

人脉

人生成功的乘法

丁大中◎主编

REN MAI
RENSHENG CHENGONG DE CHENGFA

没有人脉，只能是一分耕耘，一分收获，但若加上人脉，我们将是一分耕耘，数倍收获。人脉即是钱脉，人脉即是名脉，人脉即是命脉。所以，人脉资源是一种成功的乘法。

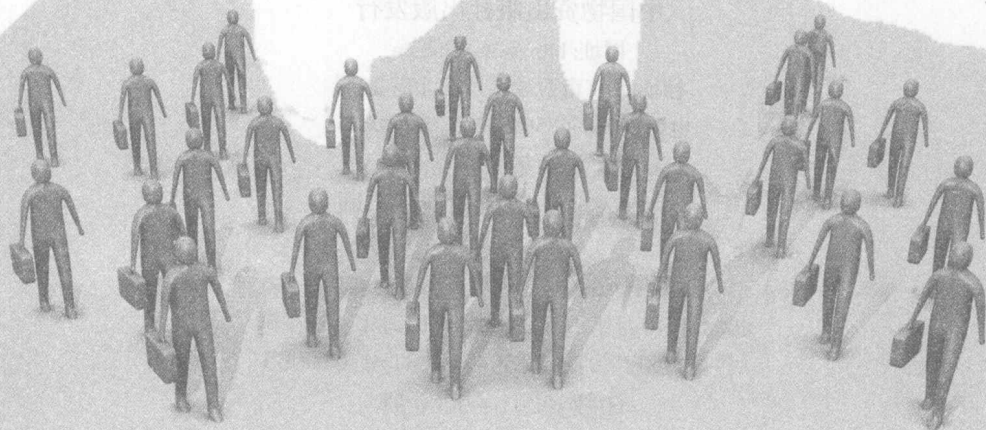
中国物资出版社

人脉

人生成功的乘法

丁大中◎主编

REN MAI
RENSHENG CHENGGONG DE CHENGFA



中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉:人生成功的乘法/丁大中主编. —北京:中国物资出版社,2008.10

ISBN 978-7-5047-2881-4

I. 人… II. 丁… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 080320 号

责任编辑:王云龙

责任印制:方朋远

责任校对:孙会香

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

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:15 字数:260 千字

2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-2881-4/C·0065

印数:0001—9000 册

定价:29.80 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)



序

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的成功条件。

常言说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“一人成木，二人成林，三人成森林”，都是说要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

人脉如同血脉，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。在人们追求事业成功和幸福快乐的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。

在美国，有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”

社会是一张网，个人是网上的点，不管你做什么事，你都以某种方式与别人发生着关联。松下幸之助说：“一个人的成功就是他人际关系的成功。”

在当前飞速发展的知识经济时代，人脉已成为专业的支持体系。对于个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获；但若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

生活中，我们不能缺少朋友。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾作过领导能力调查，结果显示：

- 管理人员的时间平均有 34 花在处理人际关系上；
- 大部分公司的最大开支用在人力资源上；
- 管理层制定的计划能否执行与执行成败，关键在于人。

可见，任何公司最大、最重要的财富是人。

表面上看来，人脉资源不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有

人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量。

关于人脉的说法实在太多了：人脉是金、人脉就是钱脉、人脉是一个人最重要的资产、人脉铸造了百万富翁、人脉——有钱比不过“有人”、事业从“人脉”开始、人脉是秘密武器、盘活“人脉”的人生得以飞跃、人脉造就命运、人脉如命脉、人脉是无形的存折……

丁大中

2008年7月



目 录

第一章 开拓人脉，为成功造势

黄金有价人脉无价	003
“圈子”决定你的竞争力	005
一流的网络是双向的	007
抓住交际的最初4分钟	009
寒暄中也大有学问	011
主动示好才能广结人缘	013
如何与陌生人交谈	014
名片——人脉资源的存折	017
6度分隔假说	019
朋友多了路好走	021
“冰山”是靠不住的	023
保持心理上的安全距离	025
人亲，但财不亲	027
用20/80原理经营人脉资源	030
友情投资宜走长线	034
拜冷庙，交落难英雄	036

