

中国式成功学最复杂、最微妙、最实用的经典巨著

ZUOSHI YAOXUE GUANXIXUE
ZUOREN YAODONG ANSHIXUE

做事要学关系学 做人要懂暗示学

辉 浩◎编著

商场、 官场、 人场无往不胜的智慧法宝

关系学，暗示学，是顶级成功人士秘而不宣的两门神秘学问。它会让你在官场、商场、人场的关系网络四通八达；厚结人缘、广结人气，让你提前摆脱平庸，拥有成功幸福的人生。

中国商业出版社

中国式成功学最复杂、最微妙、最实用的经典巨著

做事要学关系学 做人要懂暗示学

ZUOSHI YAOXUE GUANXIXUE
ZUOREN YAODONG ANSHIXUE

辉 浩◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做事要学关系学 做人要懂暗示学 / 辉浩编著 .

—北京：中国商业出版社，2012.1

ISBN 978-7-5044-7506-0

I. ①做… II. ①辉… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 238914 号

责任编辑 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京佳明伟业印务有限公司

* * * *

787×1092 毫米 16 开 30.5 印张 500 千字

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

定价：45.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

从出生的那一刻起，我们每个人都无一例外地身处一张巨大的网中，这张网会伴随我们的一生，我们的命运与这张网紧紧相连，虽然它看不见摸不着，但没有人能离开这张网独立的生存。

这张网就是关系网，编织并维护这张网的学问就是关系学。

在成年之前，我们感觉不到关系的重要性，因为我们时时刻刻都处在父母家庭的保护养育中。但在走入社会之后，如果我们仍然不懂得搞好身边各种关系，那么就有可能寸步难行。跟领导搞不好关系，怎么指望升迁？跟同事搞不好关系，工作怎么开展？跟客户搞不好关系，生意怎么做？跟家人搞不好关系，何谈幸福？……

关系对我们来说是如此重要，难怪一个西方的商人在中国经商十年后发出了这样的感慨：在中国为人处世需要花费特别多的心思，这是一个重关系胜过实效、不看僧面看佛面的国度。这一段话虽有失偏颇，但也不是空穴来风信口胡诌。很多时候，人际关系确实比做事能力更重要，一个人缘好有声誉的人，很多棘手的事在他手里就可以轻而易举地办成。那些不善于经营人际关系的人往往到处碰壁，到最后一事无成，以至于平庸一辈子。

美国著名成人教育家卡耐基先生也认为人际关系是成功的重要因素。他指出：一个人事业的成功，百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系和处世技巧。

事实也证明，每个成功者背后都有一个或一群更为成功的人，没有谁是可以孤军奋战就可以到达顶峰的，假如你决心成为一个出类拔萃的人，那就千万不要忽视人际关系，每天学点关系学，对你的人生而言有百益而无一害。

暗示学是在心理学和社会学的基础上发展而来的一门神秘而又实用的学问。根据用途和表现形式的不同，暗示学分三方面的内容：

1. 自我暗示。从心理机制上讲，自我暗示是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。通俗地讲，自我暗示就是通过与自己对话，影响自己的潜意识，从而让自己的心态由消极变为积极。比如困难临头时，人们会安慰自己：“快过去了，快过去了。”从而减少忍耐的痛苦。人们在追求成功时，会设想目标实现时非常美好、激动人心的情景。这个美景就对人构成自我暗示，它为人们提供动力，提高挫折耐受能力，保持积极向上的精神状态。

自我暗示蕴含着强大的力量，如果你对目前的状态不满意，而又苦于找不到好的方法去改善，那么就不妨试试自我暗示，相信会给你带来意外的惊喜。

2. 社交暗示。社会交往离不开语言的交流和沟通，人类除了口语，还能用70万种以上的信号来交流，而这种信号，就是暗示。很多时候，暗示比直接明了的表白效果更好。比如你想给初次见面的人留下一个好印象，除了良好的语言交流外，你还可以通过其他方式来暗示，衣着装饰、行为举止都可以或明或暗的暗示出你的修养你的品格，并且这种心照不宣的暗示语言会更令人信服。

