

关系网比文凭

关系是能力，左右命运
人脉即财脉，界定穷富

关系网

关系是能力，左右命运
人脉即财脉，界定穷富

关系网比文凭重要得多



中国物资出版社

张俊杰 ● 编著

关系网

图书在版编目(CIP)数据

关系网 / 张俊杰 编著. —北京: 中国物资出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5047-3582-9

I. ①关… II. ①张… 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 204437 号

策划编辑 王秋萍

责任编辑 李慧智

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 22.75 字数: 440 千字

2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3582-9 / C · 0117

印数: 00001—10000 册

定价: 39.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

关系网

前言

中国人一切靠关系

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”

美国前总统布什曾说过：“重要的不是接受什么样的教育，重要的是和谁做同学，今日的同学关系也许就意味着明日的财富。”

成功学大师卡耐基经过长期研究，得出结论：专业知识在一个人成功中所起的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于他的人际关系。

.....

在中国这个人情社会，“关系”更是备受推崇。“在家靠父母，出门靠朋友”，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“让贵人把你扶上马”……无不显示出中国人“一切靠关系”的智慧与传承。

在许多人眼里，“搞关系”就是走后门、套近乎，这其实是一种误解。其实，“人在本质上是一切社会关系的总和”。一个人不能离开他人的帮助、支持而生存、发展；想要在工作上有所建树、在事业上有所发展，则有赖于良好的人际关系和人脉资源。

成功，需要努力；但是努力过了，并不一定能成功。太多的人很努力，

最后还是失败了，问题出在哪里？因为他们忽略了一个很重要的因素——关系。许多时候，关系摆在那里，你稍微努力一下就过去了；关系不够，你再努力也无济于事。

一个人可以有多种投资，为事业，可以投资办企业；为投机，可以买股票；对人情，则应多结交朋友。

今天，编织、经营、运用关系网是成功人士的必修课。对个人来说，专业是利刃，关系是秘密武器，如果光有专业，没有关系，你只能“一分耕耘，一分收获”，但若加上关系，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

本书系统而全面地介绍了掌握关系要领的五大核心问题：读懂关系、修炼关系、发展关系、掌控关系、善用关系。在此基础上，深入分析了搞定关系的28个成功定律：抓命脉、识人性、读心术、定军规、潜规则、收人心、修人缘、说好话、撑场面、促沟通、练礼仪、打交道、交朋友、划圈子、找靠山、结贵人、防小人、忍为先、和为贵、糊涂学、进退术、求人经、论交情、让利益、化干戈、破僵局、借力量、谢对手。本书是中国人编织关系大网、累积人脉资源的成功教科书。

编 者

2010年8月



目 录

第一篇 读懂关系，看透成败

一、抓命脉——关系决定输赢，人脉就是命脉

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”在中国，个人拥有广泛人脉和社会关系是一种十分重要的资源。通常，你的社交“圈子”决定了你的社会地位，而人脉的深浅、关系的大小深刻影响到个人成功、财富获取。可以毫不夸张地说，在能力相当的情况下，你拥有的人脉资源、关系资源的多少决定了你能办成事情的大小。

许多人提到“关系”往往联想到“走后门”、“裙带关系”、“灰色交易”，这是不恰当的。道理很简单，世界上没有一个人能够完全离群而独居，在群体生活中每一个人都像葡萄藤上的一根权枝。比如，求职时有朋友引荐，能极大提升成功率；在商业活动中，建立广泛的客户关系才能获得更多财富……这都是“人脉”、“关系”的应有之义。

1. 成功，更在于你认识谁 002
2. 兴衰成败源于关系 004
3. 多一个朋友，多一条路 005
4. 与谁交往决定你成为何种人 006
5. 关系网帮你混出人样来 008
6. “本事”就是处理关系的能力 010

7. 人脉决定财脉	011
-----------------	-----

二、识人性——看透人性弱点，抓住关系要害

“关系”体现的是人与人之间的利益、情感、观念。所以，把握关系的要害，必须透过“人性”去认识、理解。建立人际关系，你要了解对方的兴趣，善于察言观色，抱着既不赞成也不反对的态度去应酬，多说好话，心平气和。这些都是适合中国人性情的为人处世之道，也是发展关系的良策。

