



助你成功智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

李元秀◎主编

人脉决定成败

RENMAIJUEDINGCHENGBAI

人生与事业成功的法则，就是人脉关系学秘诀

人脉关系决定你的成就，人脉是你通往成功的阶梯；
人脉之理就是懂得人情世故，通晓或精于人情世故，
对于我们建立、维系、运用人际关系网有着特殊而非常的意义。



内蒙古人民出版社



助你成功⑧智慧丛书

ZHUN CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

李元秀◎主编

人脉⑧成败

RENMAIJUEDINGCHENGBAI

人生与事业成功的法则，就是人脉关系学秘诀

人脉关系决定你的成就，人脉是你通往成功的阶梯；
人脉之理就是懂得人情世故，通晓或精于人情世故，
对于我们建立、维系、运用人际关系网有着特殊而非常的意义。



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉决定成败/李元秀编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2008. 12

(助你成功的智慧丛书/李元秀主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5

I. 人… II. 李… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 204065 号

助你成功的智慧丛书

主 编 李元秀

责任编辑 徐 建

封面设计 点滴空间

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 710 × 1000 1/16

印 张 360

字 数 3900 千

版 次 2009 年 1 月第 1 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 10000 套

书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5/Z · 563

定 价 600.00 元(全 20 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

以前,我们是那么的贫穷,那么的一无所有。我们没有舞台,更没有成功胜利的而获得的掌声……

但今天,我们这一代又是如此幸运,尽管我们还在发展的道路上行走或奔跑,我们必竟有了人生创业和为之奋斗的事业舞台。人们常说,心有多大,天地就多大;做为一个创业者来讲,更重要的是有一个天地大舞台。

如今,一个充满机遇和挑战的时代就在我们身边,社会为我们提供了一条光明坦荡的大道,那就在人生的天地大舞台上创业:

创业成功,你可以实现你梦寐以求的生存价值;

创业成功,可以让你按照自己的自由意志生活;

创业是人一生中在天地大舞台上最亮丽的时刻。在创业面前,身世卑微或高贵已没什么不平等,学问高低也无多大差别,只要你有这颗改变自己命的心,只要你有眼光,有谋略,敢于冒险,精明能干,总之,只要你以积极的心态,立刻去行动就行!

当然,要创业赚钱并非一件很容易的事情,创一家公司或一个实体也有许多东西需要我们去学习,即使你只是开一家规模很小的企业,也必须要熟悉精通其中的许许多多技巧和门道,这也是我们编撰本套《助你成功的智慧丛书》的真实意图所在。

天地舞台的大幕已经徐徐地拉开,每个人对于成功都存着一种渴望,没有人会愿意一辈子甘于平庸、碌碌无为。快速变革的社会给每个人提供了无数的机遇去改变自己的人生角色,而内心对成功的渴望也会随时提醒那些关注自我



发展的人士:要努力让自己更优秀!

无庸讳言,这就要求每一个创业者或老板,即使对于看似渺小的工作也要尽最大的努力,每一次的征服都会使你变得强大。如果你用心将渺小的工作做好,伟大的工作往往会水到渠成。如果不能成就伟大的事业,那么就以伟大的方式去做渺小的事情。抓住身边每一个机会去提升自己,让自己每天都能够有所进步。

对于一个人来说,成功就是从平凡到优秀,从优秀到卓越的蜕变过程,并不仅仅是一个从被管理者蜕变成管理者那么简单,即使是那些已经成功的管理者也要随着社会环境、时代使命的变化而及时转变。

每个人都有属于自己的舞台,然而,一个人要想获得似锦的前程,全部有赖于自身不断地学习与自我提升。古训也好,实战经验也罢,只要你有计划地进行总结工作和学习,相信每个有志之人都可以在这个天地大舞台上实现自己的人生目标和人生价值!