3. 识读他人的暗示。世界上没有哪两片树叶是完全相同的，人也一样，每个人都是一个独特的个体，都有自己的特征品性。在现实生活当中，出于某种目的，大家都会有意或无意地掩饰自己在某些方面的优缺点。与人相处，最大的难题就在于看人识人。但是暗示学可以很好地解决这一问题。正如西方心理学家弗洛伊德曾经说过的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”不管是谁，不管再怎么掩饰，也还是可以通过某些暗示准确地识读他的内心世界。前提是我们能够读懂对方身上的暗示，如果能做到这一点，那么就完全可以看清对方的真面目。

两门最实用的学问一书囊括，是本书最大的特色，让你的关系网络四通八达，让你拥有成功幸福的人生，这是我们最大的心愿。

目 录

上篇 成功的根基，处世的秘笈——关系学

马克思主义认为：“人是一切社会关系的总和。”关系学是如此的微妙，如此的实用。游走于世间，学点关系学、懂点关系学，不仅使人们变得会办事，能办成事，而且能让生活更加愉快。关系学已经成为很多有志于一番事业的人的必修课。

第一章 成功关系学：得关系者得天下····· 003

为人处世离不开关系，成功更离不开关系。细数身边的成功者，你会发现他们几乎都有这样的共同点：人缘好、人脉广、关系硬。如果一定要问为什么要学关系学，那么，答案只有一个：得关系者得天下！

- 一、重关系：不把关系当回事，你就别想成大事····· 003
- 二、用关系：让关系发挥最大的功用····· 012
- 三、借关系：好风凭借力，送你上青云····· 020
- 四、“织”关系：关系不织不成网····· 029
- 五、挖关系：关系处处有，只要你肯挖····· 036

第二章 商场关系学：人脉就是财脉，关系就是商机····· 048

对于一般人来说，良好的人际关系意味着生活的和谐与心情的舒畅，而对于商人却有着更为特殊的意义，那是他们事业成功的重要影响因素。人脉就是财脉，有关系才有商机，这不是危言耸听夸大其词，而是经过实践检验的真理。

- 一、做生意就是做关系····· 048
- 二、合作共赢：合作关系慎重对待····· 066
- 三、简简单单把客户搞定····· 083
- 四、善待你的竞争对手····· 095

第三章 职场关系学——圈子决定位子，关系决定前途····· 106

在职场上打拼，自己的能力和拼搏当然不可或缺，但上上下下的关系也至关重要。与领导之间的关系，与同事之间的关系，方方面面都要打理周到，这样才能有个好位子，有个好前途。

一、搞定领导就搞定了前途····· 106

二、处理好同事关系才能玩转职场····· 131

第四章 家庭关系学：持家有道，家和事兴····· 155

随着社会、经济的发展，婚姻家庭中的个人，其伦理道德、生活方式以及思想观念都发生了不少变化。而这些变化便不可避免地影响到家庭关系，再加上代沟的存在，婆媳之间、上下辈之间，如果没有一种关系上的协调，则很容易引发战争。这势必影响这个家庭的和谐。可以说，家庭关系的好坏是影响家庭是否和谐的主要原因。

一、亲情关系——最值得信赖和托付的关系····· 155

二、家和万事兴——亲情关系的融洽之道····· 165

三、夫妻关系——爱人帮衬，共创美好的生活····· 177

四、夫妻相处之道：幸福就是理解和宽容····· 189

第五章 日常交际关系学····· 210

关系不是与生俱来的，也不是别人赠与的，而是靠我们在日常的人际交往当中一点一滴地积攒而来。可以说，没有交际，就没有关系。要想拥有四通八达的关系网，日常的交际就是一门必修课。

