

每一个中国人都应该知道的人际潜规则——人脉圈

# 人脉圈

为什么有的人闲庭信步就可以扶摇直上九万里 而有的人含辛茹苦却只能原地踏步几十年  
章岩 编著



如果没有人脉圈，你只能做个孤家寡人

台海出版社

RENMAJIOJIAN

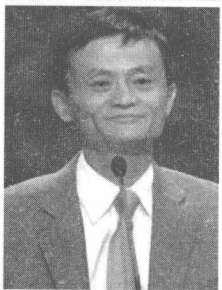
# 人脉圈

——人脉决定输赢

人脉决定命运

章岩◎编著

台海出版社



图书在版编目(CIP)数据

人脉圈:人脉决定输赢,人脉决定命运 / 章岩编著. -北京:台海出版社,  
2009.9

ISBN 978-7-80141-659-9

I.人... II.章... 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(2009)第 153657 号

---

**人脉圈:人脉决定输赢,人脉决定命运**

著 者:章 岩

责任编辑:刘新玲 谢 香

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:周 影

责任印制:蔡 旭

---

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

---

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

---

开 本:710×1000 1/16

字 数:150 千字

印 张:15

版 次:2009 年 9 月第 1 次

印 次:2009 年 9 月第 1 次印刷

---

书 号:ISBN 978-7-80141-659-9

定 价:32.00 元

版权所有 翻印必究





## 前 言

### 越早搭建人脉圈,就越早成功

你知道为什么幸运的人总幸运,倒霉的人总倒霉吗?

你知道为什么有的人就像坐了电梯一样涮涮地成功了,而有的人摸滚爬打数十年仍一无所获吗?

这一切都是树有根、水有源的,最深层次的根源就在于——人脉!成功的人都抓住了人脉,所以他们成功了。失败的人忽视了人脉,于是他们失败了。

凡是经商“经”出大动静、做出非同一般成绩的生意人,都对“人脉”情有独钟,他们在很早的时候就发觉了人脉对于一个人的事业成功的重要性,所以他们对自己的人脉打造倾注了大量的人力、物力和精力,而后的结果也证明,他们的做法是明智的。

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。”这里,“人”即“人脉”,铁路的95%尚且是由人脉构成,那么生意场中的哪一个步骤,哪一个环节又不是由人脉结络而成的呢?所以,业内也有了这样一种说法:只要你学会了处理人际关系,打造起个人的强力人脉,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。

中国人最讲究是便是人和,人脉资源是最为重要的,如果你想获得事业的成功,就要尽早建立自己的人脉资源网,越早搭建人脉网,你就越早步入成功的殿堂。在你的人脉中,上有达官贵人,下有平民百姓,这样,当你有喜乐尊荣时,会有人为你摇旗呐喊;当你有事需要帮忙时,会有人为你铺石开路,两肋插刀。人脉的力量往往就是在这个时候体现出来的。

为什么越早搭建人脉网，就能越早成功呢？大家不妨从以下几个方面进行了解：

### 1、人脉就是机遇

哈维从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两届的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗(Brown&Below)公司的董事长，他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。四年前，哈维·麦凯的父亲针对沃德的税务问题做了一些公正的报道，因此沃德对他充满了感激。

当沃德出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业？”沃德问。

“正好需要一份工作的时候。他刚毕业。”

“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。

次日，哈维·麦凯打电话到沃德的办公室，这一通电话改变了哈维·麦凯的命运。在街上闲晃了一个月的哈维·麦凯，现在站在铺着地毯、装饰得大大方方的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是到“金矿”工作。（“金矿”是指薪水和福利最好的单位。）

那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯还在这一行继续寻找那个捉摸不透的金矿，而且成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

### 2、“人脉”有多广，情报就有多广

在信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报网，情报网就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。生意人最重要的情报来源是“人”。越是高端的经营人才，越重视这种“人脉情报”，越能为自己的发展带来方便。

### 3、人脉是无形的资产

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。从表面上看，它既不能当饭吃，也不能当钱花，但是聪明的人却能够拨开它的“外皮”，袒露其内



里,将之转化成现实的财富,看得见的金子。所以说人脉既有形也无形,它的有形还是无形要看是对哪一双眼睛来说。所以,我们一定要让自己做个眼睛明亮的人。

可以说,人脉资源是到达成功彼岸的不二法门。当你在一家公司打工时,你一定要清楚这一点,你在公司能取得的最大成就不是赚了多少钱,也不是得到了多大权,最重要的是你认识了多少人,结识了多少朋友,积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用,即使你以后离开了这家公司,它也将你的创业途径中,发挥无与伦比的作用。拥有丰厚的人脉资源,你就会知道你在创业过程中一旦遇到什么困难,该打电话给谁。

你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人,他们是你事业中也是你人生中最重要顾客。沃德,一个曾经身穿囚衣的犯人,都成就了一个人的人生和事业。我们又怎么不可能?

