

关系决定 命运

Jue Ding
Ming Yun

让你的家庭、工作、人际关系变得美好圆满的**心灵圣经**



The Fortune

- 让你的家庭、工作、人际关系变得美好圆满!
- 一本畅销多年的励志精品!
- 关系决定了你的人生走向!

黄卫红◎编著



西苑出版社

关系决定 命运

黄卫红◎编著



西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

关系决定命运/黄卫红编著. —北京:西苑出版社,2010.7

ISBN 978 - 7 - 80210 - 795 - 3

I. ①关… II. ①黄… 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(2010)第 129013 号

关系决定命运

编 著 黄卫红

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区

电 话:010 -

网 址 www.xycbs.com

印 刷 北京晨旭印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 270 千字

印 张 19

版 次 2010 年 8 月第 1 版

印 次 2010 年10月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 80210 - 795 - 3

定 价 29.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

如果你没有富爸爸，也没有娶到有钱老婆，那么，你还有第三个扭转命运的机会从现在起，累积你的“人脉关系存折”。现在社会，人际关系是再重要不过的。

不过要我们这些平凡人经营良好的人际关系并不容易。

在社会上，人是有很多种的，有他们自己的兴趣爱好，有他们自己的办事作风和有他们自己的品味和道德情操的差异。年轻而单纯点的人，很难看到人际关系的中心和如何去经营的。

假如你要经营你的人际关系，最容易和最健康的办法就是，你要找你志同道合的朋友，也是不管是你的同级同事或者领导者，作为你的经营对象。

这样做，你会很舒服地建立你的朋友圈子，而且你不用使用很大的力度来维系你们之间的关系。

志同道合，就是说，你不用刻意和你正在经营的人群当中，寻找适当的话题，或者你要小心翼翼，不要说一些人家可能会感觉讨厌的话——但是都是你自己很喜欢说的。

你要找你适合的场地和环境，培养你的人际关系圈子。

在好莱坞就流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。卡内基培训大中华区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调“人脉关系是一个人通往财富、成功的入场券”。

什么是“人脉竞争力”呢？我们说，相对于专业知识的竞争力，一个人在人际关系、人际网络上的优势就是人脉竞争力。

一个人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源不仅广而且深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人更快地获取有用的信息，进而转换成为升迁机会或者财富；而在危急或关键时刻，人脉资源则可以让他转危为安。

人脉决定命运。人脉决定穷富！有了人脉，事事顺畅；

2 前言

没有人脉，寸步难行。美国前总统西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人脉关系。”有一句话在好莱坞最流行：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

人脉关系是一个人进入财富和成功大门的入场券。

人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；人脉档次越高，钱就来得越快越多。人脉即是你的财脉，成功的人生就赢在人脉关系中！

刘备在还没有完全建起自己的圈子之前，不得不寄人篱下，一会儿投奔公孙瓒，一会儿投奔吕布，一会儿投奔曹操。结果，被曹操的一席话差点儿吓破了胆，幸亏他随机应变能力很强，要不恐怕早就丢掉了小命。可就是这么个人，在得到孔明先生辅佐后，来了个咸鱼大翻身。赤壁一战，曹操一败涂地，血本无归，从此望南而后怕；孙权虽然保住了江东地盘，但面对日益壮大的刘备集团，也只能望江兴叹；而刘备从此不仅有了安身之所，还得以三分天下，成为赤壁之战的最大赢家。这是圈子在决定着他们的命运。

或许你会说：“现在是什么时代了，过去那一套行不通，我是凭能力吃饭，我有本事还愁没饭吃？”也许你说得对，但不知道你有没有注意到，这世界上到处都是有才华的穷人，他们正为一日三餐而发愁呢！在这个标榜能力至上的世道，他们有的是才华，可为什么至今仍然没有脱贫呢？原因很简单，他们缺的仅仅是一个圈子。

