

李超源 唐德春 编著

关

系

决定

人脉

好人缘就是你最大的人生资本！
良好的人际关系是你事业成功的一半！

大众文艺出版社

关

系

决定

李超源 唐德春 编著

成敗



大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

关系决定成败/唐德春,李超源编著.—北京:大众文艺出版社,
2009.4

ISBN 978-7-80094-524-3

I.关… II.①唐…②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(2009)第 076493 号

责任编辑:宿一歌

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850mm×1160mm 1/32

印 张:12

字 数:260 千字

版 次:2009 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。



前言

QianYan

在这个世界上,几乎每一个人都想活得滋润些、开心些、潇洒些。不过,有多少人真的做到了呢?他们未曾遂愿,是他们不够聪明,不够努力,还是没有能力,没有机会?是时运不济,还是天生命苦呢?也许都不是。关键在于,要把握生命里的每一份“缘”,全力以赴地追寻自己的梦,只有经历了风雨,才会见到成功。

举凡古今中外各类成功人士,他们无一例外地掌握了一个秘密武器——拥有好人缘。好人缘是他们成功的秘密,也是他们人生最大的收获。这些成功者正是凭借好人缘才叩开了辉煌人生的大门。其实,他们真正成功的是他们自己的人缘,是他们自己的人际关系。没有人缘,或者说没有搭建和利用好自己的人缘,他们是不可能获得成功的,即便他们“浑身是铁又能打几颗钉”呢?

成功的过程,归根结底,是一个不断积淀人际关系的过程。积淀人际关系的多少,决定着你能成功的大小,正如戴尔·卡

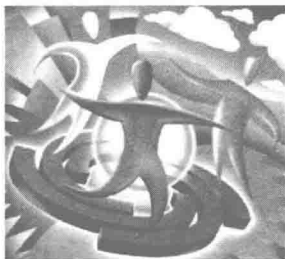


耐基所说的：“一个人事业的成功，只有 15% 靠他的专业知识，另外 85% 主要靠人际关系和处事技巧。”喜欢别人，又让别人喜欢，你才是世界上最成功最快乐的人。另一位人际关系大师哈维·麦凯也说过，他所认识的全世界所有成功者最重要的特征是：创造人际关系，维护人际关系。

没有富爸爸，没有关系；没有显赫的背景，也没有关系。当前，与你最有关系的是，创造人际关系，获得良好的人缘，并顽强拼搏、努力奋斗，你同样可以成为顶天立地的英雄，成为众人倾慕的对象，成为儿子的富爸爸。而实现这一切的先决条件就是，搭建并经营好自己的人际关系，出神入化地利用好自己的人际关系，让自己获得最好的人缘。

在现代社会，在我们中国这个比较讲究关系的国度里，一个人要想获得事业上的成功，就得先聚积人气，获得好人缘。而要获得好的人缘，得靠你的努力、你的修炼、你的智慧，更得靠你洞悉人际交往的个中奥妙。这就是本书的精辟所在。而它着重回答了以下这些问题：

——成功靠些什么？怎样构建人际关系？怎样锐眼识机会？怎样创造人际关系？怎样让好人缘成为你竞争的利器？怎



样更好地与他人交际?怎样把握人际交往的分寸?怎样做一个性情中人,做一个有人情味的人?怎样语出惊人,一下子就逮住听者的心?怎样进行沟通才会获得好人缘?怎样让你形象出众、气质高雅,博得对方的欢欣?怎样修炼自己,以赢取人心(诙谐幽默、自尊自信、勇敢坚毅、自律宽容、诚信坦率)?

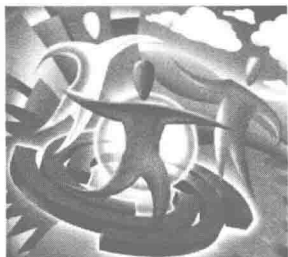
——怎样赢得上司的赞誉和青睐?怎样与同事和谐相处?怎样获得下属的认可和尊重?怎样让友情充满青春活力?夫妻间怎样和睦共处?怎样让长者受其尊,幼者受其爱?怎样使亲戚之间“亲上又加亲”?处理师生、同学、邻居、老乡关系的诀窍是什么?怎样在润物细无声中强化客户情谊?怎样与陌生人打交道?

本书揭示了搭建好人际关系的技法和手段,破解了赢得好人缘的秘密,阐释了运用好人际关系的操作技巧。它将深奥的生活哲理蕴涵在浅显的经典故事之中,帮助读者在轻松阅读中体味人生,勾画事业轨迹;同时,又将成功人士的案例寓于剖析和点评之中,帮助读者阅读时掩卷思考,评判自己人生和事业中的成败得失。

本书内容丰富翔实,尽揽成功人士赢得好人缘的秘诀,其



关系决定成败



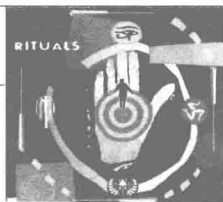
中也不乏一些经典的反例,供读者正反对照,总结心得。讲解透彻,故事生动,点评到位,高屋建瓴,有理论更有实务,但更注重实际操作,这是本书最大的特点和显著的优点。

好人缘就是你最大的人生资本!而良好的人际关系是你事业成功的一半!