如果你足够聪明就要让自己做个有心人,随时随地注意开发你的人脉金矿!只要你善于开发,每一个人都会成为你的金矿;而你越早搭建自己的人脉网,你就可能越早成功!

这就是我要在本书中告诉你的成功秘密——有人脉成功就像坐电梯,没人脉成功就像爬楼梯,这是每一个聪明人都明白的潜规则。如果你想成为一个富有的人,想让自己的事业经营得更大,就一定要重视这一规则。

通过本书,你可以读到成功人士经营人脉的具体策略,以及在经营中需要注意的操作细节,甚至,本书在具体的写作中与商场上的实战相结合,提供了一系列取之即可应用的人际交往技巧——这些都是许多成功者不愿意说的秘诀,而本书毫无保留全部披露,将珍珠一样宝贵的经验倾囊相授,希望能对广大读者有所帮助。

# 目 录 CONTENTS ▷▷

## 第一章 有人脉成功就像坐电梯,没人脉成功就像爬楼梯

人脉就好比一座无形的金矿,拥有了这座金矿,就掌握了取之不尽的财富。富人认识到了这一点,所以富人富了,富人认识得深刻了,于是富得流油了;穷人没有认识到这一点,所以穷人穷了,一辈子认识不到这一点,于是穷了一辈子,穷了一辈子还不算,穷儿子,穷孙子,一代代穷下去。

天时不如地利,地利不如人和 .....	1
单打独斗早晚要摔跟头 .....	3
成功,不在于你知道什么或做什么,更在于你认识谁 .....	5
学富五车,为何仍是一无所有 .....	7
穷人和富人之间只差两个字 .....	9
“聚财先聚人”——人脉就是财脉 .....	11
得人脉者得天下——人脉决定输赢 .....	14

## 第二章 人脉滚雪球——越早搭建人脉网,就越早成功

如果你足够聪明,就随时随地注意开发你的人脉金矿吧!只要你善于开发,每一个人都会成为你的金矿;而你越早搭建自己的人脉网,就能越早成功!

用“二八原理”经营人脉 .....	17
在关系中找关系 .....	19
网络就像章鱼,让你足不出户“抓”朋友 .....	21
千万不要小看小小的名片 .....	23
用惊喜和感动创造人脉忠诚 .....	25
人脉“滚雪球”——结交有圈子的朋友 .....	27

建立人脉圈的五个法则 .....	29
定期清理和优化你的人脉圈 .....	31
请保持联络——时刻“刷新”人脉 .....	33
维护人脉的十个“秘密武器” .....	35
越早搭建人脉圈,就越早成功 .....	38

### 第三章 五分钟让陌生人成朋友的八个“锦囊妙计”

世界上每个人都不可避免要遇到很多陌生人,可以说人生就是一个不断和陌生人接触并熟知,最后合作的过程。从不和陌生人打交道的人,人生就如同一泽枯水,没有任何生命力可言。

机会能开花——电梯间的故事 .....	41
热衷于跟陌生人交谈 .....	43
主动出击,踢开“绊脚石” .....	45
“你好”——喊出对方名字是成功第一步 .....	47
擦亮自己,吸引众人目光 .....	49
打开“话匣子”——跟别人总能有话说 .....	52
善用身体语言,拉近彼此距离 .....	54
与陌生人交往的分寸和技巧 .....	56

### 第四章 自己走百步,不如“贵人”扶你走一步

真正高明的人,从来不会坐等自己的贵人“降临”,而是主动出击,将自己的贵人从藏得严严实实的角落里揪出来。如果你想成为一个成功的人,也应该将自己的贵人“揪”出来!

