



李娜◎编著

关系是一个人通向成功的入场券

当今社会游戏规则

现代社会犹如一张网，每个人都是网上的一个结

得关系者，得天下

北京工业大学出版社



李娜◎编著

关系是一个人通向成功的入场券

当今社会游戏规则

现代社会犹如一张网，每个人都是网上的一个结

得关系者，得天下

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

关系决定成功 / 李娜编著. —北京: 北京工业大学出版社,
2011.1

ISBN 978-7-5639-2545-2

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(2010)第198903号

关系决定成功

编 著: 李 娜

责任编辑: 谢桂生

封面设计: 彩奇风书籍设计

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 北京高岭印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 1/16

印 张: 14.25

字 数: 189 千字

版 次: 2011 年 1 月第 1 版

印 次: 2011 年 1 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2545-2

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言

人脉关系是一个人通向成功的入场券。俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。不断扩大自己的关系网络，经营好自己的人脉关系是提高自身竞争力、开拓事业的一个重要手段。纵观古今中外的成功人士，就会发现这些成功人士都拥有自己的关系网络。正因为有了这些关系，他们才有了之后的成功与辉煌。

关系是知识、体力、金钱之外的另一种资源。开发人脉关系资源，对于人们捕捉机遇具有重要的意义。事实一再证明，人们机遇的多少与其社交能力及社交范围有着密切的关系。因此，我们应该充分发挥自己的社交能力，不断扩大社交网络，发现和抓住难得的机遇，进而拥抱成功。

人脉关系是财富，也是能力。好的关系网络是一笔无形的财富。特别是在当今的社会中，我们更不可低估人脉的作用。我们生存的社会犹如一张网，我们每一个人都是网上的一个结。

既然经营和扩大自己的关系网络是提高自身竞争力，取得成功的关键，那么我们就不得不注重人脉关系。可是我们该如何营造和维系良好的人脉关系呢？

经营好的人脉关系，是一门学问，也是一种艺术。这就需要我们学习和掌握一些与人交往的技巧和方法，而本书为大家介绍了这样的技巧和方法。

本书不只是阐述各种秘诀、方法、技巧等，它还能让读者领悟



到人际关系的重要以及人与人之间缘分的珍贵，使人如沐春风。同时，怎样从根本上改变人际关系和交各种人际关系升级的方法在本书中也进行了介绍。

我们每个人都是社会大家庭中的一员，依赖于其他社会人的存在而存在。一个人一生会面临各种关系，这就需要我们花费心思、动用各种方式来经营。好的人脉关系是一个人一生最宝贵的资源之一，它为你走向事业的顶峰提供了源源不断的动力！

此书犹如一个解读关系网络的花园，在这里你可以欣赏那一株株闪耀着智慧光环的花朵，希望你能在这个花园中，汲取智慧，奔向成功！

目 录

第一章 关系与成功——一个无法打开的结

何为关系	003
得关系者得天下	006
朋友相助，“麻雀”也能变“凤凰”	009
赢得一个好人缘	010
主动与人交往	013
一点一滴累积人脉	017
积累人脉，就是积累财富	022
人际关系有时比能力重要	024
知己知彼：社交能力测评	028

第二章 维护现有的关系网——建立属于自己的“圈子”

人脉关系源于敬重他人	039
定期联络朋友、亲人和同事	041
建立自己的“朋友档案”	044
演好你的人脉角色	047



正确对待别人的批评	050
及时修复关系	052
诚信是构建人脉网络的基石	056
幽默是沟通人脉的润滑剂	059
人际交往需要真诚的谎言	061
管理好你的人脉存折	064
忘掉所有的仇恨	067
敬人三分，人敬三分	069
拒绝是一门艺术	071
大智若愚，赢在糊涂	073
微笑是全世界的通用语言	075
赞美拉近距离	077
与人为善	079
学会宽容	081
学会分享	083
帮助别人就是帮助自己	085

第三章 商业关系——通往成功的桥

商场中的人脉关系	091
依靠人脉优势雄霸天下	092
人脉是不可忽视的财富	094
善借他人之力	096
巧妙应对强势人物	097
如何拜访他人	099

第四章 职场关系——交往需进退有度

平等待人——打开下属心灵的钥匙	103
善用属下的智慧	104
不在背后评价同事和下属	106
尊重领导才会得到高分	107
吸引上司的注意	109
态度诚恳地接受老板的批评	112
纠正老板错误时，要给他台阶下	114
服从上司的安排	116
让上司成为你升迁的贵人	117
做一个有心人，真正地了解老板	118
主动和上司进行沟通	120
适当表现自己，赢得老板的青睐	122
宽容一点，赢得同事信任	125
让同事成为你的知心朋友	126
学会与不同性格的人共事	129
态度诚恳是最好的恭维	130
将“和”字写在脸上	132
让同事爽快地帮你	133
不要卷入公司派系斗争	134
闲时多积人脉，急时有人帮忙	136
切忌人身攻击	139