第二章 点旺人气，先点旺自己

用魅力去感召	041
塑造自己的另一张名片	042
笑脸，能解除人心灵上的戒备	044
让别人永远觉得你新鲜	047
宁与人共醉，不唯我独醒	048
韬光养晦，大智若愚	051

故意犯些无伤大雅的小错	053
藏起你受伤的手指	056
顺其自然，大道无形	057
喜怒不形于色	059
愤怒从愚蠢开始，以后悔告终	061
小不忍则乱大谋	064
嫉妒是一种无知的表现	066

第三章 洞察人性的弱点

人人都有成为重要人物的欲望	071
尊重与反尊重的原理	074
说恭维话，指光明路	076
赞美如煲汤，火候是关键	078
恭维他最在乎的事情	080
恭维是人际关系的解毒散	082
死要面子活受罪	084
大脸面求胜，小脸面求败	085
人捧人，越捧越高	087
不妨让自己的脸皮“厚”一点	089
不可轻易撕破脸皮	091
急于称赞，迟于寻错	093
人的心理具有双重性	096

第四章 扩展人脉的资源

多个朋友多个通道	101
单打独斗已是过去时	103
“瞎子背跛子”，共同前进的最佳组合	106
地缘人脉——老乡中的贵人	108
学缘人脉——毕业后的贵人	111
竞缘人脉——对手中的贵人	112
客缘人脉——顾客中的贵人	115



随缘人脉——偶遇的贵人	117
未流人脉——不显眼的贵人	119
异缘人脉——异性朋友中的贵人	121
亲缘人脉——血浓于水的贵人	123

第五章 寻找生命中的导师

站在巨人的肩膀上	129
靠棵大树好乘凉	130
“狐假虎威”新解	133
专拣高枝儿攀	134
与可师者为友	136
与难接近的人“套近乎”	138
不能显得比上司高明	139
如何维护领导的尊严	141
一切功劳归上司	144
通过第三者之口表达	146
做一个高明的谏者	147
刚柔相济，进退有法	149
良禽择木而栖	151

第六章 呵护自己的人脉资源

子曰，宽则得众	157
以爱容人，饶人之过	160
诚信有价，诚信又无价	163
以术驭人者，人亦以术而待	165
向别人洒香水时，自己也会染香	167
与人方便，自己方便	170
点滴好处也要常记于心	172
带头献出一点爱	174
你记得朋友们的生日吗	176
投其所好要因人而异	178

处世让一分为高	180
吃亏也是占便宜	182
逢人只说三分话	184
不要与比你强大的人分享秘密	186

第七章 弹性沟通，打动人心

最好的和最坏的	191
多兜圈子，少碰钉子	193
假到真时真亦假	196
重复的谎言也不等于真理	199
“是非”止于智者	201
面对误解，怎样沟通才有效	203
委婉地说出那个“不”字	205