目 录

人脉关系决定你的成就

如何优化你的关系网	1
年轻人更需要规划人际关系	5
不要让忽视礼尚往来	9
交友不能向钱看	12
富在山沟与穷在深巷	12
如何让你的朋友多起来	15
怎样维护自己的人际关系	21
珍惜朋友关系	25
别轻易得罪一个人	28
每个人都会有自己的关系网	29
得罪一人与得罪一百人	31
学会和你讨厌的人搞好关系	32
维护生意场上的人际关系	36
职场中如何处理人际关系	39
关系定期维护的方法	62

如何在生意场赢得好人脉

不要与传媒形成对抗	67
-----------------	----





有钱要与大家一起赚	70
用合法手段解决商业冲突	71
不要陷入别人的派系之争	72
避免去得罪人	75
时刻保持低调是明智之举	76
少一点张扬多一些谦虚	79
别做生意上少了朋友的事	81
不要被虚名套住手脚	83
另一种聪明的选择	85
打开别人的话匣子	87
用被人喜欢听的话打动人心	89
换一种切入角度	91
不要忽视电话沟通	93
正确应对客户的“不”	95
用“软话”平息客户的怨言	96
恰到好处地释放你的善意	100
送礼里面学问多多	102
单位之间礼物往来也要讲技巧	104
送礼要名正言顺	106
有“礼”能把生意做遍天下	107
要保守住自己的商业机密	109
防范图谋不轨的合作者	111
对生意关系要保持高度的警惕性	115
要小心防范合同欺诈	118
要正确判断生意伙伴的实力	119
防止对方搞欺骗的把戏	122
防患于未然总不会错	124
不要拒绝生意伙伴的邀请	127

酒桌上的喝酒与说话技巧	128
请客要遵循基本的原则	130
把客人陪好才能把关系处好	132
做好对客户迎来送往应酬	136
对于上门的客户更要用心接待	138
学会引导对方多说话	141

学会利用人脉关系赢得商机

巧倚靠山赢得商机	143
傍靠山要依时而变	145
攀龙附凤要有方法	147
傍靠山成就一代红顶商人	149
用心机主动接近大老板	151
政府是个最大的靠山	153
放长线才能钓大鱼	156
巧妙恭维要有技巧	158
恩师也是自己的靠山	160
以“勤”制胜的法宝	161
学会得到贵人相助	163
巧妙利用名人效应	166
得人才者得天下	168
不拘一格选人才	170
给下属施展才华的机会	171
要义气和用人艺术并用	174
什么是企业成功的法宝	177
用好权力法宝的方法与效果	180
敢于大胆任用年轻人	182



让不得志的人成为你将来的贵人	185
要宽容下属一时的糊涂和过错	188
敢说真话的人是真贵人	193
用仁义笼络下属的心	196
不要忽视位卑者	198
有了利益要与下属共享	201

如何编织和维护好你的人脉关系

如何迅速拉近与陌生人的距离	205
首先做一个聪明的选择	208
增加亲近感的方法	211
先谈心后说钱之道	212
找到双方利益的共同点	214
首先要摸透对方心理	215
把生意建立在关系网的基础之上	218
做生意要学会与他人搞好关系	220
建立人脉的关键要点	222
掌握好一定的关系原则	224
维持人脉的秘诀与方法	225
人脉中不能缺少贵人	228
诚恳接受别人指点	231
不要把关键人放在关系网之外	233
通过结交名人增强人脉	235
如何得到有价值的意见	240
如何扩大自己的朋友圈子	241
结交生意朋友要遵循基本的原则	243
遵循朋友交往的古训	244

怎样才能不再为资金发愁	246
有朋友相助生意自然好做	252
如何发挥双方的优势	254
寻找一块响亮的金字招牌	258
培植也是一种人脉投资	261
以诚信赢得顾客信任	264
赚钱与顾客满意完全可以兼得	267
建立良好关系的前提是尊重他人	270
善于与不同类型的客户打交道	273



