

关系网

张俊杰

中国物资出版社

目 录

前言.....	11
第一篇 读懂关系，看透成败.....	13
一、抓命脉——关系决定输赢，人脉就是命脉.....	13
1.成功，更在于你认识谁	14
2.兴衰成败源于关系	15
3.多一个朋友，多一条路	17
4.与谁交往决定你成为何种人	18
5.关系网帮你混出人样来	20
6.“本事”就是处理关系的能力	22
7.人脉决定财脉	24
二、识人性——看透人性弱点，抓住关系要害.....	26
1.再强大的人也有致命弱点	26
2.重视对方的兴趣	28
3.做一个察言观色的高手	30
4.既不赞成也不反对	31
5.懂点儿应酬好办事	33
6.“迷魂汤”能够灌死人	34
7.心平气和万事通	36
8.以“二合一”来代替“二选一”	37
9.桌上三杯酒，事后两行泪	39
三、读心术——人际关系中的心理策略.....	40
1.“首因效应”帮你完美亮相	40
2.别突破对方的心理防线	42

3.没有人喜欢被怪罪	43
4.不要让别人看透你的内心	45
5.硬碰硬是不得已的手段	46
6.任何时候都不往枪口上撞	48
7.学会调节自己的心情	49
8.知己知彼，百战不殆	51
四、定军规——解析关系密码，搭建人际网络.....	53
1.你距总统只有 6 个人的距离	53
2.“刺猬式”的交往方式	54
3.形势永远比人强	56
4.从开心、交心到关心	58
5.策略可以改，关系不会变	59
6.在集体中完成个人理想	60
7.以理为中心，情是拿来讲理的	61
8.建立关系很难，破坏很容易	63
9.人敬我一尺，我敬人一丈	64
五、潜规则——这些道理没人告诉你，但一定要懂.....	66
1.人生最要紧的是人情	66
2.木秀于林，风必摧之	67
3.脸皮厚吃个够，脸皮薄吃不着	69
4.不要表现得比别人更聪明	70
5.中国人以“让”为“争”	72
6.别人都站着，你别坐着	74
7.成功了是大家的，失败了要个人承担	75
8.不要挡着别人的财路	76
9.保护好你的“小辫子”	78
第二篇 修炼关系，超越自我.....	80
六、收人心——上半夜想想自己，下半夜想想别人.....	80
1.做事先安人，安人先安心	80

2.以真心换取别人的忠心	81
3.欲取先予，收买人心	83
4.投其所好，为他人邀功	84
5.先散财，再聚人，后成事	86
6.“以德报怨”赢得人心	87
7.当一回雪中送炭的“雷锋”	89
8.要和大家荣辱与共	91
9.放下身段，与大家打成一片	92
10.尊重别人，获取人心	93
七、修人缘——让自己成为最受欢迎的人.....	94
1.人缘让你出人头地	95
2.不求刻意，但需留心	97
3.通晓人情，开创好人缘	98
4.心地宽容有人帮	100
5.冷庙热庙都烧香	102
6.做一个善交际的高手	103
7.做人不能太势利	105
8.有权力也须有魅力	106
9.学会跟人好好拉关系	108
八、说好话——做得对不如说得对，说得对不如说得好.....	109
1.把话说得好听一些	109
2.多赞美少批评	111
3.当着矮子不说短话	113
4.有话好好说	115
5.把丑话说在前面	117
6.想说什么就说出来，注定吃亏	118
7.顺耳之言好办事	120
8.高阶层的人不可有话直说	121
9.掌握说“不”的学问	123