目录

MR6LR6



上篇 广结关系,赢在人缘: 如何搭建好人际关系

第一章 构建人际关系,开创成功之路

- 一、人缘,成功之所在 / 018
- 二、人缘是事业发展的情报站 / 020
- 三、人缘创造机遇 / 022
- 四、人缘就是资源 / 023
- 五、人缘让你出人头地 / 025
- 六、人缘拓展你的能力 / 027
- 七、播下自己的人缘种子 / 028
- 八、不求刻意,但需留心 / 030
- 九、通晓人情,开创人缘 / 032
- 十、开发自己的人缘金矿 / 034

第二章 人缘乃竞争制胜的武器

- 一、打拼天下靠人缘 / 036



关系决定成败



目 录

- 二、好人缘必有好回报 / 037
- 三、平时多烧香,急时有人帮 / 039
- 四、精心维护关系网 / 041
- 五、你赢我赢大家赢 / 043
- 六、不要忽视渺小 / 045
- 七、让对手成为知己 / 047
- 八、人缘宽广,事业兴旺 / 048
- 九、人缘助于竞争 / 050
- 十、借力提升人气 / 052

第三章 以天地为罗网,营造好人缘

- 一、捕捉兴趣点 / 055
- 二、微笑面对 / 057
- 三、投其所好 / 058
- 四、雪中送炭 / 060
- 五、毛遂自荐 / 062
- 六、关爱他人,善施恩惠 / 064
- 七、多结识圈内朋友 / 066
- 八、敬人者,人敬之 / 068
- 九、表现出众 / 069
- 十、敢于坦诚 / 071

第四章 锐眼识机遇,明智获人缘

- 一、敏于抓住机会 / 074
- 二、充分利用资源 / 076
- 三、重视感情投资 / 077



- 四、决不吝啬赞美 / 079
- 五、结识陌生,做厚缘分 / 081
- 六、常联络,多交流 / 083
- 七、多留意别人 / 085
- 八、落魄者更要支持 / 086
- 九、善交际,人缘好 / 088
- 十、真善之人有人缘 / 090

第五章 交际用技巧,关系自变好

- 一、世事洞明,内方外圆 / 093
- 二、做明白人,办踏实事 / 095
- 三、平和为首,人缘自有 / 096
- 四、君子之交淡如水 / 098
- 五、人缘好,困惑少 / 100
- 六、少树敌等于多交友 / 101
- 七、糊涂一点是明智 / 103
- 八、把握分寸,恰当相处 / 105
- 九、沉着冷静,切勿发怒 / 106
- 十、言必信,行必果 / 108

第六章 注意交际分寸,警惕人缘误区

- 一、隐约表达真意 / 111
- 二、巧妙回绝别人 / 113
- 三、要给对方台阶下 / 114
- 四、不要自作聪明 / 116
- 五、恭维应有度 / 118



关系决定成败



目 录

- 六、不要自我夸耀 / 120
- 七、该说不时才说不 / 121
- 八、讽刺挖苦要不得 / 123
- 九、不要触犯忌讳 / 125
- 十、不能口不择言 / 126

第七章 懂人情,知性情,关系和睦

- 一、妄自尊大要不得 / 129
- 二、易怒易失人缘 / 131
- 三、细心赢得信任 / 132
- 四、冷漠无助于交际 / 134
- 五、多疑会惹麻烦 / 136
- 六、势利者人缘差 / 138
- 七、建个人情账户 / 139
- 八、做个性情中人 / 141
- 九、给人留足面子 / 142
- 十、多鼓励,少批评 / 144

第八章 高效沟通,赢得好人缘

- 一、别出心裁,一鸣惊人 / 147
- 二、以情动人,以理服人 / 149
- 三、简洁精炼,要言不繁 / 150
- 四、含蓄婉转,意味深长 / 152
- 五、寓理于事,寓情于形 / 154
- 六、移情倾听,体味意境 / 156
- 七、抓住重点,观点鲜明 / 157



八、静静等待,简短插话 / 159

九、顺势而变,旁敲侧击 / 161

十、分清场合,注意对象 / 163

第九章 讲究仪容仪表,塑造好形象

一、注重仪容仪表 / 165

二、穿戴出风格和品位 / 166

三、保持自然可亲的个性 / 168

四、行为举止要不失身份 / 170

五、彬彬有礼带来好人缘 / 171

六、介绍乃沟通的桥梁 / 173

七、握手大有讲究 / 175

八、拜访时客随主便 / 176

九、礼尚往来,有情有义 / 178

十、让好形象持续下去 / 180

第十章 自我修炼,铸就好人缘

一、诙谐幽默,人缘倍增 / 182

二、戏谑调侃,左右逢源 / 183

三、我自信,我成功 / 185

四、胸怀梦想,再接再厉 / 187

五、挑战自我,敢于拼搏 / 189

六、永不气馁,愈挫愈勇 / 190

七、排除万难,勇往直前 / 192

八、真诚,所以值得信赖 / 194

九、把宽容洒向人间 / 196



十、以德报怨,化怨为缘 / 197

下篇 拥有人缘,事业天成: 如何运用好人际关系

第十一章 与上司的关系:赢得上司的赞誉和青睐

- 一、与上司融洽相处 / 201
- 二、关心上司,帮助上司 / 203
- 三、了解上司,尊重上司 / 205
- 四、想上司之所想 / 206
- 五、先献忠言,婉提建议 / 208
- 六、领会意图,勤恳主动 / 210
- 七、会做,更要会说 / 212
- 八、与上司共渡难关 / 213
- 九、与上司心心相印 / 215
- 十、舍小我顾大局 / 217