1. 再强大的人也有致命弱点	014
2. 重视对方的兴趣	015
3. 做一个察言观色的高手	017
4. 既不赞成也不反对	018
5. 懂点儿应酬好办事	020
6. “迷魂汤”能够灌死人	021
7. 心平气和万事通	023
8. 以“二合一”来代替“二选一”	024
9. 桌上三杯酒，事后两行泪	026

三、读心术——人际关系中的心理策略

在长期的人际交往过程中，大家形成了特定的心理契约，比如：对第一次见面印象深刻、任何事都有心理底线、不喜欢被他人怪罪，等等。

与人发展关系，你要遵循这些一般的心理规则，既要调节自己的心情，也要避免踏进别人的心理雷区。只有别人在心理上认同你，你才会与之建立信任，进而开始一段新关系。至于以后你们的关系有多深，能够走多远，则有赖于你对他人心思的拿捏、对他人心理需要的满足。

1. “首因效应”帮你完美亮相	027
2. 别突破对方的心理防线	028
3. 没有人喜欢被怪罪	030
4. 不要让别人看透你的内心	031

5. 硬碰硬是不得已的手段 032
6. 任何时候不往枪口上撞 034
7. 学会调节自己的心情 035
8. 知己知彼，百战不殆 037

四、定军规——解析关系密码，搭建人际网络

人与人之间的关系是最复杂的，充满了不确定性。所谓“有人的地方就有江湖”，恰恰表明了人际关系的纠葛没有尽头。

建立和维护人际关系，是一笔很大的投资，而你要获得回报，则要具备应有的智慧和韬略。其实，关系网络有自身的规律，最重要的是你必须掌握内在的逻辑、参透固有的玄机。如此一来，在关系中游刃有余、驾轻就熟也不是什么难事。

1. 你距总统只有 6 个人的距离 039
2. “刺猬式”的交往方式 040
3. 形势永远比人强 041
4. 从开心、交心到关心 043
5. 策略可以改，关系不会变 044
6. 在集体中完成个人理想 045
7. 以理为中心，情是拿来讲理的 046
8. 建立关系很难，破坏很容易 048
9. 人敬我一尺，我敬人一丈 049

五、潜规则——这些道理没人告诉你，但一定要懂

这个世界上，为什么有的人飞黄腾达，有的人穷困潦倒？大凡成功的人，无一例外都读懂了社会的本质和人际交往的潜规则，知道对方需要什么，知道对方脑子里在想什么。

出来混的人，一定要懂人情世故！这是个最基本的要求。真正的聪明人做人做事恰到好处、滴水不漏，不仅收获了实利，也落下了美名。这是因为他们不仅把面子上的工夫做得很到位，还明白暗里的规则，并遵循着它们去做事。

1. 人生最要紧的是人情 051

2. 木秀于林，风必摧之 052
3. 脸皮厚吃个够，脸皮薄吃不着 053
4. 不要表现得比别人更聪明 055
5. 中国人以“让”为“争” 056
6. 别人都站着，你别坐着 058
7. 成功了是大家的，失败了要个人承担 059
8. 不要挡着别人的财路 061
9. 保护好你的“小辫子” 062

第二篇 修炼关系，超越自我

六、收人心——上半夜想想自己，下半夜想想别人

“得人心者得天下”，这句屡经历史见证的治国古语放在今天，依然掷地有声。国君想得到子民的拥戴，商家想得到消费者的青睐，个人想赢得朋友的信赖，老板想获得下属的支持……显然，这都是收人心的问题。

上半夜想想自己，下半夜想想别人。凡事先考虑到对方的利益，注重对方的心理感受，做出对方易于接受的方案，那么对方必然将心比心，认同你、理解你、支持你，这样一来你们的关系就有了。否则，失了人心，一切都会完蛋。

1. 做事先安人，安人先安心 066
2. 以真心换取别人的忠心 067
3. 欲取先予，收买人心 069
4. 投其所好，为他人邀功 070
5. 先散财，再聚人，后成事 071
6. “以德报怨”赢得人心 073
7. 当一回雪中送炭的“雷锋” 074
8. 要和大家荣辱与共 076
9. 放下身段，与大家打成一片 077
10. 尊重别人，获取人心 078

