

● 人脉不是黄金 却贵于黄金 黄金有价 人脉无价 ●

决胜人脉

胡志明 张笑恒 ◎编著

你的关系价值百万



人脉如血脉，是人类赖以生存的基石，是获取人生幸福的源泉，更是成就事业的关键。

编织一张四通八达的人脉关系网是一门精深的学问，需要有效的方法和策略；懂得如何巧妙地运用和借助这些关系更是重中之重。

决胜人脉

胡志明 张笑恒 编著

你的关系价值百万



图书在版编目(CIP)数据

决胜人脉:你的关系价值百万/胡志明,张笑恒编著.

北京:中国电影出版社,2007.9

ISBN 978-7-106-02835-0

I. 决… II. ①胡…②张… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 140424 号

责任编辑:纵华跃 张 宁

装帧设计:水木阁·立 春

版式设计:郑 琦

责任校对:胡 亮

责任印刷:卢晓波

决胜人脉——你的关系价值百万

胡志明 张笑恒 编著

出版发行 中国电影出版社(北京北三环东路 22 号) 邮编 100013

电话:64296657(总编室) 64216278(发行部)

64296742(读者服务部)

经 销 新华书店

印 刷 中国电影出版社印刷厂

版 次 2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月北京第 1 次印刷

规 格 开本/690×960 毫米 1/16

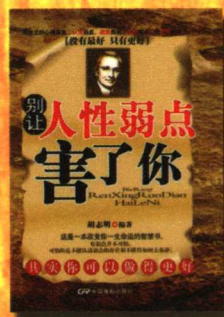
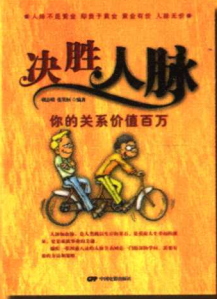
印张/16.75 字数/200 千字

印 数 1-5000 册

书 号 ISBN 978-7-106-02835-0/C·0017

定 价 25.80 元

人生峰回路转——贵人相助是你成功的捷径
朋友多路好走——朋友圈是你最大的关系网
职场平步青云——善解上司心，脱颖而出不是梦
事业做大做强——一个篱笆三个桩，成功需要下属帮
工作左右逢源——与同事相处要有“心机”
业绩倍增飙升——攻心为上，巧抓客户业绩高
多栽花少种刺——学会和对手适度竞争与合作
把尺度握分寸——若即若离防小人
爱情醉人心脾——用心经营甜蜜一生
家和方能万事兴——温馨的亲情是人生成功的基石



责任编辑：纵华跃 张 宁

装帧设计：木木设计工作室

你的关系价值百万(代序)

“人脉”即人缘关系,而“关系”这两个字,则是中国人讲人情世故的最重要的桥梁。“关系”就是把“相关”的人“联系”在一起,可以资源共享、互相帮助,实现双赢。善于沟通、与别人建立良好关系的能力,是成功者必备的素质之一。

众所周知,“人脉”看不见又摸不着,它不能像金店里的黄金那样明码标价,纵然是药店里的名贵药材,也不能和“人脉”的含金量相提并论。在社会大舞台上,每个人都处在一张错综复杂的关系网中:朋友关系、师生关系、恋人关系、同事关系、上下级关系以及客户关系、对手关系等等。事实上,我们终其一生都在维护这些关系,很多摸爬滚打于商场的商人都信奉“得人脉关系者得天下”这一准则。在他们的眼里,有人脉的高手是左右逢源,四通八达,对于他们而言,没有到不了的地方,也没有谈不成的生意;而一旦没有了宝贵的人脉关系,则必定如履薄冰、寸步难行,那种投门无路、四面楚歌的焦虑和窝火简直就像被武林高手点了死穴,既动弹不得,又奈何不了。

如果你没有一个和谐美满的家庭,没有几个能与你肝胆相照的朋友,没有关键时刻贵人的帮助,没有领导的信任和提携,没有客户的支持合作,没有下属的忠诚拥护……你的人生怎么可能拥有辉煌的前程?而这一切都来源于你营造的和谐的人脉关系。