一、日常拉关系，全凭一张嘴····· 210

二、套近乎就这么简单····· 222

三、赢得真挚的友谊····· 234

第六章 禁忌关系学：一招不慎，全盘皆输····· 255

人与人之间的交往是一门高深的学问，其中的每一个细节都决定最终的成败。要想成为一个关系高手，你一定明白关系学中的一些禁忌，不要轻易去碰，一旦碰到就会有棘手的麻烦。

一、忌口无遮拦，祸从口出····· 255

二、忌自大狂妄，不懂低调处世····· 259

三、忌粗心大意，不懂得把握细节····· 262

四、忌自私自利，不舍得付出·····	269
五、忌脾气暴躁，不懂控制自己的情绪·····	272
六、忌把事做绝，不懂给自己留余地·····	279
七、忌心胸狭隘，得理不饶人·····	283
八、忌不懂变通，固执死板·····	289

下篇 神奇的力量，实用的学问——暗示学

暗示学是在心理学和社会学的基础上发展而来的一门神奇而又实用的学问。暗示学分自我暗示、社交暗示以及识读他人的暗示。自我暗示是提升自我、改善自我的重要方式，社交暗示是人际交往中影响他人的法宝，识读他人的暗示是了解一个人的捷径。

第一章 自我暗示：重塑理想中的自我····· 295

在心理学上，自我暗示指通过主观想像某种特殊的人与事物的存在来进行自我刺激，达到改变行为和主观经验的目的。自我暗示有消极的暗示和积极的暗示之分。消极的暗示让我们在消极悲观的漩涡中不能自拔，而积极的自我暗示却可以让我们以百倍的热情和信心迎接人生的挑战。

一、消极的暗示：一个念头毁掉一生·····	295
二、自卑是我们自设的陷阱·····	305
三、积极的暗示：强有力的自我激励·····	319
四、自信赢得人生·····	330

第二章 社交暗示学：立足于世的必修课····· 340

不同于西方那种直来直去的社交文化，我们的社交文化最典型的特征就是含蓄委婉。以至于在现实的社会交往当中，当我们想要传达给对方一个意思，或者希望对方按我们所想的去做时，由于种种原因不得不采用润物细无声的暗示手法，去影响他人，以达到我们的目的。在这样的背景之下，掌握一些必要的社交暗示技巧，是立足于世的必修课。

一、彰显自己修养的暗示·····	340
二、穿衣打扮——暗示你的身份和品位·····	358
三、待人处世——暗示你的人品·····	364
四、用暗示拉近彼此的距离·····	376

第三章 体语暗示学：一个动作，意味深远····· 386

肢体动作也是一种语言，它暗示出的信息对了解一个人具有很大的意义。在人的行为举止中，

通常隐藏着大量真实的信息，反映了人的心态、性格、感情和欲望等等。一些具体的动作和行为在发生时，它的动作幅度、速度快慢等往往能暗示人的心理状态，因此，我们可以通过一个人的行为和举止来观察他真实的内心世界，从而加深对此人的了解，以便在以后的交往中见机行事，提前做出判断和反应。

- 一、坐卧行走，处处有暗示····· 386
- 二、手势是一种可以解读的无声语言····· 393
- 三、日常小习惯，藏有大暗示····· 399

第四章 识人暗示学：小小细节，看透本性····· 414

识人是一门高深的学问，但对于深谙暗示学的人来说，却又是一件简单容易的事。就像西方心理学家弗洛伊德曾经说过的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”所以说识人并不难，只要我们能够读懂对方身上的暗示，我们是完全可以看清对方的真面目的。

- 一、相貌的暗示：以貌取人，有迹可循····· 414
- 二、衣着妆饰暗示对方的修养和气质····· 428
- 三、兴趣爱好的暗示是重要的识人依据····· 445

第五章 读心暗示学：透过表象，看透人心····· 454

要想更好地跟人打交道，就先要读懂眼前的芸芸众生。虽说人心难测，但并非不能测，通过暗示读心就是一个很好的方法。在人际交往中，如能通过外在的种种暗示掌握读懂人心的技巧，就意味着你可以看透周围发生的人与事，勘破一个人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，从而以不变应万变，使你在人生的旅途上走得更顺畅。