贵人相助,麻雀转眼变凤凰 .....	59
真正高明的成功人士,总是擅长找“贵人” .....	61
大数法则:“贵人”就在你身边 .....	63
再“穷”也要站在富人堆里 .....	65



影响你事业成功的十种人 .....	67
人往高处走,水往低处流——就是要“攀龙附凤” .....	71
优势互补的朋友让你终生受益 .....	73
如何让“贵人”青睐你 .....	75
结交“关键人物”的四个注意事项 .....	77

## 第五章 每一个中国人都应该知道的人际“潜规则”

在中国生存,不懂点潜规则几乎等同傻子。而潜规则可不是教科书上就能学来的,它是一些聪明绝顶的人在实战中摸爬滚打总结出的血泪教训。知道了这些,就会少走很多弯路。不知道这些,被人卖了还会甜滋滋地笑着帮人数钱!

要想钓到鱼,就要像鱼那样思考 .....	80
不要显示你比人家更聪明 .....	83
让对方做主角,自己心甘情愿当配角 .....	85
目中无人,让你一败涂地 .....	87
与人争辩,你永远不会赢 .....	90
锋芒太露,早晚没有好下场 .....	91
刺猬的哲理——保持恰当的距离 .....	93
树一个敌,等于立一堵墙 .....	95
人至察则无徒——不要苛求完美 .....	97
要谦虚,但不要虚伪 .....	100
祸从口出——失言不如不言 .....	102

## 第六章 做一个到处招人喜欢的有“缘”人

有些人仿佛掌握了高超的魔法,一句话、一个表情或一个动作,就能化干戈为玉帛,化尴尬为愉悦。所以人们都愿意跟他交往,因为跟他在一起有一种“安全感”,永远收获一种轻松的心情。

天下最值钱的本事——赞美 .....	104
学会倾听,赢得好人缘 .....	106
以变应变,才能左右逢源 .....	108
轻松化解交往中的尴尬 .....	110
“化干戈为玉帛”的技巧 .....	112
鸡毛蒜皮皆幽默——用幽默激活人脉 .....	114
妥善处理和“小人”的关系 .....	115
交际红人活跃气氛的手段 .....	117

## 第七章 四两拨千斤的“情感投资”

感情投资向来是聪明人最重视的事情,他们对“感情”投入了大量财力、物力、精力,他们往往出现在对方最需要的时候,在对方最需要帮助的时候,给予帮助,这叫雪中送炭。于是,身边的人都感恩于他或对他心存好感。

冷庙烧热香,生意有人帮 .....	119
打拼生意场,情感投资帮你“闯” .....	121
结善缘、植善因,必将结善果 .....	123
人情做足才有“杀伤力” .....	125
雪中送炭让人铭记一生 .....	127
小恩小惠,四两拨千斤 .....	129
送礼的学问——“师出有名” .....	130
少数人才懂的“投资”智慧——投其所好 .....	132

## 第八章 人际交往中的“读心术”和“雷区”

生意场上的成功者,往往都具有如炬的慧眼,他们总能从细节中找到可供利用的机会,所以他们掌握了一般人掌握不了的成功信息。于是他们在生意场上呼风唤雨,叱咤风云。另外,在人际交往中,你很可能一不小心,也许你就踏进了言语的“雷区”,触到了对方的隐私和痛处,犯了对方

的忌,对方造成一定的伤害。有心也好,无意也罢,在人际交往中切忌踏入这些“雷区”,轻则影响双方的感情,重则导致关系的破裂。

读心术1:知己知彼,百战不殆 .....	134
读心术2:朋友决定成败——最常用的七种识人方法 .....	138
读心术3:“交友必择,取友必端”——千万警惕这些人 .....	140
读心术4:细节暴露心理——从细微处读懂对方 .....	142
雷区1:像审问犯人一样与人交谈 .....	146
雷区2:吹嘘过度引火烧身 .....	148
雷区3:唱独角戏,舞台上只有自己 .....	150
雷区4:交浅言深——毫无保留倾诉自己 .....	152
雷区5:动不动就发表社论性言论 .....	154
雷区6:刚认识两天就称兄道弟 .....	157
雷区7:贪图免费午餐——警惕糖衣炮弹 .....	158

## 第九章 人脉的最高境界是“互利”

要记住,世界上没有“全能冠军”,任何人都得凭依身边的朋友和关系才能做得成事情。比如一件复杂的工作凭借个人的力量很难完成,此时就必须有一种团结合作精神。合作精神在生意场上是不可或缺的一种品质,一个普通人,也只有放进团队中才能彰显力量,做出不一般的业绩。

世界上没有“全能冠军” .....	161
一定要记住:人际交往一定要互利 .....	163
千万别信奉“零和游戏” .....	165
双赢——生意长久兴旺的基础 .....	167
帮客户成功就是帮自己成功 .....	170
不可轻视客户的特殊需求 .....	171
找准合伙人,有钱大家赚 .....	174
合伙人之间的相处之道 .....	175

