

[美] 安德鲁·索贝尔 Andrew Sobel
杰罗德·帕纳斯 Jerold Panas

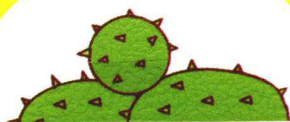
· 连续 60 周位居《纽约时报》畅销书榜 ·

著名商业战略家、客户关系领域超级顾问

教你快速实现与想结识的人愉快沟通的技巧和策略
朋友圈并非拿来即用的存钱罐 请在需要朋友前先建立好关系

分享跨国企业内部真实案例 / 培养长久、稳固的朋友关系

入选《华尔街日报》《金融时报》年度好书



告别刺猬

POWER
RELATIONSHIPS

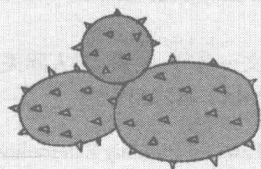
26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

结交朋友、扩大交际圈
培养终生客户的 26 条法则



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS





告别刺猬

POWER RELATIONSHIPS

26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

结交朋友、扩大交际圈
培养终生客户的 26 条法则

安德鲁·索贝尔 Andrew Sobel
杰罗德·帕纳斯 Jerold Parnas



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS



卓越教师网

图书在版编目(CIP)数据

告别刺猬：结交朋友、扩大交际圈、培养终生客户的26条法则 /

(美) 索贝尔, (美) 帕纳斯著; 文赫, 于明超译.

—北京: 中国青年出版社, 2016.1

书名原文: Power Relationships: 26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

ISBN 978-7-5153-3950-4

I. ①告… II. ①索… ②帕… ③文… ④于… III. ①人际关系 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第270019号

Power Relationships: 26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

by Andrew Sobel, Jerold Panas

Copyright © 2015 by John Wiley & Sons, Inc.

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by China Youth Press.

All rights reserved.

告别刺猬：

结交朋友、扩大交际圈、培养终生客户的26条法则

作 者：[美] 安德鲁·索贝尔 杰罗德·帕纳斯

译 者：文 赫 于明超

策划编辑：麦丽斯

责任编辑：肖 佳 庞冰心

美术编辑：李 甦

出 版：中国青年出版社

发 行：北京中青文文化传媒有限公司

电 话：010-65511270/65516873

公司网址：www.cyb.com.cn

购书网址：zqwts.tmall.com www.diyijie.com

制 作：中青文制作中心

印 刷：北京中科印刷有限公司

版 次：2016年1月第1版

印 次：2016年1月第1次印刷

开 本：880×1230 1/32

字 数：150千字

印 张：8.25

京权图字：01-2014-5222

书 号：ISBN 978-7-5153-3950-4

定 价：39.00元



版权声明

未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、在线信息、数字化产品或可检索的系统。

Power Relationships

• 目 录

对本书的赞誉 [005]

第一章·见到 500 强 CEO，这样沟通最有效 [015]

第二章·机会是创造出来的：如何大胆跟大咖“搭讪” [018]

第三章·不要低估身边的每一个人 [023]

第四章·找到你人生中的伯乐 [028]

第五章·坚持他人的要事第一 [033]

第六章·穷牧师是如何成为亿万富翁最信任的商业顾问的 [038]

第七章·当心本末倒置 [043]

第八章·企业用人的第一标准永远是“有德” [049]

第九章·时刻为对方着想 [055]

第十章·工作出了错，怎么化解危机 [061]

第十一章·获得对方信任首先要信任对方 [068]

第十二章·与客户沟通屡次失败，试试改换环境 [073]

第十三章·时不我待 [080]

第十四章·帮助别人就是帮助自己 [085]

第十五章·即使失败了九十九次，也可以再试第一百次 [091]

第十六章·示弱是一种力量 [096]

第十七章·胡萝卜大棒法则——如何与严厉领导和温和领导相处 [103]

第十八章·五分钟说到对方心坎里 [108]

第十九章·把我染成粉色——学会认可和尊重身边的人 [114]

第二十章·不要处处表现得高人一等，用智慧帮助他人化解尴尬 [120]

第二十一章·学会感恩和回报是工作给你最好的礼物 [125]

第二十二章·双城记 [131]

第二十三章·打造自己的朋友圈，重塑你的弱关系 [138]

第二十四章·用热情感染身边的人 [143]

第二十五章·口渴之前先挖井 [149]

第二十六章·池塘里的一枚石子——慷慨的给予才是真正的富有 [156]

如何运用这些法则 [161]

附录·个人实践指南 [189]

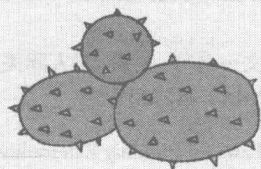
人际关系评估 [191]

第一部分：联系 [197]

第二部分：相互关联 [218]

第三部分：产生共鸣 [234]

第四部分：产生影响 [248]



告别刺猬

POWER RELATIONSHIPS

26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

结交朋友、扩大交际圈
培养终生客户的 26 条法则

安德鲁·索贝尔 Andrew Sobel
杰罗德·帕纳斯 Jerold Parnas



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS



中国文联出版社



卓越教师网

图书在版编目(CIP)数据

告别刺猬：结交朋友、扩大交际圈、培养终生客户的26条法则 /

(美) 索贝尔, (美) 帕纳斯著; 文赫, 于明超译.