七、修人缘——让自己成为最受欢迎的人

广结人缘是成大事的法宝。古往今来，大官人、大商人都是人缘高手。他们八面玲珑、长袖善舞，通过“修人缘”修成了正果。

人与人的相聚、相处，本身就是缘分。珍惜聚首的机缘，用心待人，真心帮人，成为一个受人尊敬、欢迎的人，发展关系就水到渠成了。好人缘、好关系、好命运，在人生之路上往往是环环相扣的。

1. 人缘让你出人头地 080
2. 不求刻意，但需留心 082
3. 通晓人情，开创好人缘 083
4. 心地宽容有人帮 085
5. 冷庙热庙都烧香 087
6. 做一个善交际的高手 088
7. 做人不能太势利 089
8. 有权力也须有魅力 091
9. 学会跟人好好拉关系 092

八、说好话——做得对不如说得对，

说得对不如说得好

为什么有的人一开口就招人烦？为什么有的人一说话就惹人喜欢？说话不难，难的是把话说得中听，容易让人接受。在建立友谊、发展关系的过程中，口才扮演着重要角色，能说、会说并且说到位，往往能把握大局，掌控局面，否则就会处处被动，寸步难行。

爱听甜言蜜语是每个人的弱点，无论是谁都容易接受。所以，先把话说得好听一些，得到他人的认同，而后再拿捏分寸、权衡利弊，自然可以把各种复杂利益关系处置得妥妥当当、圆圆满满。

1. 把话说得好听一些 093
2. 多赞美少批评 095

3. 当着矮子不说短话	097
4. 有话好好说	098
5. 把丑话说在前面	100
6. 想说什么就说出来，注定吃亏	102
7. 顺耳之言好办事	103
8. 高阶层的人不可有话直说	104
9. 掌握说“不”的学问	106

九、撑场面——给他人搭个台阶，给自己一个舞台

与人交往，求人办事，我们经常会听到这样的话：“总要给点面子嘛！”“看在我的面子上……”中国人爱讲面子，其中包含了“情义”的成分。做人，要给他人面子；做事，要掌握“面子”的学问。

场面上的事情，包含了关系的亲疏、利益的深浅、人情的冷暖。如果你人情练达、处世通达，那么大家就会认同你、捧着你，这样就有了关系。反之，一个不通人情、不明事理的人无法被认可，缺少这样那样的关系，他要想干什么事情，自然事倍功半。

1. 人活一张脸，树活一层皮	107
2. 让人没面子，吃亏的是自己	108
3. 学会在饭桌上办事	110
4. 睁一只眼闭一只眼	112
5. 上下关系要分明	113
6. 千万别跟上司抢镜头	114
7. 好面子，好人缘，好生意	115

十、促沟通——让关系更加紧密的沟通术

良好关系的确立，合作关系的恶化，都与“沟通”密切相关。善于沟通的人，能把误解和矛盾消灭在萌芽状态，维持关系的长久、友好；不善于沟通的人，会让原来紧密的关系变得疏远，甚至大家反目成仇。

在一个团队里，领导人会把70%的时间花费在沟通上，剩

下30%的时间用于分析问题、处理相关事务。作为一个沟通高手，你要深刻体察各方的意图，掌握各方的利益诉求，从中平衡各种关系，避免因误解坏了大事。

1. 成功就是与人相处的能力 117
2. 打开沟通的天空 119
3. 克服沟通中的心理障碍 120
4. 倾听是有效沟通的金钥匙 121
5. 尽量让对方说“是” 123
6. 照顾别人的感受 124
7. 以情动人，以理服人 126
8. “察言观色”有妙用 128
9. 微笑是人脉沟通最好的名片 129
10. 不要把话说得太满 130
11. 把话说到点子上 132

十一、练礼仪——你的形象价值百万

学会礼貌待人是被我们反复强调的一个为人处世的原则。孔子说：“不学礼，无以立。”一个人不懂礼貌，缺乏礼节修养，就很难有好朋友、合作伙伴，做起事来也会寸步难行。

中国自古就是礼仪之邦，传统上注重礼尚往来。“仁、仪、礼、智、信”，其中“礼”是儒家思想中最重要的一部分，影响深远，备受推崇。懂礼节，不仅要会打招呼、知道尊重对方，还包括在做人过程中必须顾及对方面子，在做事过程中采取符合人情常理的方法，从而让你的关系网络变得更通达。

