



成

Cheng Jiu

一生好人脉

最新版

人脉就是命脉，人脉就是财脉。美国斯坦福大学研究中心曾经发表一份关于人脉关系网络的调查报告，其结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自他的专业知识，而87.5%来自他的关系网络。

刘文轩◎主编

中国戏剧出版社

就

刘文轩◎主编

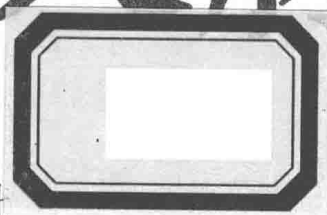


成就

常州大学图书馆
藏书章

一生好人脉

中国戏剧出版社



图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘文轩 主编. —北京:中国戏剧出版社,

2008.1

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

成就一生好人脉

策 划: 冯志强

责任编辑: 肖 楠 王媛媛

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

社 址: 北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码: 100097

电 话: 010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真: 010 - 58930242(发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 270

字 数: 320 千字

版 次: 2010 年 11 月修订 2010 年 11 月北京第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价: 447.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究

前 言

励志是一门学问,这门学问不管多牛的人都读不懂,学不精,进而形成一个独立学科“励志学”。励志学,不仅仅是要激活一个人的财富欲望,更要激活一个人的生命能量,唤醒一个民族的创造热情。失去创造力,是一个人乃至一个民族最大的悲哀。而励志,便是让一个人重新焕发起这种力量。励志,并不是让弱者取代另一个人成为强者,而是让一个弱者能与强者比肩,拥有实力相当的生命力和创造力。励志,即是唤醒一个人的内在创造力。惟有从内心深处展开的力量,用心灵体验总结出的精华,才是一个人真正获得尊严和自信的途径。

《给你力量》这套丛书将教导你如何有技巧地开发内在无穷的力量,如何把书中所叙述的技巧应用出来,让你得到生命中真正想要的东西。如果能够这么做,你将掌握一股奇迹力量,让你摆脱困惑、痛苦、忧郁、失败等等,这点我绝对有信心。这股力量也将解决你的难题、引领你到真正属于你的地方、让你从情绪或肢体的束缚中脱困,从此踏上通往自由、幸福的平静之路。

目 录

第一章 如何打好搭建人脉网的基础

打造良好的第一印象	2
如何克服嫉妒	4
如何克服猜疑	5
如何战胜孤独感	6
如何克服腼腆	8
如何克服偏见	9
如何给人做事积极的印象	11
如何改变消极思维	17
如何提高别人对你的信赖感	19
如何表现你善于与人亲近	24
如何加深别人对你能力的肯定	30
如何强调你个性的开朗	36
建立人脉关系的四大准则	37
克服自卑,自己救自己	39
用乐观态度面对失败	41
用幽默促进人脉和谐	43
用气质征服他人	48



目 录

第二章 搭建人脉网络的桥梁

建立人脉网,相互提携	56
人脉关系的“鲑鱼法则”	59
与人进行人脉互动	61

维护人脉关系的十大秘诀	62
多认识一些带“图”的朋友	65
营造属于自己的人脉资源网	71
如何检查自己的人脉网是否健康	73
运用饭局进行人脉销售	74
整理和利用好你手中的名片	76

第三章 如何积累人脉资源

增加亲密,攻“心”为上	80
培养出色的演讲与口才能力	88
做受领导欢迎的员工	93
努力塑造成功形象	101
展现自己积极的形象	104
展现自己心态积极的形象	110
展现自己多才多艺的形象	115
巧妙处理与同事的关系	125
如何与亲戚相处	137
如何与朋友交心	143
敞开心扉给人看	154
帮助人的技巧	155
在交往中寻找互利伙伴	157
与不同性格的人相处的方法	158
如何与上司交往	160
如何与同事交往	163
如何与下属交往	165
如何与朋友交往	167
如何与邻居交往	170
如何与名人、要人交往	172

