

早一天经营自己的交际圈子，就会早一日找到自己命中相助的贵人；

早一天明白人脉的重要，也就会早一日步入成功的殿堂。

凭什么别人呼风唤雨，你却四处碰壁；凭什么别人青云直上，你却举步维艰？
你欠缺的不是努力，而是关系！

关系网

Relationships

中国社交的核心竞争力

李翔◎编著



关系网



李 翔○编著

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

关系网 / 李翔编著. —北京: 北京理工大学

出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5640-5233-1

I. ①关… II. ①李… 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(2011)第 214220 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京中印联印务有限公司

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 165 千字

版 次 / 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

定 价 / 29.80 元

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

前 言

如果要钓鱼，就要像鱼那样思考，而不要像渔夫那样思考！

凡成功人士都有精于为人处世的本领，其实成功之路有章可循。读此书，就能让你成为八面玲珑之人，让你左右逢源，让你对生活有更深刻的领悟，能让你收获更为充实精彩的人生。

你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西？为什么我们会答应别人原本不想答应请求？这些都是别人对我们运用了心理战术的结果。生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战术。

人性恶？人性善？思想来自何方？此时此刻对方在想什么？凡此种种，都是需要对对方了解的。心理战术是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。当你资金不如人，实力不如人，并不表示你在实际生活中就会落败，只要你能掌握对方的心理，掌握心理战术的运用，就一定能旗开得胜！心理学能让人正确认识自己、了解他人、领悟生活，让自己更健康、更智慧、更快乐！

人应该了解自己 and 他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到自己的生活中去，这会让你活得更轻松自在。一切的战争都是心理战，生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理战术，应用到心理战术。如果你正身在职场，你就要懂得如何与你的上司、你的同事处理好这

种微妙的关系。在你默默无闻埋头苦干的时候，你也要懂得如何得到老板的关注，同时又能与同事相处融洽。要知道每个人都能获得幸福和激动的工作体验，用心理学挖掘内心的宝库，你就能像水一样涤荡污垢、自我完善。

如果你是管理者，你就要懂得如何提高员工工作积极性与工作满意度。这就需要你对于人的共性与员工个性的把握。能够让你在员工心甘情愿为你拼命的同时，还让自己得到了轻松。制胜策略就在心理操纵间，作为管理者，你就要懂得激励、授权并且知道如何为员工创造良性的竞争环境，使得团队创造出最为高效的业绩。

如果你是一个销售人员，你就要明白销售就是一场心理博弈战，只有读懂客户内心的人才能立于不败之地。销售人员不仅要洞察客户的心理，了解客户的愿望，还要掌握灵活的心理应对方式，以达到销售的目的。客户有着自己的想法和决定！如何才能打开客户的心门，除了简单明了的陈述，还需要灵活的心理策略！客户的消费心理，需要引导！销售就是察言、观色、攻心！本书会教你如何推销成功。

作为女人，你就要懂得如何识别男人，如何鉴别坏男人而让自己少吃苦。要懂得取舍，懂得如何让你身边的男人对你俯首贴耳，让自己成为受宠爱的人。

作为男人，你也要懂得如何让自己在职场得意的时候，情场也得意。如何找到合适你的另一半，如何追到你心仪的人，这些都需要你对人性的了解，对异性心理的把握。

如果你为人父母，你就要知道孩子的心就是一把锁，唯有“知心”这把钥匙，才能打开孩子的心门。学习心理学知识便是获得这把钥匙的最佳途径，它有助于父母了解孩子的心理特征及规律、准确判断孩子的心理状况、消除孩子的心理困惑，引导孩子树立健康的心态、形成良好的品质，让孩子更自律、更阳光、更出色。

本书是从生活、办事、管理、销售、工作、恋爱、婚姻、教子等

各个方面来洞察人性，掌握人心，作为一本心理学全集的智慧宝典，内藏丰富的知识和挑战。它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你从心理学的角度重新思考世界、重新理解人性。本书教你如何运用心理学与心理战术战胜自己、也战胜别人。

