

Hao Guan Xi Shi Gao Chu Lai De

马银春◎编著

好关系 是搞出来的

人生的成功，必定是人际关系的成功。
人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

好关系是你成功的阶梯
好关系是你成功的资本

我富有的父亲说：如果你想做一名成功的生意人，人际关系是你最重要的技巧。如果你想在生意中成功，你应该不懈地学习和提高自己的关系技巧。

——《富爸爸，穷爸爸》作者 罗伯特·清崎

世界知识出版社

好关系 是搞出来的

马银春◎编著



世界知识出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好关系是搞出来的/马银春编著. —北京:
世界知识出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5012-4073-9

I. ①好… II. ①马… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 085693 号

好关系是搞出来的

Hao Guan Xi Shi Gao Chu Lai De

编 著 / 马银春

责任编辑 / 吴超莹 张迎辉

责任出版 / 林 琦

责任校对 / 陈可望

封面设计 / 群点设计工作室

出版发行 / 世界知识出版社

地址邮编 / 北京市东城区干面胡同 51 号 邮编: 100010

电 话 / 010 - 65265928, 85118127 (发行)

010 - 85119023 (世界知识书店) 010 - 65265954 (编辑部)

网 址 / www.wap1934.com

印 刷 / 北京精气神印刷厂

经 销 / 新华书店

开本印张 / 710×1000 毫米 1/16 18.5 印张

字 数 / 275 千字

版次印次 / 2011 年 7 月第一版 2011 年 7 月第一次印刷

标准书号 / ISBN 978-7-5012-4073-9

定 价 / 33.00 元



版权所有 翻印必究



前 言

在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样的结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”《富爸爸，穷爸爸》的作者罗伯特·靖崎曾说过：“我富有的父亲说，如果你想做一名成功的生意人，人际关系是你最重要的技巧。他还说，如果你想在生意中成功，你应该不懈地学习和提高自己的人际关系技巧。”因此，人际关系其实是每个人要面对的最重要的课题，同时也是可以扭转乾坤的生产力。

人际关系就是生产力，这话不错，但同时，这种关系也是一种能力，体现在每个人身上，得到的结果却各不相同。说白了，人际关系这一能力的强与否，也体现了你事业的成功与否。当然，大家在评论一个人时，有时会说“那个人处事差劲，不想跟他相处”，当别人这样评价一个人的时候，就表明所评价的人没有处理人际关系的能力，好关系自然与他无缘。

人生的成功，必定是人际关系的成功。人脉资源是一种无形的资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。在商务谈判中，即使你拥有扎实的专业知识，是个彬彬有礼的君子，并且具有雄辩的口才，这些成功因素汇聚在一起，商谈却未必能够成功。但如果有一位关键人物协助你，为你说话，那么你的谈判将会变得异常顺利。

人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这些话看似落俗套，但却已是不争的事实！如今谁不知道“关系”的重要性？又有什么地方不需要“关系”？小到衣食住行，大

到生老病死，“关系”无所不在。在社会中，个人的生活需要“关系”，企业单位的生产发展也离不开“关系”。关系已成为这个社会的润滑剂，社会的潜规则。就是一些非常讨厌办事处处需要“关系”的人，也可能不得不在一些自己必须面对但又无法解决的问题上做出妥协和让步。

“搞关系”，这无疑是最具中国特色的人际交往模式。从某种意义上来说，它已经成为中国人心照不宣的成功秘诀。会搞关系的人能洞察不同人的心理，对不同的人说不同的话，遇什么人办什么事，只要需要，他能使任何人都成为自己的好朋友。当他求人办事的时候，自然左右逢缘，财源滚滚。

本书将告诉你：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样处理与朋友间的各种关系；怎样与朋友维系长久的友谊；怎样做好生活中的应酬交际；怎样在人际关系上进行感情投资……

