



无论在职场、官场还是商场，关系靠培养，人情有学问，交际讲技巧，人脉是财富。先做人后做事，擅长与他人相处的人，比一般人更容易获得成功。

决定成败

学会如何交关系、处关系、用关系的学问，让你从平凡走向精彩！

构建圆通的人际关系宝典

乔梁◎编著



无论在职场、官场还是商场，关系靠培养，人情有学问，交际讲技巧，人脉是财富。先做人后做事，擅长与他人相处的人，比一般人更容易获得成功。


人脉热销
珍藏版

中国纺织出版社

人脉 决定成败

——构建圆通的人际关系宝典

乔梁◎编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

纵观人的一生，其所面临的人际关系虽然纷繁复杂，但万变不离其宗。本书研究了影响人际关系最为核心的几个元素，从人脉、形象、沟通、宽容、尊重、诚信、职场人际关系、秘而不宣的“潜规则”以及看人和识人共九个方面，告诉你如何建立、维护和协调好各种关系的原则和技巧。

本书为你提供了一套科学性、实用性兼备的关系学方案。读者朋友只要掌握了本书中的人际交往规律和策略，在各种人际交往中就能达到无往不利、左右逢源的高超境界，从而取得事业的成功和生活的圆满。

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉决定成败：构建圆通的人际关系宝典/乔梁编著. —北京：中国纺织出版社，2010.2

ISBN 978-7-5064-6192-4

I. ①人… II. ①乔… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 222538 号

策划编辑：曲小月 责任编辑：江 飞 责任印制：周 强

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京仰山印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2010年2月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：180千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前 言

世界上几乎每天都有人因为处理人际关系不当而失败。美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根指出：“在一年内失去工作的4000名职工中，只有400人即总数10%的人，是因为不能胜任工作而被开除的，其余90%的人则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇的。”美国技术协会在对10000人的各种情况记录做分析研究后，也得出类似的结论：90%的人因为不能成功地交往而失败了。

由此看来，人际关系是人人要学的。因为一个人的成功，除了天时、地利和自身的努力之外，还离不开众多朋友的支持和帮助，也就是“人脉”，人脉越宽，路子越宽，事情就越好办。数千年来，这已经被无数的经验和教训所验证，正所谓：天时不如地利，地利不如人和也！当良好的人际关系成为个人无形的资产时，不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于创造幸福的人生。可惜的是，许多人穷其一生都没有摸清个中玄机……

《孟子》曰：“得道多助，失道寡助。”这个“道”在此可以理解为“人际关系之道”。一个人不懂得人际关系之道可不是小事，离开了人际关系，你就会成为无源之水、无本之木，你的生活会因此失去很多乐趣，你的事业也会因此而麻烦不断。

人在这个社会上活动，群体是个体真正生存的土壤。如果不善于人际交往，你的道路将比别人崎岖何止千倍万倍，因为许多通往幸福的路都会有很多障碍。善于人际交往的人，也是善于跨越或是绕开各种障碍的人。

人际关系学是关于人与人之间关系的学问，就是如何做人、如何与他人相处的学问。我们会经常听到这样的叮嘱：先做人后做事。不会做



人的人，就不会有大事可做；不会交关系、处关系、用关系的人，也不会成为“大人物”。经济的飞速发展带来了人际关系的重构，一个人一生所面临的各种关系比以前更复杂，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，动用更多的方法去经营好周围的人际关系。

所以说，学会处理人际关系，不仅是在生活上会为你提供帮助，更是在事业上为你增砖添瓦，帮助你早日实现人生理想。

或许有人说，说起来容易，但做起来似乎就不那么简单了。诚然，人际关系最为错综复杂，叫人难以理出头绪；处理人际关系看起来也似乎是无章可循。其实，经过许多人际关系大师的研究发现，人际关系也并非无章可循。人就像一本书，只要你读懂它，并真正认识人的特点后，就不难发现处理人际关系的法则。在这个世界上，每个人都有被尊重、被需要、被关心和被爱的欲望，想要在人际关系中如鱼得水，只要满足人们在交际中的这些需要，就容易得多了。