目

录



人脉关系决定你的成就

掌握了人脉，就等于把握了成功的机会，就有了发财致富的资本。因为良好的人际关系，往往是我们成功的阶梯，是能够提供给我们点石成金术的秘诀。

如何优化你的关系网



衣柜满了，如果你不清理，就不能腾出地方放新衣服；磁盘满了，你不清理垃圾文件，就没有空间再存入新文件。同样的道理，你的人际关系网也需要经常清理、调整。

目前，许多国有企业职工都面临着下岗的困扰，尤其是纺织行业。不久前，老罗就因为所在的厂子改组、分流而下岗。老罗已经步入中年，除了纺织技术，剩下的只有一点力气，而且还不能做很重的活计。可是家里要钱的地方却越来越多：儿子明年要考大学，老父母要自己赡养。单靠妻子那点工资根本维持不过去，怎么办？老罗一连三个月都是一筹莫展，妻子看了也是干着急。

这天，妻子下班回家，关切地说：“我今天在商场看到那个和你一起长大的老韩了。他现在已经是一家物业公司的老板。你去找找他，难道还不能给你找点事干？”

人脉关系决定你的成就



老罗听了很高兴，可是一会儿又黯然了：“人家现在是老板，谁知道是不是还认你这个老朋友？”

妻子回答：“那他今天还问起你了！”老罗叹了口气说：“他那是客气！”

一听这话，妻子不高兴起来：“你总是在家里待着也不是个事儿啊！去找找他，万一能帮助你呢！这都怪你，平时不知道打点关系，现在火烧眉毛了，干着急！”

无奈，老罗只好硬着头皮去看望老韩。刚到老韩家，老罗就很尴尬。但是老韩却没说什么，招呼妻儿过来打招呼。

看着老韩的儿子，老罗感慨万分：“时间过得真快，一眨眼就二十多年过去了。我们好像十多年没见面了吧？记得以前我们在一起的时候，每年夏天都去村边的小河里游泳、捉泥鳅。那就好像昨天的事情似的。”

老韩也叹了口气：“是啊！转眼我们也老了！你看，哥哥你都有白头发了！对了！哥，虽然我们多年没有联系了，可是我们却都没有忘记小时候的情谊！你这次大包小包地来看我，肯定是有什为难事！说吧！只要小弟我能办的，肯定帮忙！”

老罗只好把自己的困境说了。

老韩点了点头：“这好办！你回去等消息！”

隔了一天，老韩就通知老罗去上班：“我给你安排了个职位，月薪两千五，你先凑合着干吧！”

已经生分的朋友了，多年未见，可是却仍然能看在往日情谊的面上帮忙。这不能不说老罗关系真是管用，但是我们看到老罗求助于老朋友的那种无奈，不难发现他是那种不善于维护关系的人。

分类整理

一位教授带着一些即将毕业的学生来到一块草地前，他问学生们应当如何除掉这些杂草。学生们认为这个问题太简单了，经过瞬间沉默之后，有人说用铲子铲，有人说用火烧，有人说用除草剂就可以了，都纷纷发表

自己的看法。

等学生们说完，老教授说：“你们离校前，按照自己的方法除一片杂草。一年后，你们可能都已经工作了，那时谁再重新来到这里看一看，将是我给你们上的最后一课。”

一年后，很多同学都好奇地返回学校想看个究竟。他们发现原来的地方已不再是杂草丛生，却变成了鲜花盛开的地方。

要想除去地上的杂草，最好的方法就是在上面种上自己喜欢的东西。而要让自己的人际关系顺畅，就必须整理自己的人脉，用良好、健康的人际关系去取代不能帮助自己，甚至只会搞破坏的人际关系。

在许多人眼中，一个 MBA、工程师头衔或者一个级别较高的学历是许多人职场发展的必要条件。但是拥有一位可信赖、能够给你最适合提议的人际关系顾问更加重要。这位咨询顾问可以是与你关系最好的同事、朋友，也可以是你聘请的专业咨询人士。如果你拥有一位这样的顾问，他会及时指导你，帮助你，甚至从一开始，他就知道介绍什么样的人给你或者指导你结识什么样的人才能有助于你的发展，帮助你把握许多稍纵即逝的机会。

如果你建立了自己的人际关系网，却没有分类整理进行优化，它们还是不能发挥最佳作用。对于人际关系网，经常性的分类整理是非常必要的。你可以像这样分类整理，把人际关系网分为个人关系网、社会关系网、职业关系网。