第五章 交友关系——用真诚打开“心门”

同学之间常联系	143
朋友间也需“投资”	145
与朋友分享人脉资源	147
交朋友是一个渐进过程	148
维护朋友的颜面	150
靠得住的朋友要深交	152
体验异性友谊的芬芳	154
5个朋友决定你的一生	155
交友的技巧	157
让朋友为你添砖加瓦	158
用你的肚量去包容朋友	160

第六章 列出未来的关系圈——我的朋友在哪里

怎样为自己赢得深刻的第一印象	165
向落魄的人伸出你的手	167
控制自己的情绪	168
交谈时以对方为中心	169
结识关键人物	171
利用好老乡关系	175
丰富自身的人脉网络	178
加入社团是拓展人脉的捷径	180
利用好网络这一新型交友的工具	181
记住对方的名字	183
有意建立和谐的关系	186

第七章 创业成功靠关系——关系决定成功

创业与人际关系	191
创业不靠菩萨，靠关系	192
创业必备的人脉关系	194
善于借梯升高	197
寻求合作	199
从细节入手，打造团队精神	201
朋友间合作创业要精诚团结	205
诚实让我们踏上成功创业之路	207
高档培训班的奥秘	209
二十多岁为成功建立人脉网	211
贵人离你并不远	213
一见如故应适度远之	216



第一章

关系与成功——一个无法打开的结



何为关系

关系即人脉，而人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。现代社会离不开人脉，人脉可以让你事半功倍！根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，它经常用于政治或商业的领域。但其实不论做什么行业，人人都会使用人脉。

可能大多数人会误解，认为你认识对方或者对方也认识你就叫人脉，其实不然！

斯坦福研究中心曾经发表的一份调查报告得出如下结论：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。在好莱坞，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。”引申义为：“人脉是一个人通往财富、成功的门票。”

现今社会出现了一些善于使用人脉、经营人脉的群体，被称之为“脉客”。例如，各公司的公关人员需要一个广阔的人脉圈，还有公司的销售人员也必须聚集大量的人脉关系。人脉如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。人人都可以成为善于经营人脉的“脉客”。

李泽楷是李嘉诚的次子，有人说他的成功与他出生的家庭有很大关系，这也许不假。但是李泽楷的成功与他善于积累人脉有更大的关系。在他家中的餐厅里挂满了镜框，上面镶嵌着李泽楷与一些政界要人的合影，其中有新加坡总理李光耀以及英国前首相撒切尔夫人等。结交上层人士，广植人脉，是李泽楷能够在商界游刃有余的坚实基础。1999年3月，李泽楷凭借父亲李嘉诚与他个人的人脉资源，使香港特区政府确立了建设“数码港”的项目，并将其交由盈科集团投资独家兴建。李泽楷则再次利用丰富的人脉资源，收购了上市公司得信佳，并将自己的盈科集团



改名为“盈科数码动力”。盈科的收购行动及数码港概念的刺激，使其股市市值由40亿港元变成了600亿港元，成为香港第十一大上市公司，李泽楷一天赚了500多亿港元。2003年1月，李泽楷出席了在瑞士达沃斯举办的世界经济论坛，并与微软的比尔·盖茨、索尼的出井伸之这些杰出的企业家在一起进行讨论。这使得李泽楷在商界更具有影响力，同时也为李泽楷在商界赚得更多财富，培植了广博的人脉。激励大师安东尼·罗宾说：“人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启成功的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。”

哈佛大学为了解人际能力对一个人成就的影响，曾经对贝尔实验室顶尖研究员做调查。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于顶尖人才会采用不同的人际策略，多花时间与那些关键时刻可能对自己有帮助的人物搞好关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷。

有人说：“30岁以前靠专业赚钱，30岁以后拿人脉赚钱。”这句话说得非常有道理，一个大学刚毕业的人是凭着勤奋敬业、吃苦耐劳、不计报酬和付出才被器重，并拥有机会做大一点的事情。而工作几年以后如果仍然被人尊重，就绝不是因为像刚毕业时那样加班熬夜，或者能陪人喝下两斤白酒，而是因为他建立起了丰富的人脉圈。

如果你想获得事业的成功，那就应尽早开始营建自己的人脉网。因为，如果没有丰富的人脉关系，一个人即使再有知识，再有技能，也很难得到施展的空间。

对于个人来讲，专业知识是利刃，人脉关系是秘密武器。人脉关系决定了你的竞争力！

在如今变幻莫测、强手如林、竞争残酷的商场上，一个企业，或者说一个生意人，要想立足并求得发展，不是一件容易的事。这需要有足够强大的竞争力，而提高竞争力最直接有效的方式就是发展和

