

大公司的成功做法 小公司的制胜干法

朋友多少是一种能力，决定成败
兄弟多少是一种情义，左右命运

朋友多了，圈子就大了 兄弟多了，关系就广了
大公司之所以成功？就因为他们的想法和做法与你不一样
小公司之所以腾飞？就因为他们的活法和干法与你不一样

成功公司是如何解决问题的

“朋友多”决定“财富多”，商场如战场，朋友很重要

王鹏华◎著

大公司朋友多，是高速增长期的“转折点”
小公司兄弟多，是成长期的“爆发点”

红旗出版社

大公司的成功做法 小公司的制胜干法

王鹏华◎著

红旗出版社

图书在版编目(CIP)数据

大公司的成功做法 小公司的制胜干法 / 王鹏华著
—北京:红旗出版社,2013.12

ISBN 978-7-5051-2812-5

I. ①大… II. ①王… III. ①公司—创新管理 IV. ①F276.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 205970 号

书 名 大公司的成功做法 小公司的制胜干法

著 者 王鹏华

出 品 人 高海浩

责任编辑 赵智熙

总 监 制 徐永新

封面设计 董晓丹

出版发行 红旗出版社

地 址 北京市沙滩北街 2 号

邮政编码 100727

编 辑 部 010-64071348

E-mail hongqi1608@126.com

发 行 部 010-64024637

印 刷 北京晨旭印刷厂

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字 数 280 千字 印 张 17.5

版 次 2013 年 12 月北京第 1 版 2013 年 12 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-5051-2812-5 定 价 38.00 元

欢迎品牌畅销图书项目合作 联系电话:010-84026619

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,本社发行部负责调换。

前言

作为老板，我们没有太多时间等待人才主动送上门；

作为老板，我们必须在有限的条件下深谙人脉布局之道；

作为老板，我们无法改变市场，但是我们可以靠“设计”人脉来掌控市场；

——找对圈子，大公司就能够永葆基业长青；广积关系，小公司就能够迅速成长。

翻开一部厚重的世界商业史，我们会发现：不管是在讲究人情世故的东方世界，还是苛求规则的西方社会，人脉都是传奇商人们取得辉煌与荣耀的第一因素；不管是书写了中国式商业传奇的“红顶商人”胡雪岩，还是被誉为“欧洲金融帝国掌控者”的罗斯柴尔德家族，从东方李嘉诚到西方比尔·盖茨，这些商业大亨们都在官场与商场依靠丰富的人脉关系纵横捭阖。

成功学大师卡耐基在经过长期研究之后提出了这样一个影响世界的结论：“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。”曾经的美国铁路大亨 A.H.史密斯则说：“铁路的 95%是人，5%是铁。”很明显，这里的“人”自然指的是人脉关系——做成大生意的关键就是人脉，因为每一个环节都需要人脉去疏通、组织、运作，只要我

们拥有了出色的人际关系处理能力，让自己踏进成功者云集的大圈子，搭建出丰厚的人脉关系网，就等于站上了成功的起点。

更为重要的是，对于每一位公司老板而言，建立了庞大的“人脉网”就能够拥有以下几个好处：

◎ 庞大的“人脉网”能够为公司发展带来很多机遇。

◎ “人脉网”决定“情报网”。商场如战场，情报很重要，一旦我们在竞争激烈的生意场上建立了足够大的“人脉平台”，就能够比竞争对手更早、更多、更准地获得商场讯息，从而让公司在残酷的竞争中立于不败之地。

◎ 人脉决定“钱脉”。找圈子也好，处关系也罢，只要能够积累丰富的人脉，就等于为公司增加一大笔无形资产，而聪明的老板会通过各种手段将这笔无形的资产成功“兑现”。

◎ 人脉决定公司高度。一家公司的老板跟什么样的人交往，能够接触到什么层面的人，能够站在什么样的圈子内，都决定了这家公司的高度。

◎ 找圈子、处关系，能够为公司带来更多的优秀人才，让公司在汇聚行业精英、提升员工忠诚度、稳定公司人事关系等方面极具优势。

◎ 丰富的人脉能够让公司在商场竞争中少吃“潜规则”的苦，不会让公司老板成为孤家寡人，更不会让他们在莫名其妙中丧失竞争优势。

.....