第十二章 同事关系:与同事和睦相处

- 一、同事应真诚互助 / 219
- 二、嫉妒乃同事间的天敌 / 220
- 三、远离“小圈子” / 222
- 四、主动化解他人的排斥 / 224
- 五、交际要因性格而异 / 226
- 六、两人同心,其利断金 / 228



- 七、诚心赞美同事 / 229
- 八、真诚换得友谊 / 231
- 九、多送恩惠,多积人情 / 233
- 十、给同事留点面子 / 234

第十三章 与下属的关系:获得下属的认可和尊重

- 一、重视下属 / 237
- 二、与下属平等相待 / 239
- 三、与下属打成一片 / 240
- 四、了解下属的需求 / 242
- 五、身先士卒 / 244
- 六、多赞扬,多鼓励 / 246
- 七、尊重下属 / 248
- 八、替下属着想 / 250
- 九、让下属参与决策 / 251
- 十、知人善任 / 253

第十四章 朋友关系:让友情充满青春活力

- 一、精诚所至,金石为开 / 256
- 二、主动奉献 / 258
- 三、亲自参加社交活动 / 259
- 四、精心呵护友谊 / 261
- 五、爽快地说声“对不起” / 263
- 六、多个朋友多条路 / 264
- 七、患难之中见真情 / 266
- 八、结识新朋友,不忘老朋友 / 268



关系决定成败



九、善于倾听 / 269

十、尊重朋友,友谊常青 / 271

第十五章 恋人夫妻关系:伴侣和睦,家庭幸福

一、爱情需要悉心呵护 / 274

二、充分信任对方 / 276

三、互送精神厚礼 / 277

四、这样表达你的爱意 / 279

五、忍让,所以和睦 / 281

六、同甘共苦,风雨同舟 / 283

七、来点幽默吧 / 284

八、多赞美对方 / 286

九、互谅互爱 / 288

十、理解和尊重对方 / 290

第十六章 长辈晚辈关系:敬老爱幼,尊卑有序

一、家庭和谐,其乐融融 / 292

二、父母之恩,赞以回报 / 293

三、常回家看看 / 295

四、敬老爱老,柔中见尊 / 297

五、赞颂长辈的自豪往事 / 299

六、多交年长朋友 / 301

七、做个模范长辈 / 302

八、洞察孩子的优点 / 304

九、鼓励就是力量 / 307

十、让孩子知错就改 / 308



第十七章 亲戚关系：血浓于水，情大于天

- 一、互尊互助，彰显亲情 / 311
- 二、亲戚只可走着，不可守着 / 313
- 三、常联系，感情深 / 314
- 四、血脉相连，理当更亲 / 316
- 五、千里送鹅毛，礼轻情义重 / 318
- 六、恩情自淡而浓 / 319
- 七、一视同仁，平等相待 / 321
- 八、切忌斤斤计较 / 323
- 九、正确对待经济往来 / 324

第十八章 其他关系：与师生、同学、邻居、同乡搞好关系

- 一、师生间尊字当先 / 327
- 二、率先垂范，宜拘小节 / 329
- 三、青出于蓝而胜于蓝 / 330
- 四、给同窗送个人情 / 332
- 五、同窗缘分，尽在相聚 / 334
- 六、藏而不露 / 336
- 七、远亲不如近邻 / 337
- 八、互谅互助，邻里和睦 / 339
- 九、亲不亲，故乡人 / 341
- 十、每逢乡情情更浓 / 343



第十九章 客户关系：曲径通幽，赢得客户

- 一、坦诚乃信赖的基石 / 346
- 二、投客户所好 / 348
- 三、无孔不入 / 349
- 四、会出言外之意 / 351
- 五、情感共鸣 / 353
- 六、经常沟通 / 355
- 七、好情缘，须互动 / 356
- 八、与客户交朋友 / 358
- 九、保持良好关系 / 360
- 十、善于揣摩客户心理 / 361

第二十章 与陌生人的关系：学会与陌生人打交道

- 一、知己知彼，百战不殆 / 364
- 二、判明对方的个性 / 366
- 三、寻找共同话题 / 367
- 四、交往轻松，存乎一心 / 369
- 五、克服恐惧，勇敢开口 / 371
- 六、礼貌客套，相处顺畅 / 372
- 七、谦虚诚恳，不图虚荣 / 374
- 八、尊重别人，获取人心 / 376
- 九、巧于筹划，引人注目 / 378
- 十、面试时当仁不让 / 379

参考文献 / 382