人的一生所面临的人际关系虽然纷繁变化，但万变不离其宗。本书把影响人际关系的最为核心的几个元素加以剖析研究，从人脉，形象，沟通，宽容，尊重，诚信，职场人际关系，秘而不宣的“潜规则”以及看人、识人共九章，告诉你如何建立、维护和协调好各种人际关系的原则和技巧。

本书为你提供了一套科学性、实用性兼备的关系学方案。此书雅俗共赏，可以让不同层次的读者朋友熟悉人际交往的规律。掌握了人际交往的策略，经营事业和人生，才能达到无往不胜、左右逢源的高超境界，从而取得事业的成功和生活的圆满。

编者

2009.11.28



第一辑 成功人生，源自美好的人际关系

有人说“成功 = 20% 的知识 + 80% 的人脉”；更有人说“人际关系与人力技能才是真正的第一生产力”。一个人的成就往往与朋友的帮助分不开，朋友之间在学习上互相切磋，在品德上互相砥砺，在事业上互相支持，这些往往是成功的重要条件。绝对的个人奋斗是不存在的，所有成功者的背后都有若干对他十分重要、与他建立了特殊关系的人在起着助推器的作用。

| | |
|---------------------------|----|
| 1. 成功需要一张完美的“人脉网” | 2 |
| 2. 广结人缘，编织关系网 | 4 |
| 3. 圈子决定你的未来 | 6 |
| 4. 笨人才认为“一切靠自己” | 9 |
| 5. 有朋友帮助，成功会早来 10 年 | 13 |
| 6. 三个臭皮匠，顶一个诸葛亮 | 16 |
| 7. 寻找自己的贵人 | 19 |
| 8. 多结交强于自己的人 | 24 |
| 9. 不可错过一些重要的聚会 | 26 |
| 10. 主动创造与人相识的机会 | 28 |
| 11. 三个月调整一次关系网 | 30 |
| 12. 主动与人分享自己的人际网 | 33 |
| ◎人际关系黄金法则◎ | 36 |

目录

第二辑 良好社交，先从形象开始

这是一个两分钟的世界，你只有一分钟展示给别人你是谁，另一分钟让他们喜欢你。这是著名形象设计师罗伯特·鹿德的名言，人际形象可以增强一个人的魅力指数。也就是说，如果你有很高的礼仪涵养，就可以增加你的魅力指数。富有魅力是实现成功人际交往的首要因素。如果你是一个富有魅力的人，你的社交就已经成功了一大半。

1. 成功的一半决定于形象 40
 2. 培养礼仪意识 42
 3. 漂亮得体地介绍自己 46
 4. 微笑是最好的名片 50
 5. 真诚地展示自己 52
 6. 看起来就得像个成功者 55
 7. 魔鬼藏在细节中 58
 8. 声音，你的听觉名片 60
 9. 恰当地运用肢体语言展示自己的形象 63
- ◎人际关系黄金法则◎ 71



第三辑 沟通，人际交往的润滑剂

沟通已经成为人际交往的一项重要手段，在人际交往过程中起着至关重要的作用。没有沟通，人间就会缺少天长地久的友谊，家庭生活就少了一份和谐。会沟通，好办事，已逐步被人们所认可。

1. 学会倾听对方的谈话 74
2. 谈对方最感兴趣的事情 77
3. 站在对方的立场思考和行动 80
4. 生动地表达你的想法 82
5. 赞美和欣赏他人 84
6. 批评是良好沟通的助剂 87
7. 委婉地提醒对方的错误 91
8. 不要对人发号施令 93
9. 让对方保住面子 95
10. 使他人乐于接受你的建议 97
11. 幽默，沟通中的调料 99
- ◎人际关系黄金法则◎ 102