- 一、话语言谈的暗示：一语泄露天机····· 454
- 二、日常表现中的暗示：见微知著，透视人心····· 465

做事要学关系学，做人要懂暗示学 ▲

上篇

成功的根基，处世的秘笈——关系学

马克思主义认为：“人是一切社会关系的总和。”关系学是如此的微妙，如此的实用。游走于世间，学点关系学、懂点关系学，不仅使人们变得会办事，能办成事，而且能让生活更加愉快。关系学已经成为很多有志于一番事业的人的必修课。

第一章 成功关系学：得关系者得天下

为人处世离不开关系，成功更离不开关系。细数身边的成功者，你会发现他们几乎都有这样的共同点：人缘好、人脉广、关系硬。如果一定要问为什么要学关系学，那么，答案只有一个：得关系者得天下！

一、重关系：不把关系当回事，你就别想成大事

生活当中各种各样的关系对我们未来的影响是显而易见的，要想让关系学更好地为我们服务，首先你要对关系学有一个清醒的认识，要充分的重视起来。如果你不把关系当回事，那么关系自然也不会把你当回事，最终的结果会导致你一辈子成不了什么大事。

关系就是竞争力

想在现代社会里生存、发展就必须具有较强的竞争力。竞争力是一个综合性的指标，它不仅指才能、素质等方面条件，还与人际关系有重要关联。有好的人际关系，做事时就会得到众人的支持，在竞争中就会处于优势地位。而人际关系不好的话，在你困难的时候就得不到帮助，甚至还有人会跳出来踩你两脚，这样一来，在竞争中你就会居于劣势。

浙江的白先生经营着一家制鞋厂，他主要是做出口生意，很少内销。白先生常说，“眼睛只盯着钱的人做不成大买卖。买卖中也有人情在，抓住了这个人情，做买卖也就成功了一半。”白先生对此是深有体会的。1992年，白先生的皮鞋厂还是一个只有几十个工人的小厂，凭着质优价廉勉强在国际市场上混口饭吃。有一次一个法国客商订了50双皮鞋，白先生按对方的要求包装完毕后运到码头准备发货，就在这时，这个法国客商却突然打来电话，请求退货，原因是由于该客商对当地市场估计错误，这批货到法国后将很难销售。退货的要求是毫无道理的，白先生大可一口拒绝对方，反正合同都已经签订了，但经过一天的考虑后，白先生却决定答应对方的退货请求，因为对方答应支付包装运输

等一切费用，这批鞋由于是外贸产品，在国内市场上应该可以销售得出去，所以白先生等于毫无损失。而最大的好处是他这样做等于是救了法国客商，双方将建立良好的合作关系。事情果然如白先生所料，法国客商非常感激白先生的大度，表示以后在同类产品中将优先考虑白先生的产品，他还不断向自己的朋友夸奖白先生，为白先生介绍了很多生意。就这样，白先生以他富有人情味的生意经成功地在国际市场站稳了脚。二三年内，白先生的工厂不断扩建，有五百多名工人为他工作，他的生意越做越大了。

白先生是非常聪明的，他清楚地认识到人际关系对做生意的重要性。如果当时他拒绝了法国客商的退货，那么虽然他做成了一单生意，但却会失去这个客户。而答应了退货要求呢，表面上看他吃了点亏，但他却交到了一个朋友，孰多孰少，明眼人一看就知道。

生活中，人际关系也可以为一个人的成功加上筹码，让你在竞争中轻松得胜。

某单位要在年轻工作人员中提拔一位办公室主任，各方面条件都比较符合的人选有两个：张欣和甄东。总体来看张欣的条件还要比甄东好一些，不过甄东也有他的优势：人缘好。张欣外号叫做“不求人”，总是表现得志得意满，一副谁也用不着的样子，因此在单位里，很少有人和他来往。甄东却正好和他相反，他待人热心，同事们遇到什么事，只要喊一声“小东”，他马上就乐呵呵地跑过来，这样一来，单位里的人都和他关系不错。这个办公室主任的职位，两人都很看重，明里暗里较起劲儿来。张欣知道自己人缘不好，于是就想在领导那里打开门路，没想到适得其反，送给领导的礼物被推了出来，还惹恼了领导。最后领导决定用投票的形式来推举，结果甄东得到三十一票，高票当选，张欣却只得到了可怜的两票。