这就是人脉圈子与人际关系的力量——大公司找对圈子，迎来进入新一轮高速增长期的“转折点”；小公司积累关系，迎来飞跃式成长的“爆发点”。

因此说，大公司要靠圈子，小公司要靠关系。

目 录

第一章 圈子 VS 关系：

圈子让大公司走向辉煌，关系让小企业强势崛起

1.圈子决定大公司兴衰，关系决定小公司命运	2
2.越早搭建“人脉网”，就越早取得成功	3
3.有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯	4
4.成功的老板：关键在于他认识谁	5
5.聚人才才能聚财，人脉决定钱脉	6
6.不同的圈子，不同的命运	7
7.关系网让老板们混出个人样来	8

8.单打独斗永远不会成功	9
9.关系网比文凭重要得多	10
10.人生不可无圈子:人脉是设计出来的	11

第二章 洞悉人性:

深谙人性之道才会让公司留住人

1.大公司 VS 小公司:赢在圈子和山头	14
2.看透人性弱点,抓住关系要害	15
3.记住,要注意当众赞美你的员工	16
4.再厉害的人都有弱点	17
5.好老板都善于察言观色	18
6.兴趣一致才能产生共鸣	19
7.既不赞成也不反对	20
8.了解你的员工	22
9.巧妙对待偏激的员工	23
10.通过他人的眼神走进其内心世界	24
11.做下属的好领导,决不做下属的好兄弟	25
12.别让比你聪明的人处于闲职	26
13.要让员工有“参与感”	27
14.不要让“马屁精”搞昏了头	28
15.给人才一次失败的机会	29
16.一流的老板有一流的人才掌控手段	29
17.批评要轻“批”重“评”	30

18.不以地位论功行赏	32
-------------------	----

第三章 关系密码:

透视社会复杂人际网络,剖析你身边的人脉关系

1.社会关系盘根错节,圈里圈外都见钩心斗角	34
2.从开心、交心到关心	35
3.你距离总统只有 6 个人的距离	36
4.“刺猬式”的交往方式	37
5.策略可以改变,关系不能改变	38
6.形势永远比人强	39
7.建立关系很难,破坏关系很简单	40
8.建立自己的“智囊团”	41
9.不要让亲情成为阻碍公司发展的“绊脚石”	42
10.人敬我一尺,我敬人一丈	43
11.千万别轻易突破对方的心理防线	44
12.如何与老生意人打交道	45
13.协调和副手的关系	46
14.不施霹雳手段,难显菩萨心肠	47
15.你必须明白的生意经:和气生财	48
16.不要破坏了“合作网”	49
17.平和为首,人缘自有	50
18.团队是实现个人理想的“基石”	51

第四章 读心有术:

读懂人心大公司管好人才,阅识人心小公司吸引人才

1.读懂人心:大公司老板管好人才	54
2.阅识人心:小公司老板吸引人才	55
3.做事先安人,安人先安心	55
4.善于伪装:别把你的内心展露出来	57
5.商业谈判:知己知彼,百战百胜	58
6.不得已的手段:硬碰硬	60
7.千万别往枪口上撞	61
8.首因效应:第一次就给人留下好印象	62
9.微反应:从细微之处读懂对方	63
10.最常用的几种识人方法	64
11.千万不要搭理过度吹嘘的人	65
12.交友必择,取友必端	67
13.通过价值观识人	68
14.让自己成为一个“测谎专家”	69
15.看破你身边的“笑面虎”	70
16.让别人“读”出你内心的真诚	71
17.懂点应酬好办事	72
18.“迷魂汤”能够灌死人	73