—北京: 中国青年出版社, 2016.1

书名原文: Power Relationships: 26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

ISBN 978-7-5153-3950-4

I. ①告… II. ①索… ②帕… ③文… ④于… III. ①人际关系 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第270019号

Power Relationships: 26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships

by Andrew Sobel, Jerold Panas

Copyright © 2015 by John Wiley & Sons, Inc.

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by China Youth Press.

All rights reserved.

告别刺猬：

结交朋友、扩大交际圈、培养终生客户的26条法则

作 者：[美] 安德鲁·索贝尔 杰罗德·帕纳斯

译 者：文 赫 于明超

策划编辑：麦丽斯

责任编辑：肖 佳 庞冰心

美术编辑：李 甦

出 版：中国青年出版社

发 行：北京中青文文化传媒有限公司

电 话：010-65511270/65516873

公司网址：www.cyb.com.cn

购书网址：zqwts.tmall.com www.diyijie.com

制 作：中青文制作中心

印 刷：北京中科印刷有限公司

版 次：2016年1月第1版

印 次：2016年1月第1次印刷

开 本：880×1230 1/32

字 数：150千字

印 张：8.25

京权图字：01-2014-5222

书 号：ISBN 978-7-5153-3950-4

定 价：39.00元



版权声明

未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、在线信息、数字化产品或可检索的系统。

人际关系在人的一生中非常重要，它就是一切。在工作、家庭以及其他人际圈中，人际交往以各种各样的方式影响着我们的生活，贯穿了我们的整个人生。本书献给所有想要体验人际交往中的惊奇和魔力的人们，以及想要建立长远、持久、牢固人际关系的人们，愿本书带给你圆满和成功。

做刺猬太久了，会让身边人都走远的。

Praise for Power Power Relationships

●

对本书的赞誉

建立人际关系有很多不同的方式：困境、善意、运气、计划以及谦逊都有着各自的作用。安德鲁和杰罗德作为该领域的权威专家，以他们独特的风格阐释了如何营造长久、共赢的人际关系，既实用又不乏趣味性。

——温·比肖夫爵士，劳埃德银行集团董事长，曾任花旗银行董事长

本书在如何赢得更多朋友方面列举了很多实用的例子并提供了完美的建议，阅读过程让人很享受，效果立竿见影。建议全世界致同国际会计师事务所的所有同事都能读一读此书，希望所有对手都读不到。

——艾德·纳斯鲍姆，致同国际会计师事务所首席执行官

杰罗德和安德鲁写了一本解开交际之谜的书。人际交往主宰了我们的个人世界和所做的一切，凝聚了我们对人生的热情，无论是和家人、同事还是客户。这本书是有关这个主题写得最好的书，我希望我的员工们人手一册。

——马克·卡明斯，斯克提生活金融机构主席兼CEO

希望每个人都能读到这本书，世界会因此变得更好。此书引领的是一种方式，同时证明了如果商业仅仅依靠利润，那么所有的事情都要通过战斗解决。答案请在本书中找。

——艾伦·哈森菲尔德，孩之宝玩具公司前董事会CEO兼总经理

杰罗德和安德鲁在一个基本事实的基础上添加了一些真实的东西，那就是成功取决于人与人之间的关系。两位作者在书中例数并循循善诱地阐释了 26 条交友法则，假如一个人对这些法则有了一定的了解，就可以在销售、管理、服务和个人成长方面精益求精，书中很多为了说明主要观点的小故事都是阅读时的亮点。

——理查德·厄克曼博士，独立大学委员会主席

如果你相信做生意应该完全是关于客户的，就一定会发现这是一本真正有用的书，它清楚地说明了如何与你最重要的客户以及潜在客户创造双赢局面。

——弗朗西斯科·瓦尼·阿尔卡菲，花旗银行花旗控股集团CEO

我热爱书中传授的法则，而这些法则中蕴涵的智慧正是基于人们目的清晰又无穷无尽的好奇心，遵循这些法则会给你带来好运。我还会向我的孩子们推荐这本书，因为里面蕴藏着许多重要的经验。

——史蒂夫·托马斯，

全球最大征信局Experian（益博睿）全球销售事业部总裁

联系越容易，沟通越容易。我给 IGA 大型连锁超市的忠告正是这一条，我们在全球 21 个国家有 6000 多个连锁店为消费者提供服务。IGA 的所有员工感谢本书作者杰罗德·帕纳斯和安德鲁·索贝尔，为我们提供了 26 条非常宝贵的人际交往法则，此书在我们与几百万购物者的沟通和合作中也能提供巨大帮助。