第四章 警惕人脉盲区

人脉目光要远大	176
---------------	-----

宰相肚里能撑船 177

人脉不等于一切 179

吃不到葡萄,葡萄仍然甜 180

赞美不是拍马屁 182

面对指责不要慌张 191

对朋友的八“不要” 192

该说“不”时请说“不” 200

社交要讲礼仪 202

交友的四要五忌 205

走出待人的误区 207

好朋友也要保持距离 210

要正确运用同学关系 211

常到同事家看看 214

士为知己者“用” 216

既不伤面子,又不伤和气 218

交友的弹性外交 220

第五章 如何将人脉变成财脉

朋友是你的人脉大树 224

老乡是你的人脉基石 226

人脉致富的基本法则 227

财富的有效管道 231

同学是你成功的助力 232

善借人气,点旺财气 233

亲戚是你最重要的人脉资源 237

得老板者得舞台 239

贬低自己以愉悦对方 241

同乡牢牢抱成团 243

让下属为你增添高飞的动力 244

让你的顶头上司了解和喜欢你 246

“捧”着领导帮你办事 247

多方努力,“捧”好上司 249



别忘在他人面前称赞上司 250

巧言称赞不漂亮的女同事 251

肯定员工的良好工作表现很重要 254

领导的赞扬是下属最需要的奖赏 255

在下属面前故意丢丑 258

第六章 财脉兴衰成败在人脉

人脉为你带来财脉 260

人脉之所队重要的原因 263

人脉是一笔无形资产 265

机遇青睐于人脉高手 267

人脉活动为人们提供的可能 269

每一次交往都是提升自己的机会 270

你随时可以聘请一个专家 272

辉煌背后的人脉情报 273

开发你的人脉金矿 274

世界各个角落都存在人脉关系 278

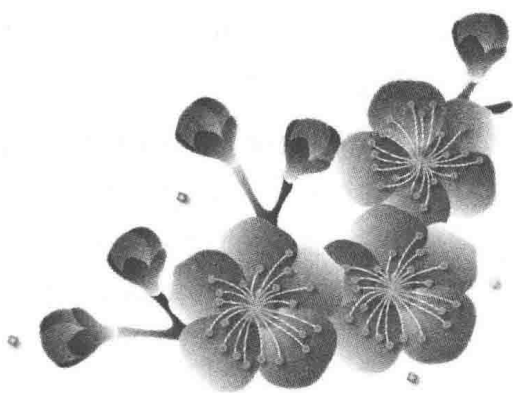
人脉的兴旺是一面镜子 279





第一章

如何打好搭建人脉网的基础



打造良好的第一印象

“人不可貌相，海水不可斗量。”这句古老的谚语，是告诫人们不可以外貌衡量一个人，不可以一个人的穿戴来判断他的身份、地位、才能等等。关于这一古老谚语的验证，人们讲过许许多多的故事。

美国历史上的著名律师维特门曾是哈佛大学毕业的高材生，后来还当选为州议员。有一天，他穿着乡下人的服装，从农庄来到波士顿。在一家酒店的客厅里，维特门听到一群所谓的绅士淑女在他身后窃窃私语：“让我们来逗逗这个地地道道的乡巴佬。”随后这群人围住他，提出各种古怪的问题嘲弄他。维特门站起来彬彬有礼地问好后说：“在这前进的时代里，难道你们不可以变得更有教养、更聪明些吗？你们只从衣着看我就不免看错人了；而我呢，因为同样的原因，还以为你们是绅士淑女。其实，我们都错了。”这时，有人走进来尊称维特门先生，那些“绅士淑女”们方知眼前这位“乡巴佬”就是大名鼎鼎的维特门先生，一个个顿时呆若木鸡。

这里，我们不免是要嘲笑这些“以貌取人”的“绅士淑女”们的视力，狗眼看人低。可维特门发生的事也给了我们一个教训：在这个以貌相人的时代里，较好的仪容会给自己带来一些好处。维特门固然在后来占了口舌的上风，可他不合情势”的穿着也给他带来了这些“麻烦”。