张欣的悲哀在于，他没有认识到人缘的重要性，平时不烧香，等到需要用人时再去求已经太晚了，本来他的条件要比甄东好，但因为人缘太差，结果在竞争中一败涂地，所以，张欣应该认真反省一下自己在人际关系方面的做法，否则今后再有类似的竞争，他也很难取胜。

现代社会，人际关系给我们个人发展带来的影响越来越大，所以，我们除了要努力打磨自己的才能外，还要注意搞好人际关系，让自己有个好人缘，这样才能适应日益激烈的竞争，并在竞争中取胜。

才能是银，关系是金

生活中，一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人缘，那么他开创成功未来的几率就会加大，很多时候，才能是银，关系是金，良好的人际关系更容易让你走向成功。

卡尔·林顿的经历，更能为我们说明通过处理好人际关系获得好人缘的重要性。

他虽然年轻，但他所做的每一件事皆是拥有好人缘而获得成功的。目前，他已经拥有一家属于自己的广告代理公司了。他与广告界发生关系，是从服务于纽约著名的广告公司路斯莱思开始的。当初他准备出来自己创业时才 27 岁，那时的他已是公司的副总经理，手里掌握着该公司最大的两家客户，同时，他的年薪是十万美元，由于公司具有十足的发展潜力，因此他的前途也很光明。

但是，他仍然希望能拥有一家自己的公司，他认为“打铁须趁热”，再不开始展开抱负，可能要坐失许多良机！于是，就在 27 岁那年，他辞去了令人羡慕的显职，而投身于自己的事业。很多朋友都为卡尔感到担心，因为这个时候广告业竞争激烈，除了实力雄厚的大公司外，各小广告公司都是摇摇欲坠。在这个时候办广告公司可实在不是个好时机，然而卡尔没有退缩，他过去的一些交际关系派上用场了。

通常来说，广告业界比其他行业更重视个人交际，更重视人缘，甚至可以说广告业就是建立在人际关系上的，要靠交际才能得以维持。一家广告代理公司建立之初，最重要的课题就是如何才能获得顾客，此时，公司职员们过去的个人交际便能产生极大作用。

卡尔曾经是许多公司的代理者，信誉卓著，各方面关系都不错。所以，他的公司一开业，便有厂商指名要他代理，这使他的公司的业绩蒸蒸日上。

五年后，他的公司已雇有 35 名职员，全美各地都有他们的客户，其中足以维持公司业务的大客户共有十五家之多。他本身所具备的专业知识及其说服力皆是他成功的重要保障。

卡尔就这样利用好人缘“赢取”着成功，但他是否从此就满足而不再前进了呢？

当然不是。据说，他后来又创办了一家俱乐部，该俱乐部是同业友人聚会的场所。凡是会员，业务上有任何疑问或困难，都可以在俱乐部公开提出讨论或在会员间彼此交换意见。俱乐部的会员中，有一流的出版业者、广播业者、广告业者等等，几乎都是社会上的精英分子。

卡尔本身在进行某一新企划之前，也会在俱乐部征求各方面专家的意见，他对于在那儿讨论出的结论极有信心与把握。在那里，他认识的人越来越多，人缘越来越好，事业也跟着水涨船高，越做越好了。

可以说卡尔之所以能迅速成就自己的事业，很大程度上都得益于他良好的人际关系。也许他没有碰到好机遇，但他良好的人际关系弥补了这个缺欠。如果卡尔不是与各方面都有良好的关系的话，那么他的广告公司就很难在激烈的竞争下生存发展。