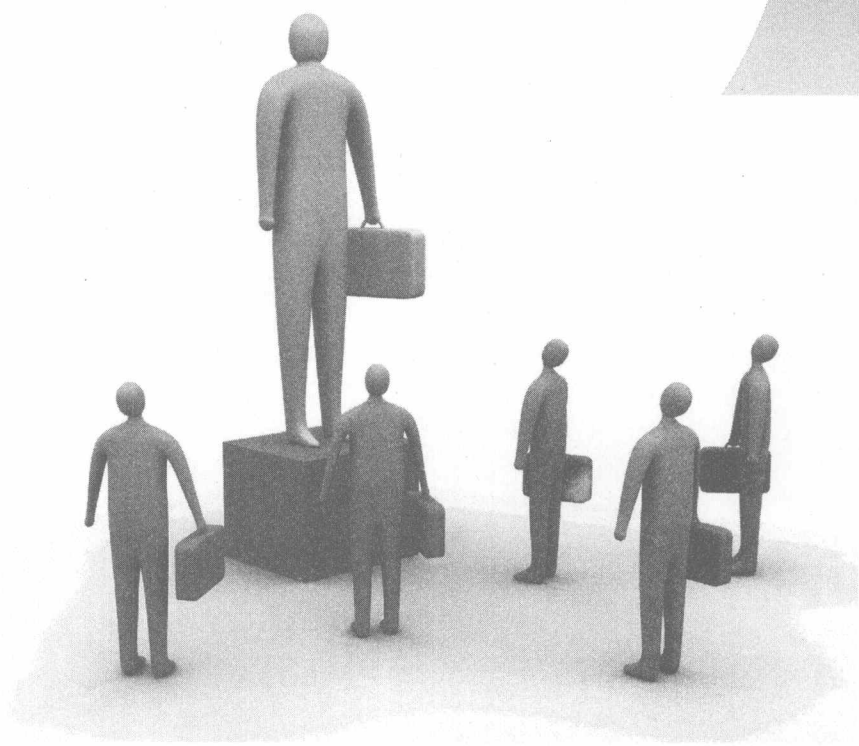
第八章 影响他人的心理

沟通的实质就是影响别人	213
人心是一笔无形资产	215
心态与外部环境的互动相容	217
心态与期望价值的互动相容	219
心态与人际关系的互动相容	221
心态与扮演角色的互动相容	222
心态与逆反效应的互动相容	225
先小后大的心理互动相容	226
先大后小的心理互动相容	228
先蒙块布再变戏法	229
当众拥抱你的敌人	230

人脉

第一章

开拓人脉，为成功造势





黄金有价人脉无价

人脉如同树脉，一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之才，必须要有粗壮厚实的根脉吸取大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉向自然索取空气、阳光和雨露。

可以这样说，没有人脉资源的人际关系是空泛的、毫无任何意义的，而人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

很多的成功人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的 A. H. 史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”美国人际关系大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了 85% 的路程，在个人幸福的路上走了 99% 的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D. 洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

人脉之重要是谁也不能否认的，除非你想当鲁滨孙，就是鲁滨逊还有个星期五。因为人类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的“人脉”。

(1) 人脉是事业发展的情报站

在这个信息发达的时代，拥有无限的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。换句话说，我们最重要的情报来源是“人”。对我们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的人，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，

对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

日本前外相宫泽喜一有个闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑。如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。

(2) 人脉是事业成功的助推器

我们每一个人都希望自己有一个生命中的“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。贵人相助确实是我们成功的道路上宝贵的资源，他可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日、豁然开朗，直接进入成功的序列和境界；他可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。

君不见，当年商场如战场，一位刚毕业想施展身手的MBA，三天内就从班上找到创业伙伴；一位只身来中国发展的总经理，请客送礼没门，同学一出面就拿下上亿元订单。这都是事实。于是，做人脉文章的各类MBA和各款式“高端”培训班和论坛层出不穷。

(3) 人脉是个人成长的镜子

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。人最大的敌人是自己。而战胜自己的最有力武器是认识自我。我们很难掌握自己，唯一的办法只有拿自己与周围的人比较，或者从人的交往中逐渐看清楚别人眼中的自己，有时候必须在多次受到长辈的斥责和朋友的规劝之后，才能恍然大悟，掌握真实的自我。

“以人为镜，可以明得失。”物以类聚，人以群分。在我们丰富的人脉网络中，每一个人都是我们学习的标杆和榜样，从他们身上，我们可以看到自己的不足和缺点，更可以免费地学习到他们成功的经验和失败的教训。

那些令人羡慕的成功者，除了他们本身优越的条件外，还有一点，就是他们身边有一群非常要好的朋友。这些朋友为他出谋划策，对他提出高的要求，不让他有丝毫的松懈和半点的放弃。

为了成功，你也需要有这样一群良好的朋友，需要有这样一个良好的人缘网络。从一定意义上说，人际关系网对一个人事业的成败及工作的好坏具有极大的



影响。所以说，成功在很大程度上取决于你拥有多大的权力和影响力，与合适的人建立稳固关系对此至关重要。

每个人总是在不断开发自己的人脉网络，区别在于成功的人总是比其他人具有更庞大和更有力量的人脉网络。这样，我们就不难理解，为什么许多民营企业家们热衷于到中央党校学习了。因为，那里会聚着最前沿、最新鲜的中国政治经济信息；那里会聚着决定中国发展方向的智慧精英；那里会聚着中国最有潜力和实力的政治精英和商界精英。