九、撑场面——给他人搭个台阶，给自己一个舞台.....	124
1.人活一张脸，树活一层皮	124
2.让人没面子，吃亏的是自己	125
3.学会在饭桌上办事	128
4.睁一只眼闭一只眼	129
5.上下关系要分明	131
6.千万别跟上司抢镜头	132
7.好面子，好人缘，好生意	133
十、促沟通——让关系更加紧密的沟通术.....	135
1.成功就是与人相处的能力	135
2.打开沟通的天空	137
3.克服沟通中的心理障碍	138
4.倾听是有效沟通的金钥匙	139
5.尽量让对方说“是”	141
6.照顾别人的感受	143
7.以情动人，以理服人	144
8.“察言观色”有妙用	146
9.微笑是人脉沟通最好的名片	147
10.不要把话说得太满	149
11.把话说到点子上	151
十一、练礼仪——你的形象价值百万.....	152
1.良好的第一印象是最佳名片	153
2.礼尚往来，有情有义	154
3.人靠衣裳马靠鞍	156
4.行为举止要不失身份	158
5.彬彬有礼更有“理”	159
6.握手大有讲究	160
7.学会客套，求人好办事	162
8.拜访时客随主便	163

9.以礼求让，以情求利	165
十二、打交道——学会与形形色色的人相处.....	166
1.善待近邻：迎合身边最近的人	167
2.道高一丈：应对耍小聪明的人	168
3.请君入瓮：对付不怀好意的人	169
4.主动结交：重视低微的小人物	170
5.留有后路：防备过河拆桥的人	172
6.坚持原则：影响利益攸关的人	174
7.忠诚测试：揭穿虚伪迎合的人	175
8.大舍大得：不亏待追随自己的人	177
第三篇 发展关系，广积人脉.....	179
十三、交朋友——平时不考验朋友，	179
1.今天朋友越多，明天出路越多	179
2.聚集真正能有价值的朋友	180
3.朋友的数量与胸怀成正比	182
4.多结交比自己更优秀的人	183
5.把合作过的人都变成朋友	185
6.结识新朋友，不忘老朋友	187
7.朋友需保持一定的距离	188
8.千万不要伤害朋友的自尊	189
9.珍惜身边的每一份友情	190
10.找准成功交际的切入点	192
11.要在平时考验朋友	193
12.细心才会赢得朋友信任	195
十四、划圈子——把圈子主义进行到底.....	196
1.人要有自己的圈子	197
2.多认识一些带“圈”的朋友	198
3.想成为狼，就加入狼圈	199
4.远离“小圈子”	201

5.努力扩大交际范围	202
6.同窗之谊是宝贵的人脉资源	204
7.多结识圈内朋友	206
8.“虚拟团队”帮你开拓关系	207
十五、找靠山——营造属于自己的、更大的人脉道场.....	209
1.深交靠得住的朋友	209
2.站对立场，做对事情	210
3.靠山的三种“靠”法	212
4.上司是你好前程的保护神	213
5.靠对手的力量获得成长	216
6.依靠贤内助赢天下	218
十六、结贵人——让贵人把你扶上马.....	219
1.让贵人帮你成就大事	220
2.贵人离你并不远	222
3.不要小瞧“二把手”	223
4.与名人扯上关系	225
5.借贵人打个背景光	227
6.小人物决定你的成败	229
7.抓住改变命运的瞬间	231
8.珍视你与陌生人的缘分	233
十七、防小人——别让小人成为你的绊脚石.....	235
1.江湖险恶，不可不防	235
2.学会和小人打交道	237
3.千万别与小人斗气	238
4.苍蝇不叮无缝的蛋	240
5.当心别人藏在背后的刀子	242
6.熟人也可能成为骗子	244
7.提防“舌头底下压死人”	245
8.三教九流，你都要心中有数	247