第四辑 宽容，消融人际矛盾的一剂良药

“海纳百川，有容乃大”，学会宽容，学会饶恕自己所有能接受或不能接受的是是非非。如果你用宽容来对待别人有意无意的伤害，对方也必定会投桃报李。所以，一个人的成功与否，我们要看他是否能容别人不能容之事，也就是说是否拥有宽容心态。宽容是消融人际关系矛盾的润滑剂。

1. 宽容是一种智慧 106
 2. 容人之过，才能用人之才 108
 3. 多一些理解，少一些抱怨 110
 4. 宽容朋友的过失 112
 5. 以德报怨是一种无上的宽容 114
 6. 领导者付出一份宽容，会收获十份忠心 116
 7. 能让人处且让人，能容人处且容人 118
 8. 心往宽处想，吃亏也是福 121
 9. 用宽容之心浇灭嫉妒的火焰 122
 10. 心有多大，世界就有多大 125
- ◎人际关系黄金法则◎ 127



第五辑 尊重和理解，赢得他人的好感

人际交往需要尊重，需要理解，需要温暖和爱。一个人应该能够去学会尊重、发现理解、发现温暖和爱。正如一束花，花虽小但能令周围的空气充满香气。很多时候，交往出现问题是因为人们给自己戴上了有色眼镜，放大了别人对“我”的忽视、对“我”的冷淡，放大了别人给“我”的伤害，却缩小了别人对“我”的关心、对“我”的爱，缩小了别人的尊重和理解。

1. 千万不能轻视别人 130
 2. 积极维护他人的自尊心 132
 3. 同情他人，理解他人 135
 4. 尽量考虑到别人的感情 138
 5. 让对方感到自己很重要 140
 6. 不要逼别人认错 142
 7. 尊重是赢来的 144
 8. 尊重别人就是尊重自己 146
- ◎人际关系黄金法则◎ 148



第六辑 诚信，赢得更多的朋友

成功靠人脉，人脉靠诚信。诚信是人脉的使者，人脉是成功的引擎。人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基说：“一个人只要对别人真诚，在两个月内就能比一个要别人对他真诚的人在两年之内所交的朋友还要多。”这是成功者交友的秘诀！

1. 诚信是人格之本 150
 2. 答应人的事，一定要做到 152
 3. 善意的谎言 155
 4. 为迟到买单 158
 5. 诚信做人，是最大的成功之本 160
 6. 给予要真诚 162
 7. 20 条人际关系的诚信法则 164
 8. 诚实之人，才能赢得他人信任 169
- ◎人际关系黄金法则◎ 172



第七辑 人在职场，你必须多长个心眼

职场人际关系玩的不是真人秀，其复杂性不亚于风波诡秘的政坛。许多刚入职的人，因为不熟悉这种“水性”，而不慎溺水的大有人在。人在江湖，既然身不由己，就得下大力气去学会正确处理这种人际关系，使自己在重重漩涡中稳扎稳打，见招拆招，善变阻力为助力，于千难万险中趋吉避凶，才能如鱼得水，畅游职场。

1. 争取抛头露脸的机会·····176
 2. 追随成功者，你就能成功·····178
 3. 不可当众冒犯你的上司·····180
 4. 学会亮出你自己——主动展现自己的能力·····182
 5. 谨言慎行，不学杨修小聪明·····185
 6. 关键时刻露一手·····187
 7. 对待是是非非要有自己的立场·····189
 8. 不给别人当枪使·····191
 9. 远离流言飞语·····194
 10. 应对排挤有高招·····196
- ◎人际关系黄金法则◎·····198



第八辑 潜规则，不可逾越的禁地

很多人都在为自己的人生目标努力奋斗着。可为什么有些人已经付出了很多，却回报甚少？为什么有些人既没学历，似乎又没能力，却能成为“人上人”呢？现代社会有其固有的、复杂的规则，没有经验就要吃亏，没有智慧就难以生存。必须看得清楚，活得明白，懂得一些人际关系的艺术才能活得坦然。