1. 良好的第一印象是最佳名片 134
2. 礼尚往来，有情有义 135
3. 人靠衣裳马靠鞍 137
4. 行为举止要不失身份 138
5. 彬彬有礼更有“理” 140
6. 握手大有讲究 141
7. 学会客套，求人好办事 142
8. 拜访时客随主便 144
9. 以礼求让，以情求利 145

十二、打交道——学会与形形色色的人相处

社会复杂多变，我们接触的人也形形色色、贤愚不等。不可否认，大多数人能够遵循做人做事的一般原则，容易相处。但是，的确有些人很难对付，过不了他们这一关，你就迈不开下一步。

显然，面对人情多变、人心难测的现实，如果只讲待人宽厚包容，就会吃亏。因此，学会与那些“麻烦人”打交道，能够与各种人过招，才能在任何关口都无所畏惧，让你的关系不断线，让你的事业常青。

1. 善待近邻：迎合身边最近的人 147
2. 道高一丈：应对耍小聪明的人 148
3. 请君入瓮：对付不怀好意的人 149
4. 主动结交：重视低微的小人物 151
5. 留有后路：防备过河拆桥的人 152
6. 坚持原则：影响利益攸关的人 154
7. 忠诚测试：揭穿虚伪迎合的人 155
8. 大舍大得：不亏待追随自己的人 156

第三篇 发展关系，广积人脉

十三、交朋友——平时不考验朋友，

关键时刻常被朋友出卖

俗话说：“多一个朋友多一条路。”朋友是这个世界上最宝贵的财富。朋友多，路子就广，成功的概率也更大。

在中国这个人情社会，交朋友是一门学问。比如，交朋友要交在平时；没有在平时考验自己的朋友，关键时候就常常被朋友出卖；在人际交往中，要聚集真正能有价值的朋友……这些都考验着一个人交朋友的能力，也决定着他发展关系的本事。

1. 今天朋友越多，明天出路越多	160
2. 聚集真正能有价值的朋友	161
3. 朋友的数量与胸怀成正比	162
4. 多结交比自己更优秀的人	164
5. 把合作过的人都变成朋友	165
6. 结识新朋友，不忘老朋友	167
7. 朋友需保持一定的距离	168
8. 千万不要伤害朋友的自尊	169
9. 珍惜身边的每一份友情	170
10. 找准成功交际的切入点	172
11. 要在平时考验朋友	173
12. 细心才会赢得朋友信任	175

十四、划圈子——把圈子主义进行到底

人要有自己的圈子，在这里你可以结交知心朋友、采集丰富的情报、了解行业的趋势。没圈子的人是真正的孤家寡人，做任何事情都要付出比别人百倍的辛劳，所以我们的口号是“把圈子主义进行到底”。

多走走，多看看，外面的世界很精彩，不要把自己固定在一个小圈子里。远离小圈子，多认识一些带“圈”的朋友，遇到问题的时候利用各种“关系”化解矛盾和危机，难事也会变成易事。

1. 人要有自己的圈子	176
2. 多认识一些带“圈”的朋友	177
3. 想成为狼，就加入狼圈	178
4. 远离“小圈子”	180
5. 努力扩大交际范围	182
6. 同窗之谊是宝贵的人脉资源	183
7. 多结识圈内朋友	185
8. “虚拟团队”帮你开拓关系	186

十五、找靠山——营造属于自己的、

更大的人脉道场

人们常说，朝里有人好做官，朝里有人好经商。所谓“朝里有人”，就是指“有靠山”。有的人之所以财运旺旺、官运亨通，一个重要原因是他们找到了自己的靠山，有了成就大业所需的关系。

有靠山，就有了靠得住的朋友，就赢得了关键人物的支持，从而要风得风、要雨得雨、万事顺畅。不过，在“大树底下好乘凉”之外，也要看到“树倒猢猻散”的危险。靠山倒了，一切都不复存在，要防止这样的结局出现。