“圈子”决定你的竞争力

请用一个字来概括一下我们这个复杂的世界，你想到了哪个字？

——“网”。

我们所说的“圈子”通俗地讲是关系网的变称，就是人脉资源。

无论是在企业部门间，还是在行业、合作伙伴间，说白了，人与人之间都有某种利益关系在维系。也就是说，人脉就是能够直接产生“名”产生“利”的东西。建立圈子，挖掘人脉资源，就是要扩大你的影响力。中国人讲互相抬轿子，其实就是说圈子的作用，就是在关键时刻，是不是有人会抬你的轿、会买你的账。

的确，在人类生存和发展过程中，人们无时无刻不与各种各样的事物发生这样或那样的联系，而各种各样的事物又都是相互制约、相互影响的。无论观察哪一种事物，你都会发现在该种事物的周围牵连着各种“关系”，这些“关系”就交织成了一个“网”。

在这片无形的大“网”中，有个很重要的部分就是社会环境，而社会环境中又有一个很奇妙的领地，那就是人际环境。事实上，“工作好搞人难处”、“做学问容易做人难”、“一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃”这类现象就是人际环境恶劣所造成的。

那么，什么是“人际环境”呢？就是政府、企业、社会团体或个人与其他组

织或个人协调的程度。大家常说“天时、地利、人和”，这“人和”的程度就是人际环境的优劣。我们知道，人的本性就是人的社会性，每一个人都不是孤立地生活在这个世界上的。在生产活动中，人们结成一定的生产关系；在生活中，人们又结成了复杂的家庭关系、亲友关系、职业关系。不仅如此，人们在进入一定组织后，又与其他组织和个人结成公众关系。在各种各样的关系中，人们越来越需要一个良好的人际环境。人类社会发展到今天，一直在不间断地处理、协调着各种各类关系，创造着良好的人际环境。

20世纪，“要一间自己的屋子”是人们共同的呐喊；21世纪，“要一个自己的圈子”的声音日益壮大。

人们像织网一样努力使自己“圈子”的半径越画越大，并出于不同目的，将“圈子”分成了双重轨迹。

第一轨迹：为了利益。

在这一轨迹中绕行的人，首先出于工作原因才走在一起。

圈子中的人可能有你与之交往亲密的人，也可能有你内心里并不喜欢但又必须直面的人。一般不能随心所欲地挑选“入围者”，一切只能以经济利益、工作成就为重。以记者为典型，这种职业要求你在第一时间出现在第一现场。于是，消息的灵通、在所跑领域的权威性和不可替代性、在同行中的地位和声誉，都有赖于在“圈子”里的交往。与同行一起参加新闻发布会、定期举办聚会，与所跑领域的人时不时通个电话、联络一下感情，各种新鲜话题、内幕消息就纷至沓来。这样，很多好文章就以牺牲业余时间为代价被印成铅字。尽管人人都会为这个圈子带来的麻烦感到疲惫、感到身不由己，但想到行内新闻自己可能最后一个知道的可怕，想到其他行业的人一样都为这个第一轨迹所累，想到要在这个圈子里继续你的利益，除了恪守圈内规则之外，怎能轻言放弃！

第二轨迹：为了快乐。

这一轨迹的连接纽带是友谊和亲情。由聊得来的、与经济利益无关的“狐朋狗友”组成，必定是“臭味相投”者的聚集。一个电话打过去，就能够卸载工作的压力、经济的紧迫。不必费尽心机挤进，对“退出”、“放弃”想都不想。不必聊与工作有关的事情，谈球、购物、拼酒、谈异性、回忆青春好时光，因为没有利益作祟，就剩下了快乐。