利用人脉。

很多人只知道，比尔·盖茨成为世界首富，是因为他掌握了世界科技发展的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个关键因素——比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒。但是，在他20岁的时候，签到了一份大单，而这份大单正是人脉关系所成就的。

比尔·盖茨非常喜欢与人交往，他的人脉法则是：

第一，利用自己亲人的人脉资源。

他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM签下的。

当时，他还是一个在大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他是怎样钓到这么大的“鲸鱼”的呢？比尔·盖茨之所以能签这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM董事会的董事，妈妈介绍儿子认识了董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如，当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，也许他今天就不会拥有几百亿美元的个人资产。

第二，利用合作伙伴的人脉资源。

比尔·盖茨最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献自己的聪明才智，也贡献他们的关系资源。

第三，发展国外的朋友，让他们去调查国外的市场，以便开拓国外市场。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了日本市场的特点，并为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目。比尔·盖茨因此才开辟了日本市场。

第四，雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。



比尔·盖茨说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是挑选人才，拥有一个完全可信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”比尔·盖茨就是这样利用人脉关系为自己的成功打下了坚实的基础。

得关系者得天下

“关系”是一种看不见又摸不着的东西，也不能像珠宝店里的珍珠一样明码标价。但纵然是再贵的珍宝，也不能和“关系”的含金量相提并论。穷人与富人的区别就是，穷人的朋友非常少，而富人的朋友却遍天下。古人说“穷在街头无人问，富在深山有远亲”。从另一方面来讲，也正是因为富人有了丰富的人脉资源，所以才拥有了巨大的财富。

汤姆·霍普金斯是世界一流的销售大师，被美国报刊称为国际销售界的传奇冠军，至今仍是吉尼斯世界纪录保持者。他在美国地产界3年内赚到3000多万美元，平均每天卖一幢房子，并成功参与了可口可乐、迪斯尼、宝洁公司等杰出企业的推销策划。他曾与美国前总统布什、英国前首相撒切尔夫人等同台演讲。汤姆·霍普金斯的成功难道是因为他比别人智商高，比别人有才华吗？不是的，相信在这个世界上，一定会有比汤姆·霍普金斯更聪明的人，但像他一样积累这么多财富的人却不多。汤姆·霍普金斯成功的秘诀用一句话概括就是，要想赚更多的钱就要接触更多的人，不断丰富自己的人脉资源。许多人都以为，只有保险业务员、销售业务员、记者等人，才需要重视人脉。因为，人脉是他们吃饭的家伙，也是最大的资产。但事实证明，即使是科技、证券或金融等领域的从业人员，人脉竞争力也是相当的重要。不要抱怨自己财运不好，事实上不是因为你财运不好，而是你的人脉不够丰富。聪明的生意

人都非常善于储备人脉资源。

张先生是一家公司的老总，他平生最信奉“得关系者得天下”这一准则。在他的眼里，有很好人脉关系的人就像是左右逢源的人。他们四通八达，没有到不了的地方，也没有谈不成的生意；而一旦没有了宝贵的关系，则必定如履薄冰，寸步难行，那种投门无路、四面楚歌的焦虑和窝火简直就像被武林高手点了死穴，既动弹不得，又奈何不了。所以，见多识广的张总天天忙着广积“关系”。一个人要想聚财，就先要聚人；有了人气，才会有财气。

人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需要的每一道门，让你不断地成长，不断地获得财富。我们经常听到的一句话是，这个世界上到处是有才华的穷人。那么为什么很多学历很高的人不能取得成功呢？就是因为他们总信奉靠自己的力量就能取得成功，从而不肯或者不屑于同别人合作。事实证明，这样的做法是不正确的。一个能成大事的人，关键不在于他自身的能力有多强，而在于他借助别人智慧的能力有多强。如果你生来没有富爸爸，也没有娶到富家女或嫁给金龟婿，那么，你就要好好利用第三个扭转命运的机会——打造你的超强人脉。在这个竞争越来越激烈的时代，只有丰富的人脉才会给你带来丰厚的财运！

在美国好莱坞有一句很流行的话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”这句话非常有道理：你认识一些人，而这些人又会有他们认识的另外一些人，如此连锁反应一直会延续下去。可以相信，总有一个人会认识总统。每个人的潜在关系网都比自己现实中得到的要广大得多，你之所以不满意你现在的状况，就是因为你没有挖掘自己的人际潜力。你实际上所拥有的人际网络，可以延伸到与你经常联系的人之外，包括你曾经与之一起工作的人，以前的同学、校友、老