1. 深交靠得住的朋友 188
2. 站对立场，做对事情 189
3. 靠山的三种“靠”法 191
4. 上司是你好前程的保护神 192
5. 靠对手的力量获得成长 194
6. 依靠贤内助赢天下 196

十六、结贵人——让贵人把你扶上马

许多时候，我们常常感觉孤立无援，以至于出现“拔剑四顾心茫然”的窘境。这在很大程度上是因为不善于经营人脉，比如，没把“贵人”看成贵人，或者没把“贵人”放在人脉圈的重要节点上。

一个人要想成就一番大事业，光靠自己的力量是不够的，在力量不够大时，还要善于借助贵人的帮助。个人的努力像爬楼梯一样，脚踏实地；而“贵人”的出现，会让你像乘电梯一样迅速走向成功。其实，职业和事业上的贵人就在你身边，关键是要有人脉资源经营的意识，用心寻找，用心经营。

1. 让贵人帮你成就大事 198
2. 贵人离你并不远 200
3. 不要小瞧“二把手” 201

4. 与名人扯上关系	203
5. 借贵人打个背景光	205
6. 小人物决定你的成败	207
7. 抓住改变命运的瞬间	209
8. 珍视你与陌生人的缘分	210

十七、防小人——别让小人成为你的绊脚石

官场、商场、职场、情场都玄机重重。“明枪易躲，暗箭难防”，这年头，不变成个八面玲珑的人，就会一不小心被扫地出门。有能力的人不怕没有咸鱼翻身的机会，但是你可知道，各个道场上的你来我往是有大学问可以研究的。

尽管你已经在自己的一亩三分地摸爬滚打了许多年，但是不能说，你已经深谙其中的要领了。许多英雄豪杰经历了大风大浪，结果却被小人拉下了马，可悲可叹。“害人之心不可有，防人之心不可无”，在发展各层关系的过程中，“防小人”是每个人都要修炼的一门自保术。

1. 江湖险恶，不可不防	212
2. 学会和小人打交道	213
3. 千万别与小人斗气	215
4. 苍蝇不叮无缝的蛋	217
5. 当心别人藏在背后的刀子	218
6. 熟人也可能成为骗子	220
7. 提防“舌头底下压死人”	221
8. 三教九流，你都要心中有数	223

第四篇 掌控关系，韬略制胜

十八、忍为先——“忍气吞声”帮你“化怨为缘”

在错综复杂的关系中，不如意之事十之八九。想要生存在这个纷繁复杂、反复无常的世界里，不“忍”寸步难行，不“忍”

难成大事。

历史上，卓绝千古的风流人物无不经历过常人难以想象的磨难，但是他们深刻明了“小不忍则乱大谋”的道理，孙膑装疯蒙蔽庞涓、韩信忍受胯下之辱、勾践卧薪尝胆、荆轲舍生取义……正是“忍耐”成就了这些英雄辉煌的人生。

“大忍者，大智也”，忍耐不是退缩、让步和放弃，而是有智慧、有能力的表现，是一种为人处世的行动策略，更是一种掌控关系的技巧。

1. 忍一时风平浪静 226
2. 能忍、会忍、善忍 227
3. 不妨对他人屈就一下 229
4. 谅解别人的过错 231
5. 忍字头上插把刀 232
6. 吃亏就是占便宜 233

十九、和为贵——“和气”是营造良好关系的

润滑剂

为人处世应和和气气，有损别人面子的事情一定不要做，有损别人面子的话一定不要说，这样才会有更多的人成为你的朋友，而你的关系网也会更加宽广。

人际交往中，无论你跟谁共事，要想创造辉煌业绩，首要条件是双方默契配合，共同努力。为此，你要严于律己，热情待人，努力营造愉快祥和的气氛。总之，掌握与人和平共处的技巧，是你日后事业成功的关键。

1. 和平共处好处多 235
2. 你赢我赢大家赢 237
3. 一流的人才只合作，不竞争 238
4. 赢得别人的合作 239
5. 商人不重骨气，重和气 240
6. 不要破坏了“合作网” 242
7. 别做拆台的“小人” 243
8. 平和为首，人缘自有 245