如果你的人际关系正处于低谷中，那么本书将成为你人脉的转折点：如果你的人际关系良好，那么本书将成为你人脉更上一层楼的台阶。

目 录

第一章 “搞”定你的人脉关系网，有关系就有人脉

人脉就是财脉，关系就是能力。经济的飞速发展，带来了人脉关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活、更快地适应社会，花费更多的心思、动用更多的手段，去经营好周围的人脉关系。

1. 人脉的力量 /3
2. 为财运结交人脉 /8
3. 天时不如地利，地利不如人和 /11
4. 有人脉就有财富 /14
5. 经营好自己的人脉关系 /17
6. 人脉关系是成功的基础 /21
7. 圈子越大，信息越多 /24
8. 拓展人脉关系，改变生存环境 /27

第二章 “搞”定朋友，朋友多了路更宽

有句俗语“多个朋友多条路”，有句歌词“千里难寻是朋友，朋友多了路好走”，都是说的这个意思。许多人也有这样的体会和感受，无论从政还是经商，也无论做工还是务农，朋友就像一缕阳光，多个朋友就多一份快乐、多一份充实。尤其在信息社会，朋友的作用越来越重要，多个朋友，就可能多一条信息、多

一份智慧，也就多一份生存的力量、多一份成功的机遇。

1. 朋友是你一生的财富 /33
2. 忠诚的朋友是无价之宝 /36
3. 朋友间也需要距离 /38
4. 尊重朋友的隐私 /41
5. 诚信换来真友情 /44
6. 不能一味地依赖朋友 /46
7. 朋友间需要适当的夸张 /49
8. 睁开你的慧眼结交朋友 /52
9. 朋友间真心换真心 /55
10. 帮助朋友就是给自己铺路 /58

第三章 “搞”定贵人，缩短你的奋斗时间

一个人要想成功，往往离不开贵人的鼎力相助。贵人所给予我们的一次扶助、一次机会、一句话甚至一个眼神，通常都不是我们用聪明、努力或者金钱可以替代的。因此，寻找贵人，依靠贵人，常常能够缩短你的奋斗时间，成为你迈向成功的捷径。

1. 贵人是你的“福音” /63
2. 用你的真诚打动贵人 /67
3. 邻居是离你最近的贵人 /71
4. 展现才华，将贵人请进门 /74
5. 进取心是赢得贵人相助的基本条件 /78
6. 亲戚是走出来的 /81
7. 贵人看好睿智老 /84
8. 敢借，才能“借”来成功 /88
9. 攀龙附凤也未尝不可 /91
10. 找准你的“黄金搭档” /94

第四章 “搞”定上司，大树底下好乘凉

俗话说：“大树底下好乘凉。”身在职场，和上司们搞好关系

是一门必修的功课，为自己找好靠山很重要。上司能够影响到你的事业及前途，如果能与他建立良好的关系，我们的晋升就容易得多。否则的话，即使你有一身的本领，也毫无用武之地。因此，如果你有晋升的愿望，千万要和你的上司搞好关系。

1. 与领导友好相处 /99
2. 向上司“喜传捷报” /102
3. 投其所好，揣摩上司的心理 /105
4. 巧妙拒绝上司 /108
5. 与上司保持安全距离 /111
6. 知己知彼，因人而异 /114
7. 主动向上司伸出“橄榄枝” /119
8. 努力赢得上司的赏识 /122
9. 努力争取自己的应得利益 /126

第五章 “搞”定下属，得人心者得天下

《孙子兵法》讲：“攻心为上，攻城为下。心战为上，兵战为下。”古往今来，无数事例证明：人心向背，决定成败。在商场如战场的企业界，同样是得人心者得天下。企业的发展壮大离不开老板与部下的共同努力、协手合作，而患难与共之中形成的上下级关系才是最牢固的关系。身为老板，一定要做到与部下同甘共苦，富不忘本，才能使事业蒸蒸日上，也才能让下属更加拥戴你。