目 录

PART1 理清关系——哪些人注定会改变你的一生

第一章 结贵人——抓住生命中的贵人

贵人相助，少走弯路 / 3

伯乐常有，千里马不常有 / 6

背靠大树好乘凉 / 8

第二章 攀高枝——以成功人士为榜样

怎样结识成功人士 / 11

如何求成功人士帮助自己 / 15

如何说服成功人士 / 17

第三章 陌生人——搭上未知的船

人生若只如初见 / 20

陌生人就是你潜在的贵人 / 24

如何把陌生变熟悉 / 27

第四章 至亲人——雷打不散的血缘之亲

百善孝为先 / 31

夫妻合心，其利断金 / 38

上阵父子兵，创业手足情 / 45

第五章 老同学——至真至纯同窗情

老同学常联系，不单在有事的时候才想起 / 51

同学之间，永远不要分高低 / 57

第六章 故乡情——亲不亲，故乡人

老乡见老乡，两眼泪汪汪 / 62

学习温州人的抱团儿精神 / 67

多多参加老乡会 / 69

第七章 谢对手——每一个对手都教会你成长

不是非要拼个你死我活 / 72

欣赏对手赢得人心 / 74

与高手过招才有意思 / 77

用宽容化敌为友 / 79

PART2 广铺人脉——做关系，先做人

第一章 热情使人亲近，冷漠招致疏离

不够吸引人是因为你不够热情 / 85

热情是事业的助燃剂 / 88

有热情，没距离 / 90

第二章 多行善——帮人终会帮到己

看到别人身处困境，不要袖手旁观 / 93

别做一毛不拔的铁公鸡 / 96

善待他人，就是善待自己 / 98

第三章 关心人——做好人就是把别人放在心上

让别人看到你的关心 / 102

把别人的名字记在心里 / 104

表达出你的喜爱之情 / 106

第四章 同理心——如果你是他，你会怎么想

站在对方的立场多想想 / 110

将心比心，推己及人 / 113

你怎样对别人，别人就怎样对你 / 115

第五章 有肚量——心宽人脉自然广

海纳百川，有容乃大 / 119

宰相肚里能撑船 / 121

当忍则忍，能让则让 / 123

第六章 讲信用——做个靠谱的有信之人

君子一言，驷马难追 / 127

信用决定你的人品 / 129

讲信用才有硬关系 / 132

第七章 尊重人——关系的稳固以相互尊重为基础

人们需要的是尊重，不是金钱 / 136

哪怕你不喜欢他，也要尊重他 / 138

不要看轻任何一个人 / 140

打人不打脸，骂人不揭短 / 142

PART3 经营关系——做关系就像做生意，需要用心经营

第一章 重感情——没有感情的关系只能是空架子

多放人情债 / 147

充实自己的人情账户 / 149

向暂时失意的朋友伸出援手 / 151

第二章 巧让利——让别人多赚点，自己会赚更多

吃点小亏又何妨 / 155

吃亏是福的真谛 / 157

第三章 借东风——借他人之势成自己的事

借别人的名气 / 160

借别人的权威 / 161

借别人的才干 / 163

借别人的资本 / 165

PART4 沟通艺术——关系网必不可少的说话之道

第一章 感谢是最超值的礼物

学会感谢 / 169

感谢的作用和要求 / 171

对交往距离进行调整 / 172

第二章 别人讲话时不要插嘴

乱插嘴的人遭人厌恶 / 177

不要逞口舌之快 / 180

学会只说三分话 / 182

第三章 幽默的谈吐艺术

幽默的四大类型 / 185

幽默在谈吐中的作用 / 188

幽默的三种力量 / 193

第四章 注意说话的场合

说话要注意场合 / 196

客套不可少 / 199

不同场合下的不同用语 / 201

PART5 职场风云——看穿公司关系网，领悟职场潜规则

第一章 再有心计也不如有业绩

要做就做不可替代 / 205

工作也是实现自我的途径 / 209

业绩决定了你的生活 / 212

第二章 同“事”操戈相煎何急

小心明枪与暗箭 / 218

避免深交，保持距离 / 222

避其短而扬其长 / 226

第三章 上司这把双刃剑

切记勿与上司争功 / 230

与上司保持距离 / 233

服从但不盲从 / 237

忠诚但不奉承 / 240

第四章 办公室里的金星火星大碰撞

男女搭配，到底累不累 / 244

男女同事要保持距离 / 247

办公室恋情最好不要碰 / 251

职场男女如何化解性别矛盾 / 254

第五章 切莫聪明反被聪明误

当你开始自以为是你就离跌倒不远了 / 259

学历早已不再是免死金牌 / 261

投机取巧永远只能是小聪明 / 264

切勿被自己的聪明毁了前程 / 267

PART1

理清关系

——哪些人注定会改变你的一生

第一章

结贵人——抓住生命中的贵人

阿基米德说：“给我一个支点，我可以撬起整个地球。”对于一个渴望成功的人来说，贵人就是生命的支点，是迈向成功人生的伯乐，贵人给予我们的一次扶助、一次机会、一句话甚至一个眼神，都不是我们用聪明、努力或金钱可以换来的。在成功的路上，如果没有贵人相助，我们将走得很艰辛。