第五章 吃透饭局：

玩转中国式饭局，好关系是喝出来的

1.酒桌上交朋友，酒桌下谈生意	76
2.掌握吃饭陪客的技巧	76
3.掌握点菜技巧，生意红红火火	77
4.会敬酒，才能够让客户喝得满意	78
5.酒桌上千万不能“厚此薄彼”	79
6.饭桌上要吃出“绅士风度”来	80
7.酒桌上会寒暄，人脉自然顶呱呱	81
8.吃饭时的几大忌讳：吃饭事小，出局事大	82
9.要想做一个喝酒高手，那么你得先学会拒酒	83
10.敬酒时要知晓的敬酒细节	84
11.商务饭局要注意的细节	85
12.宴请客户，真诚是敲门砖	86
13.桌上三杯酒，事后两行泪	87

第六章 懂“潜规则”

——“潜规则”决定圈子大小，更决定关系深厚

1.“潜规则”让公司频失机遇	90
----------------------	----

2.做好生意的关键因素是人情世故	91
3.脸皮厚生意好,脸皮薄混日子	92
4.中国式交际:以“让”为“争”	93
5.别人都站着,你就别坐着	94
6.成功是大家的,失败是个人的	95
7.挡人财路必被摧之	96
8.木秀于林,风必摧之	97
9.不要表现得比别人都聪明	98
10.先散财,再聚人,后成事	99
11.聪明的渔夫:像鱼一样思考	100
12.人至察则无徒,不要苛求完美	101
13.高明的人都会“装傻充愣”	102
14.让朋友胜过你	103
15.世事洞明,外圆内方	104
16.看破千万别说破	105
17.睁一只眼,闭一只眼	106
18.好面子,好人缘,好生意	107

第七章 情感投资:

重视情感投资的老板往往都是搭建“人脉网”的高手

1.重视“情感投资”的公司越做越大	110
2.冷庙不忘烧高香,生意定会红似火	111
3.真诚待人才能够获得尊重	112

4.没有人喜欢被怪罪	113
5.雪中送炭最可贵	114
6.拥有人情味,才能够吸引更多的人脉	115
7.送礼的最高境界:必须送出“情”	116
8.投其所好	117
9.四两拨千斤:巧施小恩小惠	118
10.做人不可太势利	119
11.欲取先予,笼络人心	120
12.告诉他,是“自己人”	121
13.善于倾听	122
14.以德报怨,赢得人心	123
15.建立一个“朋友档案”	124
16.朋友需要保持一定的距离	125
17.以情动人,以理服人	126
18.平时多烧香,急时有人帮	127
19.照顾别人的感受	128

第八章 赢在礼仪:

良好的礼仪形象让老板们的“生意网”四通八达

1.尚往来,有情有义	132
2.人靠衣裳马靠鞍	133
3.举止决不能有失身份	134
4.彬彬有礼更有“理”	136

5.深谙客套之道	137
6.以礼求让,以情求利	138
7.握手也有讲究	139
8.把话说得好听一些	140
9.良好的第一印象是关键	142
10.拜访朋友之际的必守“法则”	143

第九章 巧解矛盾:

巧妙化解人际矛盾,掌握丰厚人脉资源

1.化解人际矛盾,大公司掌控圈子	148
2.化解人际矛盾,小公司积累关系	148
3.有仇不报是君子	149
4.过于算计,必受其害	150
5.有钱大家赚,利润大家分	151
6.绝不克扣对方应得的好处	152
7.学会给别人戴上“高帽子”	153
8.懂得在背后说人好话	154
9.自嘲可以轻松化解人际矛盾	155
10.以柔克刚:巧妙面对锋芒毕露的人	156
11.可以做不成朋友,但不能变成敌人	157
12.天下没有解不开的“梁子”	158
13.先躲在暗处看清对方的来意	159
14.让正在气头上的人骂个够	160
15.化解比解决更好	160