1. 给下属“家”的温暖 /131
2. 批评要讲究一定的艺术 /133
3. “摆架子”要适当 /136
4. 把下属团结在自己周围 /138
5. 不要与下属“打成一片” /140
6. 软硬齐施，双管齐下 /143
7. 用非物质手段激发工作热情 /147

8. 敢于集权，也要敢于分权 /153

9. 别跟下属搞“情绪战” /157

第六章 “搞”定同事，营造和谐的工作环境

随着市场经济迅猛发展，同事关系在人们日常工作和生活中的地位日益重要起来。但凡工作就会关系到很多协作对象，因此，能否搞好与同事之间的人际关系，是我们的工作能否顺利进行的关键要素。

1. 不要在办公室里搞“小圈子” /163

2. 尊重对方的“领土意识” /165

3. 平等对待每个同事 /167

4. 处理好与异性同事的关系 /169

5. 警惕“办公室恋情” /172

6. 学会说“不” /174

7. 躲过办公室里的各种陷阱 /178

8. 忽视小人物会栽大跟头 /181

9. 多注意自己的言行细节 /185

10. 在职场中保持自己的立场 /188

第七章 “搞”定客户，关系好了生意才顺

跟客户交往，彼此为的就是利益，但是，如果只谈利益，则往往欲速不达。客户也需要被尊重，在与客户交往时，要从内心深处将客户视为“上帝”，与他们搞好关系，关系好了生意自然就顺了。

1. 开个好头，生意不难 /193

2. 广结善缘才是经商之道 /196

3. 用事实获得顾客的好感 /199

4. 做生意就是做人 /202

5. 诚信是经商之本 /206



6. 用共鸣缩短与客户之间的距离 /209
7. 好嘴能比“好胳膊好腿”创造更大的价值 /212
8. 一团和气好生财 /215
9. 笑脸相迎好做生意 /219

第八章 “搞”定亲人，家和万事兴

亲人是一种由血缘关系组成的特殊群体，这种特殊关系决定了彼此之间联系的亲密性和复杂性。亲戚之间存在着多种差异，比如经济的、地位的、地域的、性格的，等等。这些差异既可能成为彼此交往的原因，也可能成为产生矛盾冲突的根源。因此，除非父母至亲，亲戚关系和其他关系一样，在交往中也存在一定的规律。

1. 家和万事兴 /223
2. 夫妻间不需要“强者” /227
3. 亲戚交往也要遵循规律 /231
4. 距离产生美 /233
5. 做好家里的“双面胶” /237
6. 婆媳分开住，关系更和睦 /241
7. 对亲人也要学会“感恩” /244
8. 孩子也需要面子 /249

第九章 “搞”定对手，让你在竞争中脱颖而出

竞争是市场经济的必然产物。因为有了竞争，人才有了向前发展的动力。然而，在竞争中，并非打败了竞争对手，才会对你的发展有利。一位管理者曾说过：“市场上，对手就是帮手。”所以，有时处理好与竞争对手的关系，反而有利于你的进步和发展。

1. 对手也是一种动力 /257
2. 用你的“软弱”感化对手 /259

3. 同行不一定是冤家 /262
4. 爱你的对手 /265
5. 有和气就有财气 /268
6. 以退为进，保全自己 /271
7. 宽容是一种美德 /274
8. 善待失败的对手 /277
9. 不要轻易树敌 /279
10. 积极地进行良性竞争 /282

第一章 “搞”定你的人脉 关系网，有关系就有人脉

人脉就是财脉，关系就是能力。经济的飞速发展，带来了人脉关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活、更快地适应社会，花费更多的心思、动用更多的手段，去经营好周围的人脉关系。

1. 人脉的力量

万丈红尘三杯酒，千秋大业一杯茶。你的办事能力跟你人际平均值有着直接关系。俗话说“众人拾柴火焰高”，你是否有人脉，是否有宽广的人际关系网，是衡量你能否找对人办对事的标准。你的人脉有多大，你办事的能力就会有多大。没有人脉的人，是绝对成不了大事的！

