.....	264
---------------	-----

边做生意，边交朋友.....	268
----------------	-----

第十章 交朋友、谈生意离不开酒桌…………… 273

宴席上如何陪客……………	274
点菜有不少技巧……………	277
酒桌上喝酒怎样“喝”……………	280
敬酒、劝酒有技巧……………	283

第十一章 有钱一定要大家赚 …………… 285

洞察力乃智慧之源泉……………	286
安静则治，暴久则乱……………	288
有时候不需要“光明磊落”……………	290
做生意找对路子……………	294
有钱不妨大家赚……………	296
给谈判一个漂亮收尾……………	300

第十二章 生意场上必备的“小锦囊” 307

讨人喜欢的27项原则.....	308
社交技巧9大招	310
8大诀窍赢得好人缘	312
人际关系的55个绝招.....	315
奏响和谐人际的10个“音符”	328
生意场会见14个小技巧.....	335

上部：交友篇

认真择友，善交益友，会交朋友的人，和任何人都能成为朋友。一个成功的人，不在于他能知道多少东西，而在于认识多少受益一生而又可信赖的朋友。好朋友是你一生中最大的财富。

第一章



好人脉，成就大生意

人脉是通往财富、成功
的一张入场券。