生意场上合作的六大黄金法则 .....	177
---------------------	-----

## 第十章 生意场上的人际博弈——谈判决定输赢

谈判就是一场人际关系的博弈,只有掌握其技巧才能立于不败之地。一次成功的谈判,能给你的事业带来一次转机,而一旦谈判失利甚至失败,则有可能贻害无穷。所以,进行谈判一定要慎重,学习一点谈判技巧,你也可以成为谈判桌上的高手。

说“正事儿”前不妨先套交情 .....	180
谈判前需要你做什么 .....	182
你不可不知的谈判六步骤 .....	183
测算对方底价的绝招——分解法 .....	185
巧妙应对谈判中的僵局 .....	187
谈判中委婉“拒绝”的技巧 .....	189
八字箴言让你谈判成功 .....	190
生意人需铭记7个签约要诀 .....	192
给谈判画上一个漂亮的句号 .....	194

## 第十一章 酒桌上交朋友,酒桌下成生意

“酒桌”几乎成了生意场上必不可少的工具,可以说,生意人几乎达成了一个共识——只有在酒桌上交下了真朋友,酒桌下的事情才好办,也即是“酒桌上交朋友,酒桌下成生意”。

酒桌上交朋友,酒桌下成生意 .....	196
生意场上陪客吃饭的技巧 .....	198
熟谙点菜技巧,你就是“生意红人儿” .....	200
举手投足皆学问——敬酒、劝酒的注意事项 .....	202

拒酒——酒桌高手的不传之法 .....	204
酒桌上寒暄、交谈的艺术 .....	206
最有价值的忠告——酒桌上不要厚此薄彼 .....	208
吃有吃相——酒桌上如何吃得优雅大方 .....	210

## 第十二章 在朋友和生意之间找一个黄金平衡点

如何让利益最大化,是每个商人追求的终极目标。但一个人如果混迹于商场而失去所有的朋友,那这个人必定是个失败的生意人。要知道,“仁中取利真君子,义内求财大丈夫”,商场上同样存在真朋友。

不做一锤子买卖 .....	212
为商不奸,远离急功近利 .....	214
仁中取利真君子,义内求财大丈夫 .....	217
对朋友的商业机密守口如瓶 .....	218
朋友和生意之间的黄金平衡点 .....	221
亲兄弟,明算账——朋友生意要分清 .....	223
生意场上能够“历练”真友情 .....	225

## 第一章

有人脉成功就像坐电梯,没人脉成功就像爬楼梯

人脉就好比一座无形的金矿,拥有了这座金矿,就掌握了取之不尽的财富。富人认识到了这一点,所以富人富了,富人认识得深刻了,于是富得流油了;穷人没有认识到这一点,所以穷人穷了,一辈子认识不到这一点,于是穷了一辈子,穷了一辈子还不算,穷儿子,穷孙子,一代代穷下去。

天时不如地利,地利不如人和

网络上流行一句经典的话:“有人脉成功就像坐电梯,没人脉成功就像爬楼梯。”

它一语道破了中国人心照不宣的成功潜规则。

相信凡是看过《三国演义》的朋友,都会对这句话有着独特的理解。曹操“挟天子以令诸侯”,天时可谓备矣;孙权尽掌东吴,地利更是占尽;而刘备独凭“人和”之势,从一草草布衣,却能划天下为三而独占其一。可以说,在这三者中刘备是最成功的,刘备仅凭“人和”的优势,便能以一介布衣之轻撼动历经数世巩固的“魏”、“吴”之重,足见“人

和"在这三种因素中的最不可小觑之处。

透过“三国争霸”的历史，我们完全可以窥出这样一条真理：天时不如地利，地利不如人和。强者，就算“天时、地利”占尽，没有“人和”仍然可能功亏一篑；弱者，哪怕只具“人和”，仍然有一争的机会。

这对我们当下的现实生活具有极大的指导意义。你可能拥有“天时”，你运气很好，机会总是光顾你；你可能占据地利，你做的行业是当下最流行最火爆地行业；但是我要说的是这些都不如“人和”，惟有“人和”是成事的最得力助手。当你拥有了无数的得心应手的朋友，即便开始你貌不惊人、一文不值，你仍然可以鲤鱼跳龙门、麻雀上梧成凤凰。