其中个人网中的成员主要是你的家人和朋友。他们都是关心、爱护你的人，并且在你需要的时候给予你鼓励、安慰，可以让你永远都保持坚强和勇敢。和他们在一起，你的感觉总是非常愉快、轻松。所以耐心地营造、维系这个个人网极其重要，它对于你的意义，就像战争时的大后方，精神、物质上的补给都来源于它。

编织在你的职业关系网中的人，多是一群与之见面不多，但是却对你有帮助甚大的人。他们是你在校友会、专业会议或者工作交往中结识的朋友，也包括你的前同事、前老板，相关的学者以及劳资律师等。他们可以教给





你许多在学校、工作中学习不到的知识，而这些知识却可以成为你发展或者技能储备的一部分。

清理人际关系

衣柜满了，如果你不清理，就不能腾出地方放新衣服；磁盘满了，你不清理垃圾文件，就没有空间再存入新文件。同样的道理，你的人际关系网也需要经常清理、调整。

国际著名的演讲家凯蒂女士一次给自己请了位颇有名气的造型师帮自己设计造型。造型师看着凯蒂乱糟糟的衣柜说：你应该把衣服整理好，并且把那些永远都不会穿的或者根本就不适合你穿的衣服丢掉，那样就不会麻烦地找需要穿的衣服了。

于是，凯蒂把自己的衣服整理之后分成三部分：一部分留着继续穿，一部分送人，还有一部分扔掉。结果凯蒂惊奇地发现，竟然只有一小部分是适合自己的，却有许多自己曾经喜欢的衣物，被放在送人的那一部分单。

这怎么行？凯蒂想留下那些曾经喜欢过的衣服，可是造型师却阻止道：“这些现在根本无益于你，它们不适合你了，虽然它们漂亮，可是却只会带给你麻烦。你应该学会舍弃那些不适合你的东西。”

由此，凯蒂却也明白了一个“清理衣柜”原理，并将其作为经营人际关系的指导原则。

其实，清理人际关系网的道理也和清除衣柜相类似。对于客户、合作伙伴、朋友，我们也应该像对待衣服那样，清理再清理，要懂得舍弃，以便腾出更大空间容纳新的人际关系。

如果我们经常对自己的人际网络做“清除”工作，在去芜存菁之后，你就会发现留下的都是你最乐于来往、能给你莫大帮助的人。那些你需要花费心思去提防或者根本无益于你发展的人，就不会再麻烦你了。那样你的工作效率将大大提高。

垃圾文件没有了，系统运转自然就快；阻挡你前进的人际关系没有了，

你成功的脚步自然就更加轻松、迅捷。

年轻人更需要规划人际关系

人与人之间的偶遇。直到成为朋友。持续保持一种良好关系的过程，就像是一部电视连续剧，初识、偶然的连续，充满戏剧性。却有真实感。

小南是一家猎头公司的公关经理。在猎头公司工作，靠的就是人际关系。许多人认为22岁的小南在这个关系网遍布的环境里，很难快速发展自己。

然而客观事实却连公司的那些元老都感到惊讶：进公司的第三个月，小南就把某广告公司的设计师拉到了对其向往已久的另外一家广告公司任首席设计师；五个月内，她接二连三做成了几件大买卖。看到她的业绩，许多人惊奇之极：这小姑娘年纪轻轻的，哪里来的本事？

对此，小南微微一笑：做事要讲究人缘。只有有关系的人，才能做得好事情。

其实，小南业绩骄人，主要得益于她是个有目标、有规划的人。小南是个擅长交际的女孩子，用她的话说：与各种各样的人打交道，其乐无穷！因为通过交往，不仅可以解决自己某些难以解决的问题，还可以从朋友那里得到我想要的东西。