毕竟，这是一个“人可貌相”的时代。“人不可貌相，海水不可斗量”仅仅是一种劝诫，从它能长期而广泛地流传这一事实中，我们恰好能从反面得到证明：从古到今，社会上确实存在着大量以貌取人的现象。长期的习惯势力固执地引导人们自觉或不自觉地把仪表作为能否悦纳他人的一个并非次要的条件。不管是窈窕淑女的择偶，还是公司企业的招聘，谁都不会对那些形迹猥琐、獐头鼠目、庸俗卑陋的应征者垂青。尽管量才录用是颠扑不破的真理，但在才能和其他条件基本接近的情况下，仪表堂堂的应征者总是能比别人先拔头筹。国外的有关统计资料表明，把应征者的仪表看作决定录用与否因素的招聘者，约占总数的15%。





这是因为，在应征者的诸多条件中，仪表最直观，最简单，且不需花费过多时间去考察。经验丰富的招聘者总是把应征者的仪表，看作是其内在气质的一个不可分割的组成部分，并进而由表及里地窥测其内在的素质。

另一方面，尤其是在现代社会，由于生活节奏的加快和人们交往的多样化，人与人的接触就成了蜻蜓点水式的交往。一个人往往需要在短暂的第一次接触时间中给人留下良好的印象，才能为以后的交往打下好的基础。有的人常常因为不太注意这“第一眼印象”的重要，而给生活留下了不少遗憾。

在现代社会的时光匆匆中，人们哪有太多时间接触一些他们认为没有必要更多接触的人呢？而这“没有必要更多接触”就是一个仪表上不成功的人留给别人的第一印象。

在一次关于人的外在气质的调查中，有这样一些看法：

“我们见到一个人，最初的印象总是从他的体貌服饰上获得的，因为人们内在素质的美，则要时间来检验。所以从外表来看，体貌和服饰对别人的判断有重要意义。”

“如果一个人的外表影响了人们对他的印象，他的内在美就表现不出来，或不容易被发现。”

由此我们可以看出仪表，第一眼印象在生活中占有什么样的地位。仪表指一个人的仪态和表象，是其内在气质的外部赋形。它是一个人的个体生理、身体特征经过别具匠心的包装而形成的一种直观的外在形象。人的内在气质无形中决定着这种“别具匠心”的包装，因此从一个人的装束打扮上可以看出他的审美意趣和生活态度，并由此窥见其内在气质。

前苏联影片《莫斯科不相信眼泪》中的女主角柳德米拉，对她的女友坦陈“个人问题”的心迹时说，她最厌恶穿着邋遢的中年男子，尤其是终年不擦皮鞋的男人。因为她认为：穿着邋遢反映了他对生活的不负责任，而正是这种不负责任的男人在年轻时给她的生活带来了无尽的痛苦。因此，我们可以遵奉那句古老的谚语，不以貌取人，但我们在生活中却应该时时注意自己的仪表，修饰自己的仪表，搞好留给别人的那个“第一眼印象”！

如何克服嫉妒

嫉妒集中表现为心理上的恶性循环。在一定的环境中，某些人在一些方面如才学、收入、穿戴、成就、人缘关系等高于自己时，立即产生一种由羡慕转为恼怒甚至忌恨的情绪，并试图以种种方式中伤、诋毁他人，以维持心理平衡。在攻击方式上：依据个人的心理素质和道德修养程度而定，多以暗中较量、曲折迂回的不公开方式出现。

嫉妒使人们对同事在工作中的成绩和贡献采取贬低、冷落，甚至恶意中伤的态度；对兄弟姐妹受到长辈的宠爱感到不满和愤恨；若是自己容貌欠佳，身材不理想则会对天生丽质者产生无名的嫉妒之火。嫉妒还使人们对恋人或配偶以前的生活经历特别敏感，刨根究底，并对她们的行为及社交圈采取严密的防范措施，这是一种在极端占有欲的情感支配下的行为方式。有嫉妒心理的人总是企图压倒别人、操纵别人甚至占有他人的感情。然而往往由于自己勇气不足，优柔寡断，能力低下，手段恶劣而事与愿违。于是嫉妒者不得不经常挣扎在不良心境的痛苦漩涡之中。