人际交往可以培养、锻炼你的能力。没有交际，你的很多能力就不会被开发出来，而最终被埋没。因此，你应该牢固树立“在交际中学习”的观念，把交际当作是培养能力、学习技能的机会。

要在“交际中学习”，还必须树立在“学习中交际”的态度。“人生有限，知识、经验无涯，不断地学习是取得能力的基础。”一个人只要不断向他人学习，他的能力便会更上一层楼。

在与人相处中，你可以学到很多东西，这些东西是在书本上学不到的。只要你留心，交际中“处处皆学问”，因为不同的人会有不同的想法、不同的观念。

世界“电扇大王”翁佑就是在不断与人交往中积累经验，培养自己的能力，从而走向成功。翁佑出生在一个小康之家，经营丝绸贸易的父亲在其六七岁时去世。后来大约在他九岁时，其母亲也不幸因病逝世。从此，翁佑便成了一个无人照顾的孤儿。好在他喜欢结交朋友，才不至于流落街头。

翁佑中学毕业后，经朋友介绍，他进了一家电器贸易行任职。

翁佑参加工作后，把与别人的交往看作是锻炼自己能力的最好方法。

他努力工作，一年后，他的交际能力得到明显提高。老板见他精明能干，能力又很强，便常常派他出门去收取旧账，管理财务方面的一些事务。翁佑因此有机会接触更多的人，并从他们身上不断学习各项技能。

在三年多的工作中，翁佑不断地与人交往，拓展关系，也不断地培养自己的能力，并积累了丰富的工作经验，这为他后来成为“电扇大王”打下了良好基础。

后来由于太平洋战争爆发，公司倒闭了，于是翁佑与朋友合股创办了一个粮食贸易公司，从内地运送大米到香港，并以蚬壳形灯罩进行易货贸易，公司因此而命名为“蚬壳”。1945年，他发现了一个新的商机，便改为从欧美进口电风扇到香港销售。当时进口电风扇价格昂贵，只有富贵人家才用得起，由此他萌生了制造风扇的念头。

1984年，“蚬壳电器”上市，并成为少数有能力生产当时属于高科技产品的微波炉的厂商。翁佑于1996年在香港柴湾工业区兴建蚬壳集团的总部“蚬壳工业大厦”。至今蚬壳集团在美国、加拿大、荷兰、德国等多个国家均设有分支机构，在中国的北京、南京、上海、成都、广州、顺德、珠海、澳门等地也设有厂房及业务，是庞大的跨国企业。蚬壳集团的“SMC”商标电器产品风靡世界，如今香港政府属下的学校、写字楼、宿舍等用的都是蚬壳风扇。据香港交易所网页上的资料介绍，目前“蚬壳电器”最新市值约8.46亿港元。

翁佑的成功，用他自己的话说就是“在人际关系中培养了我的经营管理能力，没有在电器公司三年的工作，没有在那里认识很多有识之士，我是不可能取得如此大的成就的”。

对一般人而言，自己不能解决的事就要去寻找可以解决问题的高人。然而高人不会从天而降，也不会在你遇到麻烦的时候及时出现，这就需要你平时与各种人建立良好的关系，时常保持联络，建立一个有效的人脉关系网，并且要经常维系这个网络，在关键时候才能找到人办成事。

有了人脉就会有办事的力量。人脉力量具体表现在以下四个方面。

(1) 产生办事的合力

我们常在办事时说，“团结就是力量”、“人多力量大”、“人心齐，泰

山移”。办事时人们相互结合所产生的合力，往往可以使事情化难为易，快速成功。在一个团队中，如果人与人之间关系十分融洽、亲密，成员都热爱团队，就会形成团队的凝聚力，每个成员对团队做出的努力也就越大，从而工作效率也就越高。