第四篇 掌控关系，韬略制胜.....	249
十八、忍为先——“忍气吞声”帮你“化怨为缘”	249
1.忍一时风平浪静	249
2.能忍、会忍、善忍	251
3.不妨对他人屈就一下	252
4.谅解别人的过错	254
5.忍字头上插把刀	256
6.吃亏就是占便宜	257
十九、和为贵——“和气”是营造良好关系的润滑剂.....	259
1.和平共处好处多	259
2.你赢我赢大家赢	261
3.一流的人才只合作，不竞争	262
4.赢得别人的合作	263
5.商人不重骨气，重和气	265
6.不要破坏了“合作网”	266
7.别做拆台的“小人”	268
8.平和为首，人缘自有	269
9.世事洞明，内方外圆	271
二十、糊涂学——太执著会把关系搞砸.....	273
1.高明的人都会装傻充愣	273
2.迁就别人，你会有更多朋友	274
3.有些事情不能太较真	276
4.夹着尾巴做人	277
5.小事糊涂，大事清楚	279
二十一、进退术——能进能退才能把关系处理得妥妥当当.....	281
1.退一步，海阔天空	281
2.该出手时一定要表明立场	283
3.好汉要吃眼前亏	284
4.少树敌等于多交朋友	286

5.别硬碰硬，要学会躲闪	287
6.主动认错的人更有面子	289
7.功成身退是一种大智慧	290
二十二、求人经——找对人，办事不难；找错人，难上加难.....	291
1.画一张“人脉联络图”	291
2.在关键人物身上下工夫	293
3.求人之前探察对方性格	295
4.给口渴的人送水	298
5.送最少的礼，办最多的事	299
6.多留意别人的生活细节	301
7.平时多烧香，急时有人帮	302
8.人在屋檐下，一定要低头	304
第五篇 善用关系，赢一辈子.....	306
二十三、论交情——关键时刻翻翻你的人情账.....	306
1.做大事要懂人情投资	306
2.感情投资花费最少，回报最高	308
3.建一个“人情账户”	310
4.同学关系是一种重要资源	311
5.想要贵人帮，先要找老乡	312
6.论交情不做一次性买卖	314
7.“人走茶不凉”的学问	315
二十四、让利益——天下的事情都逃不过一个“利”字.....	317
1.利益不在于多少，而在于平衡	317
2.过于算计，必受其害	318
3.有钱大家赚，利润大家分	320
4.不克扣对方应得的好处	321
5.让朋友胜过你	322
6.分配利益的时候要善于让	323
二十五、化干戈——放人一条生路，给自己一条出路.....	325

1.有仇不报是君子	325
2.宽容别人对你的伤害	326
3.感谢竞争对手的存在	329
4.做不成朋友，但不必成为敌人	330
5.大事化小、小事化了	332
6.将敌意消于无形	333
二十六、破僵局——世事如棋，用对方法做对事.....	334
1.没有解不开的梁子	334
2.先躲在暗处看清对方来意	336
3.让正在气头上的人骂个够	337
4.以“化解”代替解决	339
5.困难时期更要慷慨	340
6.克服交往中的心理障碍	341
二十七、借力量——借力登梯才能爬得更高.....	344
1.借刀杀人不见血	344
2.依靠团队的力量成功	346
3.借来梯子往上爬	348
4.利用人缘提升竞争力	350
5.成就事业最关键的是有人帮你	352
6.借助他人的智慧成功	353
7.站到“巨人”肩膀上去	354
二十八、谢对手——超越竞争对手，战胜竞争对手，帮助竞争对手.....	355
1.成长路上不能没有对手	356
2.常怀一颗“取经心”	358
3.站在对手肩上发展自己	360
4.感谢对你“围追堵截”的人	362
5.只有对手而没有敌人	365
6.“以柔克刚”应付对手	368

前言

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”

美国前总统布什曾说过：“重要的不是接受什么样的教育，重要的是和谁做同学，今日的同学关系也许就意味着明日的财富。”

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所起的作用只占 15%，而其余的 85%则取决于他的人际关系。

……

在中国这个人情社会，“关系”更是备受推崇。“在家靠父母，出门靠朋友”，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“让贵人把你扶上马”……无不显示出中国人“一切靠关系”的智慧与传承。

在许多人眼里，“搞关系”就是走后门、套近乎，这其实是一种误解。其实，“人在本质上是一切社会关系的总和”。一个人不能离开他人的帮助、支持而生存、发展；想要在工作上有所建树、在事业上有所发展，则有赖于良好的人际关系和人脉资源。