防治嫉妒心理，首先要认识嫉妒对身心健康造成的危害，心胸要开阔，以诚挚友善、豁达大度的态度与他人相处。其次要知己知彼、正确评价，明了双方长短，学会驾驭感情的激流。还要克服自己性格上的弱点。一般来说，虚荣心强、好出风头的人容易产生嫉妒心理；狭隘自私，敏感多疑的人也易产生嫉妒心理；软弱、依赖、偏激、傲慢等性格上的弱点，同样是诱发嫉妒心理的温床。最后要善于化嫉妒为积极进取的动力，奋起直追、不断充实自己，使潜能和特长得到充分发挥。

至于被嫉妒者也不能持与嫉妒者对着干的心理，以牙还牙。对于来自嫉妒者的刺激，应处以冷静态度，有则改之，无则加勉，不受干扰，坚持走自己的路，勇往直前。比如，有一位业余作者，文字能力很强，别人三天的工作，他一天就干完了。因此常利用业余时间写稿，一年稿费收入达万元。一些嫉妒之人议论纷纷，甚至向领导进谗言。而他抱定自己利用业余时间创造出精神财富是高尚之举，依然故我。于是嫉

妒者不仅诽谤，还在他办公室贴了小字报“××，不务正业，给报屁股写文章，一年成为万元户……”这位作者看后用红笔批示：“已阅。一年成为万元户是去年的价，今年已成倍地增长了。”这招真灵，非议之言随即销声匿迹了。

嫉妒心理人人有之。积极型的嫉妒是事业成功的动力，而消极型的嫉妒则是滋生邪恶的因素，这已被无数事实所验证。这两种效应若处理得好，会使自己事业有成，得到社会的承认；处理得不好，会使自己遭人唾弃。所以说，如何正确对待嫉妒，对一个人的成功与否至关重要。嫉妒很容易使你疏远别人和心理上失去平衡，实际上，与其羡慕别人的成就，不如自己去努力争取。

如何克服猜疑



罗贯中的《三国演义》中有这样一段描写：曹操刺杀董卓败露后，与陈宫一起逃至吕伯奢家。曹吕两家是世交。吕伯奢一见曹操到来，本想杀一头猪款待他，可是曹操因听到磨刀之声，又听说要“缚而杀之”，便大起疑心，以为要杀自己，于是不问青红皂白，拔剑误杀无辜。

这是一出由猜疑心理导致的悲剧。猜疑是人性的弱点之一，历来是害人害己的祸根，是卑鄙灵魂的伙伴。一个人一旦掉进猜疑的陷阱，必定处处神经过敏，事事捕风捉影，对他人失去信任，对自己也同样心生疑窦，损害正常的人际关系，影响个人的身心健康。有猜忌心理的人，往往爱用不信任的眼光去审视对方和看待外界事物，每每看到别人议论什么，就认为人家是在讲自己的坏话。猜忌成癖的人，往往捕风捉影，节外生枝，说三道四，挑起事端，其结果只能是自寻烦恼，害人害己。

导致猜疑的原因主要与个人的一些特点有关：

有些人在某方面自认为不如别人，但自尊心过强，因而总以为别人在议论自己、算计自己、看不起自己。越想越认为是真的，陷入猜疑怪圈而无力自拔。

还有些人以往比较轻信别人，并视之为知己，告诉许多个人的秘密。但却遭到他的欺骗，从而蒙受了巨大的挫折和失败，甚至导致很强的防御心理，不愿再信任他

人，遇到什么事情都要怀疑再三。

猜疑似一条无形的绳索，会捆绑我们的思路，使我们远离朋友。如果猜疑心过重的话，那么就会因一些可能根本没有或不会发生的事而忧愁烦恼、郁郁寡欢；猜疑者常常嫉妒心重，比较狭隘，因而不能更好地与周围的人交流，其结果可能是无法结交到朋友，变得孤独寂寞，对身心健康都有危害，因此需要加以改变。

克服猜疑心理的方法如下：

第一，理性思考，不无端猜疑。当发现自己生疑时，不要朝着有利于猜疑的方向思考，而应问自己：为什么我要这样想？理由何在？如果怀疑是错误的，还有哪几种可能发生的情况？在做出决定前，多问几个为什么是有利于冷静思索的。

第二，发现自己的优点，增强自信心。每个人都不是十全十美的，都有自己的优点和不足。不要只看到缺点而灰心丧气，更重要的是发现自己的优势，培养自信心和自爱心，相信自己有能力，会给他人一个良好印象的。