在自然界里，蚂蚁随处可见，有时一窝蚂蚁多达几万只，但每一个蚂蚁窝都由一只蚁后（有些是一只以上的蚁后）和若干工蚁、雄蚁及兵蚁共同组成的，它们各司其职，分工明确：蚁后的任务是产卵、繁殖，同时受到工蚁的服侍；工蚁负责建造、觅食、运粮、育幼等工作；雄蚁负责和蚁后交配；兵蚁的主要任务是抵御外侮，保护家园。它们就像我们工作中的团队一样，大家各自发挥自己所长，齐心协力，团结合作，配合默契，共赴成功。蚂蚁的这种群策群力和其高效的团队运作方法，值得我们每一个人去反思和借鉴。

“三个臭皮匠，顶过诸葛亮”。一个人的力量总是有限的，团队的力量可以产生巨大的效应：它可以避免团队的决策失误，它可以突破个人的能力，它可以形成强有力的凝聚力。

有了办事的合力，你就不仅仅认为完成自己分内的事就行了，你就能够主动地去做那些急迫或者没有做的事情，或者帮助别人更好地完成工作。当你在帮助别人的时候，实际上你也帮助了自己：别人也会以同样的方式，帮助你完成工作，这样你在工作中就可以吸别人所长，补己之短，让你的事业更加出色、更有效率。

（2）形成办事的互补作用

对于现代的中国人来说，在日常生活、工作中会遇到各种各样的事——求职、升学、升职以及婚丧嫁娶等，要妥善解决好这些事情，并不是件很容易的事。俗话说“独木难成林”，一个人的能力毕竟是有限的，没有别人支持，是很难把事情办好办对的。人们常常指责办不好事的人，认为他们办事缺乏思考，做事莽撞，可是又有谁可以保证做任何事都一帆风顺、万事不求人呢？

人的生命虽然是有限的，但是任何人都想在有限的生命里干出一番事业，拥有自己的一片天空，那么怎样才能用有限的生命成就一番事业呢？

好的人际关系无疑是解决这一问题的良药。俗话说“多个朋友，多条路”，许多成功者的经历证明，只要你找对可以真诚帮助你的人，你的事业、生活、人生都可能发生根本性的改变，甚至实现人生事业的飞跃。因此你只有不断地对你的通讯录进行升级，才能适应你不断拓展人生的需要。

不管你是什么出身，拥有什么样的地位，只要通过借助别人的力量，就可以大大增加成功的几率，而且往往可以达到事半功倍的效果。古语有云：“天时不如地利，地利不如人和。”可见人的作用是不可估量的。一个人要想取得成功，单靠自我奋斗拼搏还远远不够，关键时候还得有人帮才行。俗话说“红花虽好，还要绿叶扶持”、“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，说的就是这个道理。现实生活中，金无足赤，人无完人，人的经历、知识结构、能力、性格特征等各自有别，互有短长，因此，包括家庭中夫妻的结合以及工作中团体的搭配都需要互补。

所以，懂得搞好人际关系的人，会不断发挥和建立新的关系网，拓展人脉，从而达到扩大自己影响力的最终目的。

值得注意的是，在建立人际关系网时，不要只与“大腕儿”打交道，不妨也跟行业内的中下阶层人员保持联系，因为你永远难以预计他们什么时候可以帮助你。

(3) 联络办事感情

人们通过彼此间的相互交往，诉说各自的喜怒哀乐，这样就能增进思想感情的交流，产生一种亲密感，发生相互之间的依恋之情，从中汲取办事的力量。如果一个人不善于同他人交往，其人际关系一定会很淡漠，这样的人对别人不能敞开心扉，要办事时自然得不到他人的关心和帮助，他的事业也一定不会成功。

(4) 交流办事的信息

现代社会是信息社会，每个人都是一个信息源：既是信息的传播者，也是信息的接收者。他人是信息的一个重要来源。你和他人有了较好的人脉关系，你便能经常得到非常及时有用的信息，如商业需求、物价变动等等。

举例来讲，你要找一份好工作，这时你便可以主动与家人、朋友、熟