16.懂得感谢我们的竞争对手	161
17.将敌意消于无形	162
18.有些事情不能太过较真儿	163

第十章 贵人相助：

再穷都要站到富人堆里，再衰也要站到成功人士旁边

1.“贵人”，让大公司走向辉煌	166
2.“靠山”，让小公司迅速成长	166
3.找到“贵人”，“钱”途无量	167
4.“贵人”就在不远处	168
5.如何发现自己的“贵人”	169
6.怎么样才能让“贵人”青睐你	170
7.停止抱怨：为什么没有“贵人”帮助	171
8.向名人借点“光”	172
9.深交靠得住的朋友	173
10.站对立场，做“对”事情	174
11.“靠山”的三种“靠”法	175
12.贤内助能顶半边天	176
13.不可小瞧小人物	177
14.抓住改变命运的瞬间	178
15.珍视自己与陌生人之间的缘分	179
16.让自己站在“巨人”的肩膀上	180
17.要想“贵人”帮，先要找老乡	181
18.大数法则	182

第十一章 阳光心态:

好心态带来好人缘,好人缘带来好生意

- 1.阳光心态,让公司老板们在交际中尽显魅力 186
- 2.抱怨让你的“人脉圈”越来越小 187
- 3.不要因为吝啬而出局 188
- 4.放下自负:拓展人脉要放低姿态 189
- 5.告别敏感才能建立和谐人脉圈 190
- 6.嫉妒是人际交往的毒药 191
- 7.摆脱自卑才能赢得更多朋友的关注 192
- 8.忍一时风平浪静 193
- 9.承受失败和磨难 193
- 10.感谢对你“围追堵截”的人 194
- 11.怀有一颗乐观的心 196
- 12.大舍大得:不亏待跟随自己的人 197
- 13.宽容的人得到帮助最多 198
- 14.常怀一颗取经心 199

第十二章 主动拓展:

主动搭建人脉关系网,做人缘最好的老板

- 1.主动搭建圈子,为公司获得发展良机 202

2.多认识一些带“圈子”的人	203
3.要想成为一头狼,就要主动加入狼圈	204
4.走出“舒适圈”,踏入“关系圈”	205
5.远离“小圈子”	206
6.竭尽全力扩大人脉圈子	207
7.与比自己更优秀的人建立良好关系	208
8.“虚拟团队”助你开拓人脉圈	209
9.珍视“同窗之谊”	210
10.克服沟通中的心理障碍	211
11.现在朋友越多,未来出路越多	212
12.迁就别人,你会有更丰富的人脉	213
13.画一张“人脉联络图”	214
14.找准成功交际的切入点	215
15.微笑是拓展人脉的最好名片	216
16.拓展圈子有章可循	217
17.不要把话说得太满	218
18.积极拓展:决不画地为牢	219
19.打开沟通的天空	220

第十三章 提防小人:

当心隐藏在背后的刀子,小心身后射来的暗箭

1.江湖险恶,不可不防	222
-------------------	-----

2.学会和小人打交道	223
3.别跟小人“结梁子”	224
4.苍蝇不叮无缝的蛋	225
5.当心背后射来的暗箭	226
6.熟人并不一定是可靠之人	227
7.三教九流,你都要心中有数	228
8.请君入瓮:对付不怀好意的人	229
9.千万不要让人抓住“小辫子”	230
10.利益面前更要懂得“让”的重要性	231
11.防备过河拆桥的人	232
12.提防“舌头底下压死人”	233
13.道高一丈:应对耍小聪明的人	234

第十四章 制胜韬略:

洞明世事办事不难,外圆内方顺风顺水

1.做一个善交际的高手	238
2.人活一张脸,树活一张皮	239
3.让人没面子,吃亏的是自己	239
4.千万不要抢关键人物的镜头	240
5.把丑话说在前头	241
6.顺耳之言好办事	242
7.小事糊涂,大事清楚	243
8.善待“近邻”,能解燃眉之急	245