圈子中的双重轨迹似乎都不可或缺。也许，我们都期待着自己圈子中的双重轨迹有着完全重合的一天，那时就会鱼与熊掌兼得。

一流的网络是双向的

圈子一定要不停地构筑，才能让你的朋友越来越多、路越走越宽。要想拥有自己的圈子，就得开展“圈地运动”。

在编织关系网的过程中，已经认识的人很重要，因为原有的人际关系网络是打造你未来关系网的原料。因为他们都有自己的熟人，而他们所熟识的人又有自己的关系网。成功建立关系网的关键是选择合适的人建立稳固的关系。

当开始选择你认为对自己有帮助的人时，你必须放下那些关系网中的额外包袱，其中或许包括那些认识已久却对你的事业毫无益处的人。当然，你们仍然是朋友，只是你不必浪费宝贵的时间去维系这种老关系。

良好、稳定的人际关系的核心必须由10个左右你所信赖的人组成。这首选的10人可以是你的朋友、家庭成员以及那些在事业上与你联系紧密的人。这些人构成你的影响力内圈，因为他们能为你创造一个发挥特长的空间，而且彼此都是朝一个方向努力。这里不存在钩心斗角，他们不会在背后说东道西，并且会心底希望对方成功，你与他们的合作会很愉快。

当双方建立了稳固的关系后，彼此形成一种强大的凝聚力，他们会激发对方的创造力，并不断从对方身上得到灵感。

为什么要将影响力内圈人数限定为10人呢？因为这种牢不可破的关系需要你一个月至少维护1次，所以10人就足以用尽你所有的时间。

另外，你必须与至少15个人左右组成的后备力量保持一定的联系以作为你10人内圈的补充。假如内圈中有一位退休或移民国外，那15人组成的后备军就派上用场了。其实，只要你每月定期和他们取得联系，可以通过电话、传真、聚会、电子邮件或信件，这个团体的人数就会超过15人。

对方在试图与你建立关系时，总会打听你是做什么的。如果你的回答很一般，比如只是一句“我是某公司的经理”，你就失去了与对方继续交流的机会。你可以这样回答对方：“我在某公司负责一个小组的管理工作，主要为我们的网络开发软件。我喜欢骑马，爱好打网球，并且喜爱文学。”这种简单而不失个性的介绍不仅为你的回答增添了色彩，也为对方提供了不少可以继续的话题，说不定其中就有对方感兴趣的。当他表示“哦，你打网球？我也喜欢”时，你们就建立起了一种最初的关系。

建造关系网络的前提，不是“别人能为我做什么”，而是“我能为别人做什么”。在回答对方的问题时，不妨补上一句：“我能为你做些什么？”

四通八达的人脉网络需要爱心的浇灌，需要精心的梳理，需要细心的呵护，需要耐心的期待。因此，你应该将人脉资源经营管理纳入你的长期和短期的事业规划计划之中，逐步养成经营人脉的习惯。

根据不同层次的人脉资源分类，确定相应的联系、拜访、聚会等的频率。但是，在常规的节假日，或对方特殊的日子，比如生日，你不妨打一个问候的电话或发一条祝福的短信，或寄上一个精致的贺卡（或电子贺卡），或发一封E-mail，或通过QQ、MSN等进行沟通交流。

要与关系网络中的每个人保持密切的联系，最好的方式就是创造性地运用你的日程表，记下那些对每个人至关重要的日子，比如生日或周年庆祝等。在这些特别的日子里准时和他们通话，哪怕只是给他们寄张贺卡，他们也会高兴万分，因为他们知道你心中想着他们。时刻关注对网络成员有用的信息，定期将你收到的信息与他们分享，这也是很关键的。

观察他们在组织中的变化也不容忽视。当你的关系网成员升迁或调到其他的组织中去时，你应该衷心地祝贺他们。同时，也把你个人的情况通报给对方。去度假之前，打电话问问他们有什么需要。当他们处于人生的低谷时，打电话给他们。不论你关系网中谁遇到了麻烦，你都要立即打电话安慰他，并主动提供帮助，这是你支持对方的最好方式。

也可以充分地利用你的商务旅行。如果你旅行的地点正好离你的某位关系成员挺近，你可以与他共进午餐或晚餐。只要是你关系成员的邀请，不论是升职派对，还是他女儿的婚礼，你都要去露露面。