戴尔·卡耐基说:“专业知识在一个人成功中的作用只占15%,而其

余的85%是你的人际关系。”一位成功的人寿保险推销员说：“我并不推销人寿保险。我只是建立人脉关系，然后许多人就会从我这里购买人寿保险。”看来，人脉资源确实是成功的助推器。

可以说，人脉就是财富，人脉就是机会，人脉就是成功。没有良好的人脉关系，你将永远是一个孤家寡人般的孤立无援，甚至会在事业上陷入四面楚歌的境地。

本书对生活中占有重要地位的十种人际关系分门别类加以探索阐述，告诉人们建立、维护和协调好这些关系的原则和技巧。只要把握住这些关系的根本，领会了关系学的精髓，就能与不同的人融洽相处，建立良好的人脉关系网，实现人生各领域的成功。

总之，我们无论是做人做事还是做生意，都应极力去构建一张和谐的人脉关系网，在其中游刃有余，为自己人生获取成功奠定坚固的基石。

目 录

第一章 人生峰回路转——贵人相助是你成功的捷径

事实上,人生的成功就是靠自己的努力和机遇的垂青来完成它的升华的。“机遇总是给有准备的人的”,当你付出了努力之后,机遇的来临往往是在贵人向你伸手的一刹那。所以,贵人是我们的成功人生中不能忽视的积极力量,把握好与贵人的关系,其实就等于给了自己人生一个绝好的转折机会。

- 1、寻找你人生中的贵人 (2)
- 2、冷庙烧热香,自有贵人帮 (5)
- 3、得贵人相助,自己先要有“资格” (8)
- 4、真心地帮助别人,往往会有意外的收获 (10)
- 5、主动出击,挖掘“潜在”的贵人 (12)
- 6、无事也登三宝殿 (14)
- 7、用点“心机”,主动接近“大人物” (16)
- 8、巧用迂回战术,求得贵人相助 (18)
- 9、感情投资,把同学经营成你的贵人 (21)

第二章 朋友多路好走——朋友圈是你最大的关系网

人生的旅途中,若没有朋友的陪伴,就如同春天少了鲜花的点缀,将是多么的乏味和寂寞。俗话说“在家靠父母,出门靠朋友”,所以,朋友关系是我们生命中必须维护的重要的一种关系,与朋友相处除了以诚相待之外,还必须掌握正确的策略和技巧。

- 1、“雪中送炭”胜过“锦上添花” (24)
- 2、让朋友表现得比你优越 (25)
- 3、经常灌溉的友谊才能开花 (29)
- 4、对朋友不要求全责备 (31)

- 5、别让金钱“腐蚀”了你的友谊 (33)
- 6、把握分寸,过犹不及 (36)
- 7、朋友也要分类 (40)
- 8、不给朋友开“空头支票” (43)
- 9、避免伤害朋友的自尊 (45)
- 10、“刺猬”效应,距离适当才能相互温暖 (48)
- 11、为朋友保守“秘密” (51)

第三章 职场平步青云——善解上司心,脱颖而出不是梦

职场上,如果你能赢得上司的好感和重任,就预示着你的职业仕途将会节节高升。反之,你多半只能默默无为,或者被打入冷宫,甚至炒鱿鱼。也就是说,你与上司的关系决定着你以后的职业仕途,一个不甘平庸的人一定要与上级建立良好的关系。

- 1、想上司之所想,急上司之所急 (56)
- 2、不要跟上司走得太近 (58)
- 3、该说“不”的时候要说不 (62)
- 4、要忠诚,但不要愚忠 (64)
- 5、不做默默耕耘的“黄牛” (67)
- 6、居功不自傲,把鲜花让给上司戴 (71)
- 7、老虎的屁股摸不得——不要挑战上司的权威 (74)
- 8、不要企图替你的上司做决定 (77)
- 9、巧妙应对各类“糊涂老板” (80)
- 10、保住上司的面子,做一个能给老板救驾的下属 (83)
- 11、知己知彼,对症下药显奇效 (86)