成功，需要努力；但是努力过了，并不一定能成功。太多的人很努力，最后还是失败了，问题出在哪里？因为他们忽略了一个很重要的因素——关系。许多时候，关系摆在那里，你稍微努力一下就过去了；关系不够，你再努力也无济于事。

一个人可以有多种投资，为事业，可以投资办企业；为投机，可以买股票；对人情，则应多结交朋友。

今天，编织、经营、运用关系网是成功人士的必修课。对个人来说，专业是利刃，关系是秘密武器，如果光有专业，没有关系，你只能“一分耕耘，一分收获”，但若加上关系，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

本书系统而全面地介绍了掌握关系要领的五大核心问题：读懂关系、修炼关系、发展关系、掌控关系、善用关系。在此基础上，深入分析了搞定关系的 28 个成功定律：抓命脉、识人性、读心术、定军规、潜规则、收人心、修人缘、说好话、撑场面、促沟通、练礼仪、打交道、交朋友、划圈子、找靠山、结贵人、防小人、忍为先、和为贵、糊涂学、进退术、求人经、论交情、让利益、化干戈、破僵局、借力量、谢对手。本书是中国人编织关系大网、累积人脉资源的成功教科书。

编者

2010 年 8 月

第一篇 读懂关系，看透成败

成功，需要努力；但是努力过了，并不一定能成功。太多的人很努力，最后还是失败了，问题出在哪里？因为他们忽略了一个很重要的因素——关系。许多时候，关系摆在那里，你稍微努力一下就过去了；关系不够，你再努力也无济于事。

关系决定输赢，关系渗透着人性的弱点，关系潜藏着不同的心理策略，关系有自己的独特法则，也有一套秘而不宣的潜规则……对每一个中国人来说，读懂了“关系”，也就参透了人生的成败。

一、抓命脉——关系决定输赢，人脉就是命脉

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”在中国，个人拥有广泛人脉和社会关系是一种十分重要的资源。通常，你的社交“圈子”决定了你的社会地位，而人脉的深浅、关系的大小深刻影响到个人成功、财富获取。可以毫不夸张地说，在能力相当的情况下，你拥有的人脉资源、关系资源的多少决定了你能办成事情的大小。

许多人提到“关系”往往联想到“走后门”、“裙带关系”、“灰色交易”，这是不恰当的。道理很简单，世界上没有一个人能够完全离群而独居，在群体生活中每一个人都像葡萄藤上的一根权枝。比如，求职时有朋友引荐，能极大提升成功率；在商业活动中，建立广泛的客户关系才能获得更多财富……这都是“人脉”、“关系”的应有之义。

1.成功，更在于你认识谁

一个人的成功，只能来自他所在的人群和所处的社会。在现实生活中，你和谁在一起确实很重要，它甚至能改变你的成长轨迹，决定你的人生荣辱。

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

特别是对于那些决心成为某个行业或某一领域顶尖人物的人来说，如果你能够将人脉的威力为己所用，那么你前进途中的困难只是举手之劳而已。你越是想出名，越是想拔尖，你就越需要挖掘人脉中潜藏的巨大力量。

国内著名企业红羽集团董事长王晓升先生成功的经历，正是得益于“人脉就是命脉”的思想认识。他不仅非常重视人脉力量，而且还把这种理念带入了他所掌控的集团里面。

在为亚洲成功学权威陈安之老师举办的宴会上，王晓升先生借此机会畅谈了自己的理念，获得了在场各位企业家的共识，更由此引起一位蒋先生的关注。

宴会后，他主动联系到了王晓升先生，表达了自己想与之合作的意向，并透露出了大胆而新颖的观念。王晓升先生凭借敏锐的嗅觉发现了商机，两人一拍即合，很快达成了一致。不久，两人就成立了浙江积分宝商贸有限公司，吸引了全国许多顶尖高手前来共建。