看看我们身边的那些成功人士，他们正是有意无意地运用了圈子生存法则，才得以一步步地走向成功的。据说，李嘉诚之子李泽楷在瑞士达沃斯举办的世界经济论坛上，曾与微软的比尔·盖茨、索尼的出井伸之这些商界顶级人物在一个小组讨论。和这些令人高山仰止的人物在一起，李泽楷有非凡的成功是可以想象得到的。

本书从关系与成败、人情与心计、社交与说话、博弈与对策、事业与双赢、分享与快乐、职场与前途、智慧与做人、逢源与技巧、人情与性情、送礼与玄机、贵人与识人十个方面阐述人脉关系的重要性。

目录

第一章 关系与成败

男人的关系比钻石珍贵	(2)
男人“吃得开”须靠关系	(4)
男人都有自己的圈子	(9)
从人脉资源中获得人生资源	(14)
一个人最大的靠山就是自己	(16)
男人人脉好赚钱	(23)

第二章 人情与心计

要善于投资人情	(28)
照顾对方的利益	(30)
要“雪中送炭”	(32)
脾气大不过度量	(33)
付出自己的热心肠	(35)
晴天留人情,雨天好借伞	(37)
口渴时再送水	(38)
得人心者得天下	(40)

第三章 社交与说话

喜欢听好话似乎是人的天性	(44)
赞美是一种投资	(46)
肯定对方成绩	(48)
懂得为别人“捧场”的人有智慧	(50)
多送“高帽子”	(52)
多说对方值得称道的事	(54)
借他人之口赞美异性	(56)
说别人喜欢听的话	(59)

第四章 博弈与对策

取人长补己短	(62)
借助他人成己事	(66)
巧倚靠山	(69)
利用名人效应	(71)
一个好汉三个帮	(73)
放长线钓大鱼	(76)

第五章 事业与双赢

换得忠心	(80)
借力上升	(80)
石榴裙下	(81)
联手发展	(83)
小人的诡计	(85)
借鸡下蛋,如愿以偿	(87)

忍一时落魄	(89)
巧借势力	(91)
暗渡陈仓	(92)
攀龙附凤	(94)
人际关系助脱险境	(95)
创造条件也要上	(96)
联合起来利益有保障	(98)
“家族集团”是最亲密的“关系网”	(100)
共同利益促成联合	(102)
成功的路上靠朋友	(103)
利用姻亲纽带巩固双方的关系	(106)

第六章 分享与欢乐

分享是获得无形力量的最佳手段	(108)
莫让曾经的舒适圈绊住手脚	(111)
微笑是人脉流通最好的名片	(114)
快乐传递,喜获幸福	(117)
朋友面子要给够	(120)

第七章 职场与前途

上司就是那个与我们共舞的人	(126)
对上司说“不”的技巧	(127)
怎样与不同性格类型的领导相处	(129)
恭维的话不能是空穴来风	(130)
不要与上司争是非	(131)
领导不喜欢“太聪明”的下属	(133)
有一种学问叫“眼色”	(134)

摆正心态,更要学会沟通技巧	(136)
多在八小时外下工夫	(139)
与上司相处的七大原则	(140)
嫉妒同事就是跟自己过不去	(141)
对付爱打小报告的同事	(143)
应付排挤你的同事	(145)
开玩笑要掌握限度	(146)
能主动承担责任,承认错误	(147)
及时消除误会	(149)
学会微笑	(151)
化解矛盾的技巧	(152)
逢人只说七分话,不可全交一片心	(153)
九种危险人物	(155)

第八章 智慧与做人

得意时,心张扬神不张扬	(160)
把你的优点掩藏起来	(162)
遇事不要强出头,留点神秘为自己	(165)
给人以温暖的世界	(166)
做人要有锐气,锋芒却给别人压力	(169)
智欲圆而行欲方	(170)
忍住委屈,取以柔克刚之道	(172)
善于控制自己,才能控制别人	(175)