第四章 事业做大做强——一个篱笆三个桩,成功需要下属帮

“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”。一个人能耐再大,也不能包打天下。如果没有尽心竭力的士兵效命疆场,无论是哪个将军都无法取得战争的胜利。所以,作为上级,要想有一番作为,自然少不了众多下属的鼎力相助。这就需要与下级搞好关系,如此才能赢得他们的拥戴,调动起他们的积极性,从而促使他们尽心尽力地工作,促使自己事业的壮大发展。

1、放下“官架子”，与下属平等相处	(90)
2、时刻留意下属的成绩，并给予赞美	(93)
3、让下属把不满说出来	(96)
4、过分亲昵，小心滋生绯闻	(99)
5、含蓄批评，更能赢得下属的爱戴	(103)
6、忌偏心优秀的下属	(105)
7、不要让自己“带电”作业	(108)
8、用你的情温暖下属的心	(111)
9、不要吝啬你的微笑	(115)

第五章 工作左右逢源——与同事相处要有“心机”

有些人认为，在职场上，只要自己努力工作，展现出超人的工作能力，必然能够获得重用，并步步高升。哈佛大学商学院的一个调查表明：在事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而人际关系则占69%。可见，你要想在工作中做出成绩，和谐的同事之间的关系同样至关重要。

1、因人而异的处世哲学	(120)
2、过分张扬得不偿失	(123)
3、对同事说“不”要讲技巧	(125)
4、莫拿同事的优点来折磨自己	(128)
5、赞美是人际交往的润滑剂	(130)
6、同事之间慎做知己	(132)
7、距离产生美——异性同事之间的相处之道	(135)
8、同事的面子要给足	(137)
9、斤斤计较是大忌	(139)

第六章 业绩倍增飙升——攻心为上，巧抓客户业绩高

赢得客户，也就有了发展的资本。有人说，客户就是我们的衣食父母，这话一点也不夸张。比如你是一名销售人员，如果没有客户，你的业绩从何而来？那么工作自然无法开展下去。所以，我们一定要抓住客户心理，建立好与他们的关系，以赢得他们更多的支持。

- 1、先做朋友再做生意 (144)
- 2、洞悉客户心理 (145)
- 3、换位思考比争辩更有效 (149)
- 4、让客户对你“一见钟情” (151)
- 5、“舌战群儒”须当心 (153)
- 6、有针对性地“出招” (155)
- 7、经常向你的客户表达谢意 (157)
- 8、倾听,另一种动听的声音 (160)

第七章 多栽花少种刺——学会和对手适度竞争与合作

很多时候,我们都会把对手视为是心腹大患,是眼中钉、肉中刺,恨不得马上除之而后快。其实,任何事都有两面性,很多时候拥有一个强劲的对手,反倒是一种福份,因为有了对手,才会有危机感,才会有竞争动力;有了对手,你便不得不奋发图强,不得不锐意进取。只要我们能妥善处理好与对手之间的关系,就能最大化地发挥对手积极的作用。

- 1、不要做“寂寞高手” (164)
- 2、公平对待对手,使其为我所用 (165)
- 3、退一步海阔天空 (168)
- 4、认识对手的正面价值 (170)
- 5、寻求共同利益,化敌为友 (172)
- 6、感谢对手的步步紧逼 (175)
- 7、敢于和高手“过招” (177)
- 8、善待对手,争取主动权 (179)

第八章 把尺度握分寸——若即若离防小人

中国有句老话说“宁得罪十君子,不得罪一小人”,有时得罪一个君子,反倒结识了一位朋友,而得罪了一个小人,便多了一群敌人,从此一刻也不得安宁。小人多两面三刀、善使暗箭、惯用骗术,所以,我们一定时刻提高警惕,小心处理与小人的关系,以防被他所害。

1、认清各种小人·····	(184)
2、口如蜜者多小人·····	(186)
3、警惕别有用心的建议·····	(189)
4、巧用“藏拙”这把保护伞·····	(192)
5、小心“馅饼”背后是陷阱·····	(194)
6、小心有人利用你的感恩之心·····	(197)
7、运用好“拟态”“保护色”·····	(199)
8、提防“小人领导”·····	(201)