其实，生活中很多刚踏入社会的年轻人都存在这方面的问题，他们过分强调个人才能，强调发展机遇，但对人际关系却不够重视，结果他们往往在与成功只差一步的地方

惨遭滑铁卢。

要想迅速成就一番大事业，你就必须努力拓展自己的人际关系，有了她，你才能把握住机遇、发挥出你的才能。轻视人际关系的人就是在拒绝机会；没有好人缘的人就很难敲开成功的大门！

借助关系找机遇

成功人士几乎都有一项特长，就是善于观察、了解、学习他人，并且拉近、保持与这些人的关系，进而动用这些关系。这可是全世界的成功者共同的特质，同时也是最宝贵的经验。

从某种意义上讲，任何人都需要借助各种各样的关系寻找机遇。

纯粹意义上的赤手空拳打天下，白手起家是不存在的，也是不现实的。大凡成功者必善利用各种关系，从而使自己拥有一双能翱翔寰宇的羽翼，比他人飞得更高、更远。

当今时代，本领再大的人，仅凭一人之力，势必寸步难行。由此，要想成功，就得借用各种关系，善于借用各种关系是成功的关键所在。借用各种关系，即充分利用各种人际关系的资源，借势造势，借力发力，借光沾光，借用各种可借关系、使自己的目标轻而易举地达成，使自己期望的梦想凭借好风直上青云。

当今时代处处充满着机遇与挑战，无论做什么事，都要面对激烈的竞争与复杂的关系。虽然人人都渴望成功，但是事实告诉我们，要想成功，没有关系是不可能——关系决定成败。

对于人际关系的维系，很多人都认为可有可无，甚至有些人会觉得这是在浪费时间，然而他们所不知道的是，人际关系的力量是巨大的。人作为一个独立的社会个体，是无法脱离群体而单独存在的。无论你是否愿意，你都必须承认，在当今社会，没有任何一个人能够仅仅依靠自己的力量活下去。由此，当我们在探讨一个成功的典范时，最原始的评价基础是：这个人，不管他本身的能力怎样，假如没有周围各种关系的协助，他是无论如何都不能取得成功的。

美国著名的杂志《人际》在2002年发刊词中有这样一段话：“如果不相信，你可以回忆以往的一些经验，你会发现原本以为是自己独立完成的事，其实，背后都有他人的协助。因此，无论在什么场合你都应该尽量表现出真正的自己与自己真正的能力，他人将会给你很多有用的建议。决不可低估人际关系的力量，否则你将白白失去有利的帮助之力。”

美国西北铁路公司前任总裁史密斯曾经说过：“铁路的成分中95%是人，5%才是铁。”可见，没有人际关系的人生是不可想像的，也是近乎天方夜谭的，谁都不能回避它在生

命中所占的重要位置。既然如此，我们别无选择，只能去正视它、利用它来创造我们在社会生活中的优势，从而达到自己理想的目标。

随着知识经济时代的到来，在社会的发展中构建人际关系的目的性会更强。由于所有的人都希望实现自我利益的最大化，而与各利益主体建立良好的人际关系恰恰是实现这一目标最方便快捷的途径，由此，人际关系的价值被越来越多的人重视起来。

曾经有很多人这样认为：“30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠关系赚钱”，可见人际关系的重要性。

人的交往越广泛，社会关系越多，人生中的机遇就会越多。当然，当你准备与他人建立关系时，必须独辟蹊径，有效争取他人的兴趣、好感与信任。千万不能落入俗套，否则他人就不会搭理你。

另外，还要注意一点，在与他人交往和建立社会关系的过程中，绝对不要急功近利。

尽管机遇是在交往中实现的，但在初步交往中，人们很可能没有看到这种机遇，假如由此而冷漠了交往，就会使你的交往毫无价值。

真正形成可靠、牢固的社会关系之前，人们往往无法判断出这种交往是否包含着更大的机遇。因此，你要具备一定的耐心与恒心。

没有关系就注定失败

拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，人际关系就是人脉。它不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化剂。独木难成林，没有朋友，没有良好的人际关系的人注定很难成功。