有一句话说“友遍天下，走遍天下都不怕”，这便是“人和”的积极意义在现实生活中的真实写照。

有识之士都认识到了这一点，所以他们平时就很注重对“人和”要素的培养。他们广交朋友，博纳雅言，于是人心所向，他们理所当然地会登上成功的宝座。

然而，现实生活中更多的人却在无视甚至是蔑视“人和”的重要性，他们从不注重人脉的培养和维护，他们关闭了通向外界的窗子，虽然成功可能就在窗外，一步之遥，但这一步之遥却成了他们一生都无法逾越的屏障。

人和，对一个人事业的影响难以估算，所以凡是经历过生意场上的大波大折、大风大雨的大智者，都力劝后来的人们对“人和”的培养要花费大心血。美国石油大亨洛克菲勒曾直言不讳地说“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！”

所以，请千万不要再舍近求远了，也不要再东张西望了！财富就在你的人脉、你身边的朋友那里！哪怕现代社会的人际关系多么复杂，“人和”仍然是你要解决掉的首要问题。只要你把“人和”牢牢掌控，即使不能“一统江山”，生意场上的半壁江山仍然不会逃出你的“五指山”！



## 单打独斗早晚要摔跟头

“林子大了，什么鸟都有”，纵观芸芸众生，总会有那么一些人自以为实力强盛，便以为凭借个人的能力，完全可以搞定一切。殊不知这种心态是最不可取的，这根本就是不自量力，因为做生意不是单打独斗，任何事都不可能仅仅靠自己就能做成。

社会化大分工的时代，本来就蕴含了合作才能共赢的本意。人是社会的动物，惟有融入社会，依靠社会的力量才能做得成事情。作为商人也必须依靠众多的朋友才能做得成生意，从而盈利，成为富翁。

千万不要迷信“单打独斗”的力量，这种心态只会害人害己。一个人之于商场只如滴水之于大海，实在微不足道。一个人终其一生，顶多在一两个领域颇有建树，大多数领域对他来说，都是未知，都是零，要想做成更多的事，做成更大的事，只有依靠群体，依靠众多人的合力才能实现。

那些成功的人从来不认为自己的成功是“单打独斗”出来的，比尔·盖茨曾说：我之所以成功是因为有更多的成功人士在为我工作；牛顿也承认其之所以看得比别人远，是因为他站在巨人的肩膀上。这里的“巨人”指的便是他的朋友，他的人脉。

一个人越成功，其背后一定有一个团队在支持他，关注娱乐圈的人都知道，每一个当红明星其背后往往都有一个实力雄厚的大公司支持。电影明星离不开制作群，也离不开摄影组和众多演员的合作，歌星也不是张张嘴就声名鹊起了，他得有作词、作曲的人，得有人为他出唱片，有人为他炒作为他宣传，这样他才会成为社会关注的焦点。

当下是一个合作的时代，没有合作，成功无从谈起。



张瑞敏领导下的海尔一向是国人的骄傲，可是，伟岸如海尔也是凭借团结的力量才走到今天的。海尔的每一单生意，没有合作都无法进行。比如有一次，某德国的经销商要求海尔务必在两天之内将货物送到，否则他们就取消订单。海尔人当然知道这两天意味着什么。这意味着在德国经销商打来电话的当天，他们就必须将货物装船。这简直是无法实现的。

然而，此刻海尔迸发出了强大的力量，他们分工合作、齐头并进，联系船期的联系船期、调货的调货、报关的报关，全部都投入到这场“战斗”中。当天下午五点半，当德国经销商收到了海尔发货的消息后。非常震惊，继而由衷地表示感激。

正是这种合作的强大力量，最大程度地调动起员工的积极性。海尔在奉献出最好的产品和服务的同时，也赢得最大的荣誉和效益。

一个成功的人或是一家成功的公司，必然是将合作实施的天衣无缝的单位，海尔公司便是最好的说明。成功者尚且如此，作为普通人的我们更应该将合作“进行到底”，这样才能增加成功的几率。

有人或许对此不屑一顾，认为自己不需要合作。他们的理由是自己的生活圈子简单，并不像某些大老板和领导那样忙碌，所以不需要复杂的人脉与多方面的合作。这样的想法无疑是错误的，因为在目前的社会环境下，合作已经无处不在，它甚至渗透到了你每天的日常生活中。

合作双赢！只有合作，每一个人才能将自己的才华最大化地施展。

赶紧告别单打独斗吧，积极培养与人合作的能力，努力创造双赢的机会，成功才不会拒你于千里之外。