第九章 爱情醉人心脾——用心经营甜蜜一生

人生的诗篇因为有了爱情才显得精彩纷呈、光明美好，而爱情的道路并不永远那么一帆风顺，甜蜜浪漫，正所谓“相爱容易相守难”！当两个人在一起，时间长了，分歧有了，争吵来了，其实这大多都是因为恋人之间没有处理好彼此的关系所致。掌握恋人之间相处之道，爱情才能永远馨香诱人。

1、别试图把对方拴在腰带上·····	(206)
2、若即若离，让他永远兴致盎然·····	(209)
3、划清界限，爱情才能保鲜·····	(213)
4、爱要像往漏斗里倒油，慢慢地才有效·····	(214)
5、你不在乎他，他反而更在乎你·····	(218)
6、突然“失踪”，让爱情歇一歇·····	(221)
7、男人的面子不能驳·····	(226)

第十章 家和方能万事兴——温馨的亲情是人生成功的基石

家庭关系是一种特殊的社会关系，它具有高度的亲密和内在联系的特征。俄国大文豪托尔斯泰曾经说过：“幸福的家庭都是一样的幸福，不幸的家庭各有各的不幸。”但“不幸”最大的特点就是缺乏和谐，要营造一个和谐温馨的家庭氛围，需要家庭成员之间互相帮助尊重、诚实、信赖、宽容和忠诚。

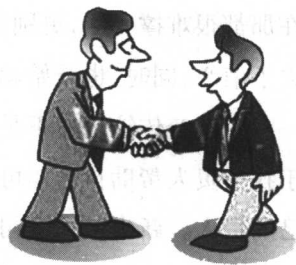
1、父母的爱是世界上最无私的·····	(230)
2、打虎亲兄弟，上阵父子兵·····	(234)

3、同甘共苦,夫妻创业苦也乐	(238)
4、对待老公:老婆的身份“情人”的心	(240)
5、男人要做好家庭关系的润滑剂	(244)
6、巧言慧语,和谐温馨	(247)
7、警惕婆媳关系成为夫妻感情的杀手	(249)
8、别让金钱变了“亲戚”的味儿	(252)
9、忍让迁就带来家庭和谐	(255)

第一章

人生峰回路转——贵人相助是你成功的捷径

事实上,人生的成功就是靠自己的努力和机遇的垂青来完成它的升华的。“机遇总是给有准备的人的”,当你付出了努力之后,机遇的来临往往是在贵人向你伸手的一刹那。所以,贵人是我们的成功人生中不能忽视的积极力量,把握好与贵人的关系,其实就等于给了自己人生一个绝好的转折机会。



1、寻找你人生中的贵人

因为有了贵人的帮助,我们的人生才变得不平凡,才能把不可能变为可能。所以,我们一定要主动出击,去寻找能助我们一臂之力的贵人。

那么,如何寻找你人生中的贵人呢?

(1) 要做一个积极参与的人,而非旁观者。

气球飞不起来,是因为它没有被打气;一辈子都不走运的人,是因为他没有足够的人缘! 生命中如果没有一个贵人出现,你的道路就会变得艰辛。能够对你有所帮助的人,不会毫无机缘地出现,他需要你用心地寻找和发现,需要积极主动地投入和参与。

周芸与陈思思同一所大学印刷专业毕业,毕业后两人又同时签约在一家公司。原指望能成为办公室中的一员,可是万万没有想到,公司培育人才的方式规定,新来的大学生必须先到车间工作一年后方可调到办公室。两人从师兄师姐们那儿打听到,车间工作比想象中的还辛苦:轰鸣的机器声,刺鼻的油墨味,白晚班 12 小时连班倒,周末还得经常加班。男生在那都很难撑一年,更别说细皮嫩肉的女生了。两人一听顿时对未来失去了信心,同时,也开始动脑筋想法子改变这种传统。

要改变传统自然不是容易的事情,两人琢磨了很久,想这事关键就在于找个贵人帮助自己。可是找谁呢? 周芸盯住了公司生产总监邓总作自己的贵人。新生进入公司经过一个月的人职培训后,董事长请吃饭,慰劳刚刚结束军训的大学生,同时鼓励大家迎接即将开始的工作,公司各事业部老总也出席了晚宴。周芸看准机会,坐到了自己未来老板邓总的旁边。两个小时的饭局,周芸成功地让生产总监记住了自己的名字。