你常会遇到一些人，他们对你说让客户和合作伙伴成为盟友的努力最终是毫无价值的。请你不要被这些反面意见所阻挠或动摇，认为维持和巩固关系毫无用处，这种说法其实是无能的表现，纯粹是种托辞。说这话的人从不争取与人建立和谐的最佳关系，而且对其合作伙伴的特点和优点一无所知。归根结底，持此观点的人就是不受人欢迎的家伙，在他们看来，合作和交往中的举止有礼、和善可亲是毫无意义的。

某次会议中间休息时，几家公司的销售人员说起言谈举止对于赢得客户的重要性。其中的一位打断了同行们的话：“照我看，对客户们客气、跟他们套近乎是一点儿用也没有。反正我的客户们素质糟透了。我经常得在电话里冲他们吼叫，因为他们实在叫人生气。不过，到第二天我当然得向他们道个歉。”

这个例子说明，认为建立良好人际关系对经商毫无意义的人本身是个失败者，认为这种特别的努力没有用处的人本身就没有进行这种积极的尝试。

有些人不重视人际关系是因为没有长远的目光，缺乏远虑。他们只关心第二天结果

如何，而不考虑如何从根本上提高自己获取成功的能力，以及如何能使自己长期地在有利的环境中工作。

有长远眼光的人，才会注意到人际关系的重要性。目光短浅的人必然会忽视“特殊关系”所能带给他们的益处。他们从未想到，与在急于求成的谈判中节节让步、提供低廉的报价相比，如果把这笔损失的差额早些投资在维持和巩固良好关系上，结果可能更为经济划算。他们没有认识到，虽然前者使他们更容易敲定眼前的一份合同，但后者却为他们奠定了基石，令他们在日后的更多份合同中，在价格上不必大举“割肉”。因此，与人交往合作的能力还包含了进行战略性的长远考虑和行动的能力。

面对市场，行业中价格战愈是硝烟弥漫，人际关系的作用和意义就愈重要。激烈的价格竞争通常会使客户举棋不定。所有供货商的条件几乎一致无二、难分上下。最终，你的客户所做的选择只能取决于双方关系的优劣程度。在很多时候，高质量的和谐关系免去你在价格战中亦步亦趋的辛苦。即使你必须为客户提供优惠的价格，也不会达到像你的竞争对手那般的“出血”程度。“特殊关系”会为你在谈判中留有更大回旋余地。一位尊敬你、对你有好感的客户在价格谈判中也会公平对待你。他不会咄咄逼人，不会利用谈判机会显示他的生意手腕。

对他来说，重要的不光是价格，还有他跟你的交情。他看得到与你合作会给他带来哪些共同利益。他会给你机会用其他论据来说服他，例如：凭借你的产品质量和服务质量上的优势。当然，没有一种措施或方法能够“放之四海而皆准”。依靠人际关系当然不一定时时有效、事事有效。个别时候努力而不见效当然是可能出现的，但这只会是极少数。你只需记住，你可以凭借关系智商愉悦绝大多数的客户和合作伙伴，给绝大多数的人留下深刻而良好的印象，并赢得他们的友谊。这已是值得高兴的成绩了。因此，你在任何时候都不能放弃争取朋友和同盟的努力。

即使对方偶尔让你失望一回，比如说，谈判没有预期的成功，你也要坚持把他当“特殊人物”来对待。别只是在闲来无事或万事太平时才想起向他表示尊重，无论何时你都应敬重他、关照他。

朋友多了自然左右逢源

俗话说：“多一个朋友多一条路”。朋友多了，自然左右逢源，办事就很方便顺利。不同的朋友能给你带来不同的启迪，拓展你的思维，开阔你的眼界。相交多年的人是益友、是良师；而一些萍水相逢的人如果得到了你的友情，也会给你带来意想不到的惊喜和回报，帮助你的事业走向成功。

很多人在办事不顺或四处碰壁时，往往会有这样的感触：“如果我有足够多的关系，