就是这样一次偶然的机遇成就了王晓升先生的财富和传奇，但是一切偶然的背后都可以追溯到其必然性。

在能力相当的情况下，你拥有的人脉资源、关系资源的多少决定了你能办成多大的事情。通常，你的社交“圈子”决定了你的社会地位，而人脉的深浅、关系的大小深刻影响到个人的成功、财富的获取。

就算你有天大的才华，有冲天的志气，你还是得认识这样一个人：他能为你提供一个人让你表现自己的舞台，他能让你的才华为世人所瞩目。如果你真的是一个有才华的人，你就能抓住这个机会一举成名，彻底征服众人。

(1) 走出自我封闭的小圈子

和什么样的人在一起，就会有什么样的人生。和不一样的人在一起，就会有不一样的人生。爱情、婚姻如此，家庭、事业也如此。？为此，必须扩大交友范围，拓展人脉关系。

正所谓，处处留心皆人脉。抓住一切机会去培养人脉资源与关系，要学会沟通和赞美，善于通过真诚打动对方，并在彼此之间建立利益共享的默契。

(2) 多结识专业人士

哈佛学者分析，当一位表现平平的职员遇到棘手问题时，会努力去请教陌生的专家，但往往是白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题，因为他们在平时还用不到的时候，就已经建立了丰富的人脉资源网，而他们的朋友大多是专业人士。

我们同样发现，无论国内国外，一位成功的商人或高层管理者，其背后必定有一个庞大的人际关系网，除了同行、商业伙伴，其脉络延伸至金融、财务、政府、媒体、律师、医学以及其他众多相关行业。在这些专业人士的帮助下，他们在关键时刻总能解决棘手问题，立于不败之地。

人际专家忠告

成功学大师卡耐基经过长期的研究，得出结论：专业知识在一个人成功中所起的作用只占 15%，而其余的 85%则取决于他的人际关系。在当前十倍速知识经济时代，人脉已成为专业的支持体系。对于个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是“一分耕耘，一分收获”，但若加上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。因此，开发和经营人脉资源，不仅能为你雪中送炭，在“贵人”多助之下更能为事业发展锦上添花。

2. 兴衰成败源于关系

世界第一人脉关系专家哈维·麦凯先生说：“人脉就是钱脉。”在当今这个竞争激烈的时代，其实人脉不仅仅是钱脉，人脉更是命脉，事业兴衰的关键就在于此。

在美国，曾有人向 2000 多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答解雇的理由是什么。”结果大部分的答复都

是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

俗话说：“家和万事兴。”一个人要想成功，同样也必须营造适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下了一种惯性的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。

看看下面的事例，或许你会发现，人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要角色的。

在三国争霸之前，周瑜曾在袁术部下为官，但并不不得志，仅被委任为一个小小的居巢长，相当于一个小县的县令。

在他的任上发生了饥荒，百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活饿死了不少人。周瑜身为父母官，看到这种悲惨情形却一筹莫展。这时，有人献计说在他的管辖界内有一个财主鲁肃，他家境殷实富裕，且乐善好施，不如向他去借。

无奈之下，周瑜只好亲自登门拜访鲁肃。寒暄客套完毕，周瑜直接说：“不瞒老兄，小弟此次造访，就是想借点儿粮食。”

鲁肃见周瑜外貌俊朗，料定他日后必有一番作为，因此哈哈一笑说：“此乃区区小事，兄当奉送。”周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都被深深感动了，两人至此就交上了朋友。

后来，周瑜在江东当上了将军，他牢记鲁肃的恩德，并将他推荐给孙权。日后，鲁肃终于得到机会，成就了自己的人生大业。

一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

①管理人员的时间平均有 $\frac{3}{4}$ 花在处理人际关系上。

②大部分公司的最大开支用在人力资源上。

③管理所订计划能否执行与执行成败，关键在于人。

事实不止一次证明，得人脉者得天下。很多人，他们从事的行业虽然很普通，但是他们注重发展关系、建立人脉，于是获得了出人意料的成功。可以说，他们不只是在简简单单地做事，而且是在踏踏实实地做人脉。

如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插