关系多了路好走。于是，做什么事情都按照自己的计划走的小南，还专门制定了自己的人际关系规划。她说，与人交往应该有目的，而不能随意处理彼此之间的关系。许多时候我们都需要朋友、合作伙伴、客户的帮忙。今天你们素不相识，但在未来的某一天却可能成为朋友、合作伙伴、客户。所以，对于许多与你有过一面之缘或者点头之交的人，你都应该分门别类地记住，然后有选择地与他们搞好关系。



人脉关系决定你的成就

的确，并不是所有的人际关系于你都是有利的，所以你应该根据自己的需要、目标列出自己的人际关系规划。接下来，我们为各位提供一个范本，希望大家能从中找到适合自己的人际关系规划方案。

列出想认识的百位名人名单

人与人之间的偶遇，直到成为朋友，持续保持一种良好关系的过程，就像是一部电视连续剧，初识、偶然的连续，充满戏剧性，却有真实感。

然而，如果你仅仅是抱着一种“我想能认识各种各样的人”的心态，却没有做个规划，那样即使有各个领域的人与你“致命邂逅”，你也无法与他发展出你所希望的那种人际关系。

如果你能做个规划，将那些对于你未来发展起关键作用的人物的名字一一列举出来，并对自己说：我希望能够认识他，我一定要想办法让他成为我的朋友。那么，你这种积极的态度会促使你把握机会与他交朋友，让他成为你人际关系中的一员。

因此，如果你有想认识重要人物的主观愿望，那么就应该采取行之有效的行动，比如把报纸、杂志上报道的那些你想认识的重要人物的事迹剪下来，粘在记事簿上，把别人对他们的评论记录下来，直到见到人名，就知道在他身上发生过什么事，他是个什么样的人这种程度。

如果你有这些准备，那么在见到对方的第一次，你就知道应该和他谈论什么话题。即便只有一分钟的交谈时间，你也会让你们的初识变得愉快自然，妙趣横生。对方见到你如此关注他，竟然知道这么多他的事情，他也会对你产生兴趣，深深记住初次见面的你。

否则，你们之间充其量是互换一下名片，或者点个头而已。那样，你只能对人说“我见过某人”，而不能说“我认识某人”，而这和在大街上、超市里偶然遇到你的明星偶像，没什么区别。如果你为了拉近你们的关系，急忙找话题，多半是不得要领的，因为你对于他，根本没有做丝毫准备，根本就不清楚他的一切。即使你绞尽脑汁，也无益于你们的关系，仍然是

见过面的“陌生人”。

所以，如果你想认识某人，就应该为认识他做积极准备。未雨绸缪，胜算总会多一点。所以，你一定要开列自己的“名人榜”。

寻找可以在关键时刻帮助自己的人

良好的人际关系并不是认识的人愈多愈好，因为你广泛结识人的目的，只有一个，就是希望能发展自己，希望他们中能有一个在关键时刻帮助自己的贵人。然而，虽然自己认识的人不少，但是他们却未必都能给自己莫大的帮助，反而是那些不被你看好的人，能在关键时刻挺身而出，救你于水深火热之中。

其实，我们建立自己的人际关系，和读书有着异曲同工之妙。博览群书的目的，并不是单纯地为了增加读过书籍的数量，也不是为了向他人炫耀自己读过多少书，而是为了遇到一本可以让自己爱不释手、反复阅读、受益不尽的好书。



我们找到这本好书的唯一途径，就是一本一本地读，也只有读了成千上万本书之后，我们才能找到那本好书，而极少发生那种偶尔看一本书就正巧发现它的事情。所以，你必须阅读大量书之后，才能找到自己的最爱。

可是，现在却有许多年轻人认为这项工作像名导演选角色一样麻烦，总是力图跳过这一环节。其实，这种急功近利的心态于事无补。只有脚踏实地、一步一个脚印地走完这个过程，才能找到真正自己需要的人，尽管其中你不得不一次又一次地重复和某人琐碎的交往步骤。

区分不同状态的人际关系

你认识的所有人，都不可能全部发挥他们作为网中人应该发挥的作用，所以他们就必然可以被区分为“仍然在联络”和“已经很少联系”、“根本就没有联系”的人。对于关系网中的这三种人际关系，你可以通过整理手

人脉关系决定你的成就