第九章 逢源与技巧

“兜圈子”能收到较理想的交际效果	(178)
让自己所说的话很容易被对方接受	(182)

投其所好,人抬人高	(190)
见什么人说什么话	(195)
要善于拐弯抹角	(196)
善于逢迎	(197)
注重礼节	(203)
不要锋芒毕露	(205)
要注意照顾他人的面子	(206)
为人处世要有谋略	(207)

第十章 人情与性情

懂人情,知性情	(216)
高效沟通,赢得好人缘	(229)

第十一章 送礼与玄机

有礼才有利,谈礼色变太极端	(244)
送礼靠技巧,心思做到自然成	(245)
办事有策略,送礼运用需高招	(249)
送礼找窍门,别出心裁不落俗套	(251)

第十二章 人脉与资源

最有效的求职途径是熟人介绍	(256)
做最有毅力、最有礼貌的人	(258)
每个人都可能成为你的客户	(260)
“人脉”有多广,情报就有多广	(263)
从个人英雄主义走向集体英雄主义	(265)
人脉是世界上最厉害的乘法	(269)

第十三章 六大法宝经营人脉资源

你赢——赢,互惠互利	(276)
说得到,就必须做得到	(279)
红花亦需绿叶来陪衬	(282)
学会和朋友分享生活,分享财富,分享痛苦和快乐	(285)
世间总有公道,付出总有回报	(288)
患难见真情	(290)

第一章

GUANXIJUEDINGMINGYUN

关系与成败

男人的关系比钻石珍贵

天下如果有飞不起来的气球，那是因为它没有被打气；天下如果有一辈子都不走运的男人，那是因为他没有足够的关系积累！生命中如果没有一个“贵人”出现，就可能艰辛而没有收获。能够对你有所帮助的人，不是毫无机缘地就会出现。关系网络的建设需要男人用心地寻找和发现，需要积极主动地投入和参与。

如果问及每年成千上万个来北京上学的学生：为什么要到北京上大学？每个人可能给你不同的回答，如良好的学习氛围，丰富的教育资源，在这里学习还能够及时获得影响到个人事业发展的信息。还有非常重要的一点就是，会有众多来自祖国各地的同学，为自己将来的发展奠定人脉基础。人脉意味着信息，人脉就是信任的基础，人脉就是机遇。人脉关系在事业成功的发展道路上至关重要，相信所有人对这一点都有深刻的体会。

“假舆马者，非利足也，而至千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河”，能任用贤能的人可得天下，因为贤能是天下的顶梁柱，善谋大事者往往善借贤能之力。

汉高祖刘邦平定天下之后，在洛阳的庆功宴上就曾说过这样的话：“运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；镇国家，抚百姓，给馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。此三者，皆人杰也。吾能用之，此所以取天下也。项羽有一范增而不能用，此所以为我所擒也。”

刘邦是个很有自知之明的男人，他知道自己不是全才，在很多方面不如自己的下级。他之所以能打败不可一世的楚霸王项羽，一统天下，是因为重用了一些在某些方面比自己能力更强的人。而恰恰在这一点上，刘邦表现出了一个统帅最值得称道的品格和能力。

男人打天下如此，搞其他事业也莫不如此。

从刘邦的身上，我们能明显地看到的优秀品质就是：超人的交际能力。善于结交朋友，建立有效的关系圈，寻求前辈们的指导，对每个男人来说都是基本的人脉技能。身为男人，必须和主流文化的人们自然和谐地相处。男人必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示出的友好，最重要的是，向别人主动展示你的好意。许多男人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是需要他们在周围中发掘机会。