第三，增强对自我的调节能力。一个人在人生旅程中，难免遭到别人的议论和流言。如果猜疑别人对自己的看法，不必放在心上，但丁有一句名言：“走自己的路，让别人说去吧。”要善于调节自己的心情，不要在意他人的议论，该怎样做还是怎样做，这样不仅解脱了自己，而且产生的怀疑也烟消云散了。

第四，加强交流，解除疑惑。有些猜疑来源于相互的误解，如果是这种情况的话，就应该通过适当的方式，两人坐下来交流。通过谈心，不仅可以使各自的想法为对方了解，消除误会，而且还避免了因误解而产生的冲突。总之，我们必须做到实事求是，理性思考，才能从猜疑枷锁中解脱出来。

如何战胜孤独感

孤独的人常常独自生活，很少朋友，也很少进行社交活动。他们害怕社交风险，往往在交际中感到消极。

人人都有感到孤独的时候，但并不是人人都可以战胜孤独。有些人的孤独是内在





而稳定的，他们面对孤独无能为力，束手无策。而有些人的孤独则是外在而可以控制的，这些人只是在某些特定的时间里感到莫名的孤独，他们相信自己能够驾驭它，并能积极地做些排除孤独的事情。

真正的孤独，往往存在于那些虽然进行着人与人之间的接触，却没有情感和思想交流的人们之中。事实上，不管你是置身于人群，或是独处一室，只要你对周围的情况缺乏起码的了解，与你身处的世界无法沟通，你就会体会到孤独的滋味。

孤独一般有两种类型：其一是情绪性隔绝，指孤独者不愿意与周围人来往；其二是社会性隔绝，指孤独者不具有朋友或亲属的关系网。

孤独产生的原因多而复杂，比如事业上的挫折，缺乏与异性的交往，失去父母的挚爱，夫妻感情不和，周围没有朋友等。此外，孤独的产生，也与人的性格有关。比如有的人情绪易变，常常大起大落，容易得罪别人，因而使自己陷入一种孤独的状态；还有的人善于算计，凡事总爱斤斤计较，考虑个人的得失太重，因此造成了人际交往的障碍。

孤独对人体健康有很大的危害。据统计，身体健康但精神孤独的人在十年之中的死亡数量要比那些身体健康而合群的人死亡。数多一倍。人的精神孤独所引起的死亡率与吸烟、肥胖症、高血压引起的死亡率一样高。

心理学家发现，孤独者的一些行为，常常使他们处于一种不讨人喜欢的地位。比如他们很少注意谈话的对方。在谈话中只注意自己，同对方谈的很少，常常突然改变话题，不善于及时填补谈话的间隙等。心理学家指出，如果孤独者受到一定的社交训练，如学会如何注意与对方谈话后，他们的孤独感就会大为减少。

所以，孤独是可以改变和战胜的。战胜孤独有哪些方法呢？

第一，多与外界交流。每个人都有表达自己思想感情、内心感受的需要。独自生活并不意味着与世隔绝。一个常年在山上工作的气象员说，他的身边没有人可以倾诉，但他感到有必要把自己的思想告诉家人，所以他就用写信来满足了自己的这一要求。

第二，多与快乐的人相处。人的性格会受周围环境的影响，经常与开心的人们在一起，你会自然而然地受到他们的感染，产生“近朱者赤”的效应。慢慢的，你就会敞开自己的心扉，变得快乐起来。

第三，“忘我”地与人交往。与人们相处时感到孤独，有时会超过一个人独处时的十倍。这是因为你和周围的人格格不入。例如，你到一个语言不通的地方，由于你无法与周围的人进行必要的交流，也无法进入那种热烈的情感中，所以，你在他人热烈的气氛中会倍加孤独。因此，在与他人相处时，无论是什么样的情境下，都要做到“忘我”，并设法为他人做点什么，你应该懂得温暖别人的同时，也会温暖你自己。

第四，享受大自然。生活中有许多活动是充满了乐趣的。只要你能够充分领略它们的美妙之处，就会消除孤独，如有些人遇到挫折，心绪不好，但又不愿与别人倾诉时，常常会跑到江边或空旷的田野，让大自然的清风尽情地吹拂，心情就会逐渐开朗起来。