- 1. 办公室里应遵守的“规则” 200
- 2. 薪酬潜规则 204
- 3. 不要侵犯别人的“领地” 206
- 4. 不可不知的酒桌潜规则 208
- 5. 一定要培养出知己 215
- 6. 切忌过分地表现自己 216
- 7. “难得糊涂”是明白人 218
- 8. 留点柿子在枝头 221
- ◎ 人际关系黄金法则◎ 223



第九辑 一眼看透人,给你的交际戴上透视镜

《孙子兵法》云:知己知彼,百战不殆。在竞争日益激烈的社会里,一个人要想在人际交往中游刃有余,要想在事业上取得令人瞩目的成就,就必须拥有能够洞彻人心的敏锐观察力。可是如何才能看透人心呢?俗话说:知人知面不知心。人世间最深藏不露的莫过于人心。从古至今,无数人发出过这样的感叹:识人难,识人心更难!瞬间识人难上加难!

| | |
|----------------------|-----|
| 1. 从眼神窥视他人的心理····· | 226 |
| 2. 读透心理活动的“显示器”····· | 228 |
| 3. 领略人的气质····· | 231 |
| 4. 从姿态可识人性格····· | 234 |
| 5. 从坐姿可察知人的性格····· | 236 |
| 6. 看衣着打扮识人····· | 240 |
| 7. 善于以习性识人····· | 243 |
| 8. 投其所好····· | 246 |
| 9. 学会区分小人和君子····· | 250 |
| 10. 关键时刻见人心····· | 253 |
| 11. 识别对方的谎言····· | 254 |
| ◎人际关系黄金法则◎····· | 257 |
| 参考文献····· | 258 |





第一辑

成功人生， 源自美好的人际关系

有人说“成功 = 20% 的知识 + 80% 的人脉”；更有人说“人际关系与人力技能才是真正的第一生产力”。一个人的成就往往与朋友的帮助分不开，朋友之间在学习上互相切磋，在品德上互相砥砺，在事业上互相支持，这些往往是成功的重要条件。绝对的个人奋斗是不存在的，所有成功者的背后都有若干对他十分重要、与他建立了特殊关系的人在起着助推器的作用。

1. 成功需要一张完美的“人脉网”

Mankeep 是现在很流行的一个词，我们译为“人脉经营”，根据发音读为“脉客”。善于经营人脉、使用人脉的人就是脉客。人类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的“人脉”。在现代社会，人脉的重要性越来越突显出来，斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，报告中指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。

关于人脉的说法实在太多了：人脉是金，人脉就是钱脉，人脉是一个人最重要的资产，人脉广泛铸造百万富翁，有钱比不过“有人”，事业从“人脉”开始，人缘变财源，人脉——首要的无形资产，人脉——一个人成功的第一生产力，人脉是秘密武器，盘活“人脉”人生得以飞跃，人脉造就命运，人脉如命脉，人脉是无形的存折，等等。

有个生意人到处打听，想要为儿子找一所有“人脉”的学校，不论多贵也不论多远，因为他想给他的儿子存一张黄金人脉存折。

人脉真是神乎其神！

人脉如同树脉，一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之才，必须要有粗壮厚实的根脉吸取大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉向自然索取空气、阳光和雨露。

人脉之重要是谁也不能否认的，除非你想当鲁滨孙，就是鲁滨孙也还有个星期五。

可以这样说，没有人脉资源的人际关系是空泛的、毫无任何意



义的，而人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

(1) 人脉是事业发展的情报站。

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。换句话说，职场人最重要的情报来源是“人”。对他们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉网为你提供情报，成了决定事业成败的关键。

(2) 人脉是事业成功的助推器。

我们每一个人都希望自己有一个生命中的“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。贵人确实是我们成功道路上的宝贵的资源，他可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日，豁然开朗，为我们直接迈入成功的行列和境界提供条件；他使我们站在了巨人的肩膀上，可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度。

微软公司的比尔·盖茨在他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时世界排名第一的电脑公司IBM签的。

当时，他还是位在大学读书的学生，如果没有太多的人脉资