很多人都认为，读 MBA 专业 75% 的作用在于可以建立起强大的人际关系网，因为就学期间的同学大都是颇有实力和决定性作用的人物，他们都是业内的佼佼者，这些关系都是不可多得的财富，他们今后可能获得更大的发展，这就会为你的事业带来帮助。在家门口读 MBA 可以建立起实用的人脉网；在国外读 MBA，同学会遍布全世界，为将来进入全球化性质很强的领域，比如银行、投资等领域，提供强大的资源。MBA 学习最重要的功能之一就是结识一批“人尖”——本行业的精英们可能都坐在你的课堂上，从而建立宽广深厚的关系，同班同学、校友就是自己经营未来事业的支撑。如果没有这一点人脉支持，MBA 就会贬值很多，这就是名校 MBA 最大的魅力。一个世界级的关系网是千金难买的财富。

一流大学的魅力相当程度上来自于它的人脉圈子，如果就读于最好的大学，你必然会结识一批你这个时代最杰出的年轻人。这就是为什么我们翻开历史会有那么多名人都是校友，都是同学。

很多人看了参加企业商学院培训的名单后都会惊叹，有绝大多数人都是他们生意上或者潜在生意上的合作伙伴，能在一起学习对每个人的好处是不可估量的。另一方面，各个大公司也非常希望与客户们保持良好的互动互利关系，校友资源是潜在的财富。越来越多的企业逐步重视起 MBA 教育的人际关系效应。越来越多的企业不惜花费大量金钱构筑自己的“人脉关系网”。有些企业赞助的商学院是花钱请人来上课的，班上很多学员都是免费的。他们服务的对象是中高级的管理阶层，因为企业最愿意那些最能影响企业发展的人参与这种教育。校友是一种人际资源，只要是资源

就不可能是免费的，但是一旦有了这个可靠的、能发挥作用的关系网，对公司将会意味着什么呢？北京大学光华管理学院目前有 6 个 EMBA 班，其中 3 个是诺基亚公司出资办的。光华管理学院与诺基亚公司合办的 EMBA 班中，学员主要是电信运营商和政府高级官员，这些人都是可以影响公司生意的关键性人物。所以有人说，诺基亚是“项庄舞剑，意在沛公”。EMBA 班上汇集的是国内外管理界的精英，通过一起学习，自然会建立起非常牢固的同学关系，这对公司来说，就是发展的利器之一。

虽说是金子就会闪光，但那也需要有人能看见光。现实中不乏这样的男人，相貌堂堂，胸怀大志，才华满腹，既有学历，又有超人的工作能力，然而，他们却始终郁郁不得志，甚至是别人眼中的失败者和负面教材。于是烫金的文凭，丰富的经历可能成了累赘——即使没有一切也不过如此嘛！真的是“命苦”吗？当然不是，千里马还需要伯乐呢。不光千里马需要伯乐，劣马也需要伯乐。人脉是一盏灯，在人生的山穷水尽处，指引给你柳暗花明又一村的佳径。

男人“吃得开”须靠关系

在男人的命运中，要想获得成功，势力是不能缺少的因素，所谓势力就是在男人需要帮助之时适时出现的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合在何时出现，我们唯一可能做到的是通过控制自己的人脉来给自己制造更多的势力的可能。

相信任何人都不想成为最后知道消息的人。但是，很多信息并不都有一个正规的传播渠道，而是来自你的关系网中某个成员。也许在这个网中有政府官员、经济专家、法律顾问、企业总裁，他们往往能够告诉你原汁原味的内部消息，使你在决策中不会产生盲点。人脉意味着速度，人脉意味着优势。

所谓人脉网络，是指人的 interpersonal 关系与脉络。换言之，即是个人的社交网络。人脉网络是人与人之间传递信息的捷径，许多信息由于这个网络得以在最短的时间和距离从你的朋友那里传到你这里。

当你在生活中拥有许多这样的网络连接点时，你与他们就会形成一个网络，这个网络的作用非常广泛，它不仅仅是信息的传递，有时可以通过网络直接获得帮助。在逐步建立人脉网络的过程中，你自然也通过网络关系给别人以许多帮助，从而使人更亲近你、佩服你，从此你就与那些帮助过你的和你帮助过的人之间建立了深厚的感情，不断增加交往，从而形成比较稳定的人际关系。