——托马斯·S. 哈该，IGA大型连锁超市董事长

读完前几章我就已经入迷了，这是多么简洁的一本书！作者通过引人入胜的小故事提供了精彩的见解，我们的 ZS 咨询公司里最优秀的员工就是在用书中的一些法则处理人际关系。我们公司能从这些实用建议中获益，任何关注客户和消费者的人也同样可以。

——Jaideep Baja，ZS咨询公司董事长

不要感到困惑。这本书并不是在讲权力，而是在讲述如何建立能经受时间考验的友谊，书中耐人寻味的建议可以运用在生活中的方方面面。

——迪克·迪威尔斯，

Windquest墨西哥投资管理集团董事长，安利集团前CEO

马克·吐温曾经说过：“具备常识本身就是一种与众不同的特质。”安德鲁和杰罗德在整本书里都在阐释这个理念，讲述的方法是让故事和道理围绕人与人的交往展开。就像所有伟大的教练一样，这两位经验丰富的作者为我们的人生之旅做好了准备，无论是即将进入大学的

青少年还是已经身经百战奋斗过的勇士都能从中受益。请买下这本书，一次小的投资将带来巨大的回报。

——丹尼尔·M. 该隐，该隐兄弟投资公司创始人和董事长

充分体验过人生的人才能深入探讨人际交往这个话题。安德鲁·索贝尔和杰罗德·帕纳斯各自都有丰富的人生阅历，他们明白真正的力量是要赋予其生命的。在人们有困难的时候来到他们身边，倾听他们，肯定他们的天赋然后鼓励他们向前进。本书是写给想要生活得更充实的人，写给愿意接受挑战和变得勇敢的人，写给那些明白分享彼此的体验才是有意义、完整的人生的人。

——尊敬的弗兰克·S. 考文尼，佛罗里达州第四任主教

这是一本必读书，读者群不局限于公司员工或者商业人士，值得每个人阅读。安德鲁和杰罗德在书中传递的信息和实用建议非常振奋人心，而且有助于塑造人的性格，叙述的角度让阅读变得更有趣味性，每一个章节都包含着基于真实经历的寓言故事。丰富多样的个人逸事能给人经验教训，让人惊喜，对那些把力量当作克服困难的工具的人更是如此。力量在本书中还有另外一个含义：实现目标的一种方法。我会把这本书推荐给朋友圈里的所有人，包括同事、领导、有理想的专家人士。

——弗兰西斯科·吉尔·迪亚兹，比森特·福克斯总统时期的财政秘书，

以及西班牙电话公司墨西哥&中美洲事业部董事长

我很高兴看到安德鲁和杰罗德深入人类关系方面的研究，并且把工作和生活中的关系放到最前沿。打造牢固人际关系的 26 条法则阐述了一些非常精彩的想法，从第一条法则强调倾听和进行重要谈话，到最后一条法则讲述慷慨及其奇妙作用，这些想法旨在帮助企业和个人变得大胆，具有创新能力和执着。本书能帮助你把人际交往的原则应用于你的日常生活。

——杰米·桑提班尼兹·安东尼格，IMPULSA/世界青年成就组织CEO

Power Relationships

• 目 录

对本书的赞誉 [005]

第一章·见到 500 强 CEO，这样沟通最有效 [015]

第二章·机会是创造出来的：如何大胆跟大咖“搭讪” [018]

第三章·不要低估身边的每一个人 [023]

第四章·找到你人生中的伯乐 [028]

第五章·坚持他人的要事第一 [033]

第六章·穷牧师是如何成为亿万富翁最信任的商业顾问的 [038]

第七章·当心本末倒置 [043]

第八章·企业用人的第一标准永远是“有德” [049]

第九章·时刻为对方着想 [055]

第十章·工作出了错，怎么化解危机 [061]

第十一章·获得对方信任首先要信任对方 [068]

第十二章·与客户沟通屡次失败，试试改换环境 [073]

第十三章·时不我待 [080]

第十四章·帮助别人就是帮助自己 [085]

第十五章·即使失败了九十九次，也可以再试第一百次 [091]

第十六章·示弱是一种力量 [096]

第十七章·胡萝卜大棒法则——如何与严厉领导和温和领导相处 [103]

第十八章·五分钟说到对方心坎里 [108]

第十九章·把我染成粉色——学会认可和尊重身边的人 [114]

第二十章·不要处处表现得高人一等，用智慧帮助他人化解尴尬 [120]

第二十一章·学会感恩和回报是工作给你最好的礼物 [125]

第二十二章·双城记 [131]

第二十三章·打造自己的朋友圈，重塑你的弱关系 [138]

第二十四章·用热情感染身边的人 [143]

第二十五章·口渴之前先挖井 [149]

第二十六章·池塘里的一枚石子——慷慨的给予才是真正的富有 [156]

如何运用这些法则 [161]

附录·个人实践指南 [189]

人际关系评估 [191]

第一部分：联系 [197]

第二部分：相互关联 [218]

第三部分：产生共鸣 [234]

第四部分：产生影响 [248]