第五，确立人生目标。现代人越来越害怕自己跟他人不一样，害怕在不幸时孤立无援，害怕自己不被人尊重或理解。这种由激烈社会竞争导致的内心恐慌，无疑使一些人越怕越孤独，心灵也越脆弱。那么要克服这种恐慌与脆弱，必须为自己确立一些人生目标，培养和选择一些兴趣与爱好，一个人活着有所爱，有追求，就不怕寂寞，也不会感到孤独。



如何克服腼腆

在人际交往中，拘谨羞涩，眉低脸红，说话声小，表情紧张等特点都可以看作是腼腆的表现。腼腆的人在与人初次交往时，对谈什么话，怎样保持目光接触，都感到为难、不自在。他们不善于言表，尤其在人多的场合，咕哝半天也表达不出自己的意思。让人着急甚至引起误解，成为社交的一大心理障碍。

产生腼腆的原因很多：有的人天生胆小内向，性格原因使然；有的人认识有误，怕在人前出丑，有损自己的面子；有的人受过几回挫折就丧失了勇气，变得谨小慎微起来；有的人有传统保守思想“言多必失”、“祸从口出”等。这些原因束缚着人们的言行，造成一些现代人在人前感觉腼腆，无法行动自如的情形。

腼腆的人倾向于认为，社交往来就是他们自己在不时地被别人评价。对社交会见持这样一种态度，必然会使他们对如何出现在人们面前，既渴望又有防卫之心。

带有腼腆倾向的人，总是在设想着会发生什么意想不到的坏事情。他们在社交中不懂得把握与人共享亲密的良机，也不会有多大的愉快享受。

脸红也是腼腆的常见表现，在各种场合都可以发现爱脸红的人。遭受他人羞辱时，在公共场合出丑时，或受到批评时，腼腆的人烦躁不安、心情沮丧、羞愧难当而



变得脸红；在受到表扬时，需要当众发言时或与异性初次见面时，腼腆的人有会因为内心的羞愧而变得脸红。

作为年轻人，腼腆容易使你丧失进取的机会，失去许多本可以交得很好的朋友，错过上司或老师赏识你的可能性，漏掉施展才华、发挥才能的时机等等。

如何克服腼腆呢？首先，要“解放思想”，跟上时代的步伐。抛弃那些封建教条和呆板的古训，要做超脱的一代，成为一个洒脱的人。其次，在人前鼓起勇气，自我鼓励。只要多给自己壮胆，多给自己鼓劲，随时注意调整好自己的情绪，腼腆就会被制服。“壮胆”不是凭着傻大胆，鼓劲也不是乱鼓一气，而是要在拓展胸襟，开拓视野的坚实基础上，有利有力地去做。再次，与人交谈时训练自己看对方的眼睛，让人感觉到你是一个坦诚而有自信的人，给人留下良好的印象。

最后，克服腼腆心理的另一窍门就是改变自己与人交谈的方式。常常，腼腆者感觉与人交谈十分困难。研究人员已发现，为了使谈话不至于中止，他们会用“是的，我同意”或“多有趣啊”来敷衍。其实，当人际交流受阻时，可以问些开放性的问题，如“你是怎么形成这种爱好的？”等。轻松随意的话题能够表达你的友好，也可能将注意力集中在对方，而不是自己身上。

总之，只要你有信心、肯努力，就没有跨不过去的障碍，何况仅仅是腼腆的心理呢？如果你是一个在人前感觉腼腆的人，并认为腼腆的确阻碍了你与他人更好的进行交往，成为了你社交的障碍，那么试试上面的良策吧！你会发现克服自己的腼腆心理将变得轻而易举起来。

如何克服偏见

我国古代有一则寓言，说的是有一位农夫失落了一把斧子，他开始怀疑是隔壁人家的儿子偷的，在这种心理支配下，他觉得那人走路的样子，说话的声调，脸部的表情和平常人都不一样，很像偷了东西的人，后来，他自己的那把斧子找到了，于是再留心观察隔壁人家的儿子，觉得他的一言一行，一举一动，脸部的表情又都不像一个