第二天,就有人对她说,邓总请她去办公室一趟,她忐忑不安的去了。



邓总大约 40 多岁,看起来非常和善,他问了周芸一些在学校时的情况,以及她对公司的看法和对未来的设想,最后,他说:“小周啊,我看你很机灵,有潜力,我办公室的秘书刚刚走了,你就接替他的职位吧。”周芸简直不敢相信自己的耳朵,她嗫嚅地说:“我? ……”邓总说:“好好干,我相信你能行!”

陈思思也使出了找贵人相助的方法,但她找的是负责他们新人培训的人力资源部培训主任。入职培训时,组织培训的人员问到个人职业生涯规划,陈思思就直接坦言,要从事人力资源工作。一个月的入职培训期间,陈思思也常常主动帮忙布置培训室,收集大学生们的各种需求信息反馈给培训主任,俨然一个小跟班。

没过几天,人力资源部的经理找她过去,和她闲聊了一会儿,之后又问她,现在培训主任下面空缺一个职位,问她愿不愿意过来,陈思思欣喜若狂,满口答应,人力资源部经理说,那下午就过来上班吧。

那天晚上,周芸和陈思思找了个饭店庆祝胜利,虽然她们没敢请公司生产总监邓总和人力资源部培训主任,但是她们还是在桌子上摆了两副碗筷,以示对这两位贵人的感谢。

(2) 投其所好找贵人。

纽约有家著名的面包公司——迪巴诺公司,可是纽约的一家大饭店却一直未向该公司订购面包。4 年来,迪巴诺每星期必去拜访大饭店经理一次,也参加他所举行的会议,甚至以客人的身份住进大饭店。不论他采取正面攻势,还是旁敲侧击,这家大饭店仍是丝毫不为所动。

这家饭店的行为,反倒激起了迪巴诺的斗志。他下定决心,一定要让这家饭店买自己的面包。他改变策略,开始调查这家饭店经理所感兴趣的事情。不久,他发现这位经理是美国饭店协会的会员,而且由于热心协会的事,还担任了国家饭店协会的会长。以后,凡协会召开的会议,不管

在何地举行,迪巴诺都乘飞机赶去。

当迪巴诺再去拜访这位饭店经理时,就以协会为话题,果然引起了他的兴趣,他眼里发着光,和迪巴诺谈了半个多小时关于协会的事情,还口口声声说这个协会给他带来无穷的乐趣。他又极力邀请迪巴诺参加。整个谈话过程,迪巴诺丝毫没有提到面包的事情。

几天后,饭店的采购部门来了一个电话,让迪巴诺立刻把面包样品和价格表送去。这样,迪巴诺做成了一笔大买卖。

迪巴诺公司的面包虽然是远近驰名,但迪巴诺的长期攻势却未见成效,而凭与饭店经理闲聊对方有兴致的事入手,与其成为朋友,使形势迅速改观,最终达到目的,形势却大为改观。这就是投其所好的绝妙之处,在使自己被对方认同并喜爱后更容易达到目的。

(3) 扩大接触面以求贵人。

人与人之间偶尔的相遇是经常的,但是遇到能助自己一臂之力的贵人却不是一件容易的事情。所以,你可以通过扩大自己的接触面来寻找贵人,比如多参加一些宴会。因为在一些高级的宴会上通常都是“贵人”的集合地。

但是,要明白贵人是不会轻易发现的,只要能结识一位这样的人物,就应该认为是当日的大收获。如果一味想着在每场宴会上都获取几张大人物的名片,是再愚蠢不过的事了。宴会上你只抱着“能遇上一位对自己有利的人物”就可以了,甚至是“出席这类聚会 10 次,只要能遇上一位有利人物”就具有充分意义。

你还应该注意,在宴会或研习会上,那些大人物通常不会逗留到最后。至于那些在正式宴会举行的后续聚会上,来回流连的人,他们也绝对不会是你所要找的贵人。

当然,宴会后的交往也很重要,因为在宴会上毕竟不能完全了解彼