人们常羡慕非常能干的男人，因为这些男人手段高强，交游广阔。其实，这全赖于他的人脉网络四通八达，他在各行各业都有朋友，所以，这种人办起事来，往往呼风唤雨，得心应手，会得到各方的援助。尽管人脉有如此大的好处，但许多男人对人脉网络的重要性仍然没有深刻的认知，平常也不太愿意花时间在人脉上面，甚至认为是浪费时间，可是到了关键时刻，我们的事情很棘手时，才发觉自己的人脉资源太少。所以，我们要随时注意人脉网络的建立，多进行人际交往，以免陷入“人到用时方恨少”的窘态。其实，建立人脉网络并不难，难在我们要时时刻刻都保持着这样的观念。有时由于一个观念的改变，会使我们的境遇甚至是命运产生截然不同的转变。

人脉网络好比是一个八脚章鱼，每一个八脚章鱼在每一天每一分里都在不停地集合着、交错着，只是我们自己常常不自知，不在意，常常和资本关系擦身而过！所谓资本关系并不是指人脉中的高官显贵，它包括更多的普普通通的人，正是这些看似普通的人往往会在你意想不到的时候帮上你的大忙。总之，多结识一些人是有好处的。

王琄有爱跟别人聊天的习惯，特别是他在旅途中无聊的时候。有一次，他去广州出差，在坐火车时，和邻座的人聊了起来，朋友待人非常热情，又是给人端茶水，又是给人削苹果。在攀谈中，他了解到，邻座原来是个大学讲师，从事讲师的工作时间长了，逐渐地有些厌倦了，于是就辞

职自己开办了一家公司，自任这家公司的总经理，现在这家公司发展得非常红火。他们聊得很投机而且非常愉快。到广州站后，他们匆匆交换了名片就分手了。没想到过了几个月后，王琤所在的单位倒闭，他也成了失业游民，找了几个月工作仍无合适的，房租也该交纳了，工作还没着落，他急得像热锅上的蚂蚁。有一天他正心烦，忽然想起了那位在火车上遇到的人，于是就给他打电话，说明了自己的情况，问他们那里有没有适合自己的岗位。那个人回答说，目前他的公司不缺人，但是，他非常热情地给朋友介绍了另一家公司，让他去面试，于是，王琤很快找到了新的满意的工作。就这样，一个甚至还不能称其为朋友的人帮他渡过了难关。

人脉是公认的成功法则，如果将一个男人30年的事业生涯分成三个阶段，那么前面第一个10年，重点在于培养专业。在这个时间，年轻人并不需要刻意把重心花在建立人际关系上，而是利用每一次机会，先把事做好，附带建立一些人脉。第二个10年，是专业与人脉并重的阶段。这时，除了通过工作上的往来建立人脉，也可以发展私人的社交圈，这个圈子是学习与不同专长的人如何相处的好机会，在事业生涯的第三个10年，人脉网络关系的作用将大大优于专业，因为专业的部分会有你的下属帮你完成，而你的人脉网络却成为使这些专业增值的必要手段，不但有助于你的工作，更有利于你的前途，在这个时候，拥有好的人脉网络，凡事才能够左右逢源，水到渠成。

无论在什么时候，男人都要养成和任何人都说话打招呼的习惯，即使在街上碰到的陌生人，都可能成为男人成就事业生涯的关键人物，即使对方表面上看并不是你心里所想象和期待的人，但是我们要与人为善的态度，对人好是自己的事情，至于别人对我好还是不好，我们不要去过多地追究，因为那是他的选择。在建立人脉网络的过程中，很多男人常常陷入一种情绪：对人家好就希望获得对方的回报，万一结果不如预期，马上就会产生心理上的不平衡，感觉自己吃了大亏。有这样的情绪，久而久之，就会丧失对人的热情或是在感情上做选择性的付出，而全心全意待人，却是男人的人脉和财富的法宝。