贵人相助，少走弯路

有人在国内作过一次调查，调查的对象是各个行业的中高层主管，调查的内容是在他们成为中高层主管的过程中，是否得到过他人的栽培和提拔。

调查结果表明：凡是做到中、高级以上的主管，有90%都受到过栽培，至于做到CEO的，有80%遇到过贵人，自当老板创业的，竟然100%的人都曾被人提拔过。就是说，很大一部分成功，都有“贵人相助”。

“贵人”有很多种，在生活上挂念你、关心你、照顾你的是你的贵人，如你的父母、妻子；在事业上扶持你、帮助你、提携你的是你的贵人，如你的同事、上司；在人生旅途上引导你、鞭策你甚至为难你的，都有可能是你的贵人，如你的榜样、你的对手等。

一个人在工作生活中有贵人相助是件很幸福的事，在你刚刚踏上工作岗位时，有热情的亲戚朋友们给你指点迷津；当你生活中遇到了种种不如意的时候，有可以交心的铁哥们陪你开心解闷儿；当你埋头苦干试图打出一片属于自己的天地时，有慧眼识珠的领导推荐提拔你……你的人生中会少走很多弯路，更容易获得成功。

搭乘头等舱的乘客大都是政界人物、企业总裁、社会名流。在他们身上可能会存在许多潜在商机。也许你乘坐一次头等舱，就可改变你的人生。

为何要搭乘头等舱呢？是为了更舒适？享受更多的服务？还是为了比其他乘客早20秒起飞，早20秒着地呢？或是为了更安全起见？统统不是，我不是享受主义者，更不是贪生怕死之徒。我要强调的，是为了搭建自己更高层次、更高品质、更高价值的人脉网。

这样的例子并不少见，我自己及朋友都有过在短短几个小时的飞行

中就说成几笔生意的事情。常有机会结下难得的友谊，这在经济舱内的旅行团体中是很难碰到的。我说友谊，不是指趋炎附势。坐头等舱的人都希望了解同舱里的其他乘客为什么愿意多付20%到30%的费用来换取喝香槟，比其余乘客早到20秒着陆的权利。特别是在长途的国际旅行中，你真的可以结识一些飞行伴侣，从而建立珍贵的友谊。

人生的品质是决定于你所处的环境以及你所交往的人群。你要与比你优秀的人在一起，这样做的好处有：

第一，使你有一个见贤思齐的想法，你知道要在这个团队中与人相处得很愉快，你就会给自己加压，努力学习、成长。

第二，可以找到学习的对象，可以向比你优秀的人士学习，使你少走弯路。

第三，可以在你的事业成就上给你提供很多帮助。人生至少要找一位贵人相助。

你有强烈的上进心，想要成功，你有非常好的成功意愿，你也有超强的行动力。结果，也许你也成功了，但回想一下，在你追求成功的道路上，有没有人帮助过你。你的回答可能是有，也可能是没有。但我敢肯定，你的成功离不开贵人的相助，只是你没有感觉到罢了。感激是人类最薄弱的环节，所有帮助过你的人你可能都忘了，唯独没有忘记你自己。

你经过辛苦的努力，几年之后你成功了。你想不想成功来得更轻松一点，成功来得更快一点？如果想，请马上找至少一位贵人来相助。

美国前总统克林顿在17岁的时候，立志想当音乐家。可是，在白宫遇见了当时的美国总统肯尼迪之后，他改变了志向：他决定放弃当音乐家的梦想，立志当一个政治家，从此改变了他的人生和事业方向。肯尼迪在他的人生事业中发挥了非常大的作用，如果没有肯尼迪，也许就没有前总统克林顿，充其量会多了一个著名的音乐家。肯尼迪是克林顿的贵人。