

女人最想要的

人脉书

郑沅 / 编著

▼ 商业社会最有价值的10堂人脉课 ▲

重要的不是你认识多少人，
而是多少人认识你

鼎力推荐

北大纵横管理咨询顾问、北大EMBA 桑郁
管理咨询专家、百万年薪职业经理人 邱庆剑

中国华侨出版社

女人最想要的

人脉书

郑云 / 编著

▼ 商业社会最有价值的10堂人脉课 ▲

重要的不是你认识多少人，
而是多少人认识你

北大纵横管理咨询顾问、北大EMBA桑郁
管理咨询专家、百万年薪职业经理人 邱庆剑

鼎力推荐

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

女人最想要的人脉书 / 郑沅编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.6

ISBN 978-7-5113-0443-8

I. ①女… II. ①郑… III. ①女性—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 093044 号

女人最想要的人脉书

编 著 / 郑 沅

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/18 字数/238 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0443-8

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言 qianyan

作为一个正在为自己的事业与生活打拼的现代女性，你对人脉关系是如何认识的呢？

现代社会重实力，如果一个人只是背景深、关系广而没有真才实学，那么他无疑是站不住脚的。扶不起来的刘阿斗，指的就是这种人。反过来说，如果一个人只是能干、肯干而没有人提携和支持，那么他也一定走不了多远，很可能终生就是一个为人做嫁衣的小人物，很少能有机会站在前台，得到自己应得的东西。

对于人脉与成功人生之间的关系，中国式管理大师曾仕强说过：“对‘有人好办事’这句话，可以分成上、中、下三个层次来看。对上，有人提拔，使自己扶摇直上。平行，有人依靠，替自己分忧解劳。对下，有人跑腿，把自己吩咐的事情圆满完成。上、中、下都有贵人，自己当然也就成了贵人。”

人的本质就是社会关系的总和。一个人的人脉关系越丰富，也就意味着他的能量越大。在社会上，在我们身边，总有一些女人如鱼得水，处处都受人欢迎，有人照应。她们不一定拥有出众的才华或容貌，但是她们一定有一种迷人的风度和个性。她们深深地了解人脉的内幕，并且用心经营自己的人脉，在现实生活中，她们可以信托的关系更多，更懂得如何与人合作。于是，她们的个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

如果你没有宝贵的知识、背景、机会……那么从现在开始，你必须马上





开始精心打造你的人脉网络。

女性经营自己的人脉关系,首要的一点是要“带眼识人”。也就是说,你要分辨出哪些人是能给你带来福音的贵人,哪些人是你必须要小心应付、避免他们背后下绊子的特殊人物,哪些人是只能给你带来负面影响、一定要立即清理的人脉杂草。你如果掌握一些看破人心的基本知识和技巧,通过自己细心的观察,认真的揣摩,就可以对对方的品性、习惯、意图等信息有一个比较全面的了解。然后,你才可以用恰当的接触方式和交往态度,让自己在社交中立于不败之地。

相对来说,女人大都是感性的,她们往往对一些人“很喜欢”,而对另外一些人“很厌恶”,事实上,这种过于个性的处世交友之倾向是不利于我们事业的发展的。尤其是对于那些亟需改变自己生活状态的女性来说,有必要把人脉与发展的概念提到首位,抛弃心中的成见,结交那些能给你提供助力的朋友,打造你铺得开、罩得住的人脉网络。那种一个小圈子、三两个知己的交际生活对现代女性绝对不适合。把人脉当做一项重要的事业来经营,然后它才可能给你带来丰厚的回报。

心理学家认为,人际之间存在“互酬互动效应”,即你如何对别人,别人也以同样的方式给予回报。当你敞开心扉广结天下客时,不但可以逐渐完成你人脉存折的积累,同时也可以享受人与人之间和谐相处的美妙感觉。

女性要在社会上吃得开,站得稳,一定要用心经营人脉,以诚挚之心,结交方方面面的朋友,让自己在面临人生的难关或者转机之时,能够顺利地找到可求可用之人。站在你这一边的人越多,分量越重,你心想事成的几率就越大。



目 录 contents

第 1 课 人脉的惊人力量

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出,我所认识的、全世界所有的成功者,最重要的特征就是创造人脉和维护人脉,人生中最大的财富便是人脉关系。

可以说,每个人拥有的人脉力量的大小决定了其成功的几率大小,经营人脉,我们的任务一是尽力扩大你的圈子,二是尽力将那些有分量的人物拉进你的圈子。上有贵人提携、下有朋友支持的女人,她的个人竞争力将成倍地增加。

- ② 有人提携,“麻雀女”也能变成“孔雀女” 2
- ② 贵人一句话抵得过你苦做十年 4
- ② 跟贵人交往变得贵气,朋友的层次决定了你的层次 7
- ② 结交名人,为事业发展助力 10
- ② 人脉充实你的财富存折 12
- ② 与人互通有无,让你的力量成倍地增加 15
- ② 没“人”没机会,有“人”有机会 18
- ② 人是“人”捧出来的,利用好人脉的广告效应 21
- ② 人脉能推你前进,也会拖你后腿 23

第 2 课 你一辈子都必须重视的人

朋友有“损友”和“益友”之分,那些能够给你引路的人,能够给你搭桥的人,能够使你开阔眼界、激励信心的人,还有那些不是特别优秀但对你无比忠诚的人,都是你必须要留住的益友。





和“益友”相处,也许有不太舒服的时候,因为他们可能会“折磨”你、刺激你,但正是由于他们的传、帮、带,促成了你从一个一无所有的小女子到成功女性的飞跃。

- ② 百分百的好人不存在,小女人也要学会容人 28
- ② 没有教父,你需要导师型的朋友 30
- ② 结交能给你鼓励的朋友 34
- ② 有些懦弱、但对你无比忠诚的朋友 37
- ② 特别喜欢赚钱的朋友 39
- ② 比你先到办公室的前辈 42
- ② 那些看似无关紧要的闲人 45
- ② 关系广、能给你牵线搭桥的朋友 48
- ② 关系网中必须要有的七种人 51

第3课 谨慎处理与特殊人物之间的特殊关系

作为一个独立的成年女性,需要你以自己的能力换取与之相称的待遇。你的房子,你的车子,还有你的地位和尊严,绝不会无缘无故地降临到你头上。我们每个人都要准备在人与人之间相互的支持与合作,和时有发生摩擦、猜忌和争斗中生活。有一类人物,对于你等于是把双刃剑,他们有可能推你前进,也可能拖你入泥潭。处理与这类特殊人物之间的关系,是你必修的功课。

- ② 小人是无处不在的 56
- ② 三教九流的朋友都要交一交 59
- ② 对于和你不“志同道合”的朋友,学会闭上一只眼 62
- ② 喜欢过奢华生活的朋友 64
- ② 对有心计的朋友没必要回避 67
- ② 喜欢传递小道消息的人 69
- ② 不懂得往自己脸上“贴金”的人 72
- ② 待人厚道、缺乏原则性的“老好人” 75
- ② 对“九型人格”的人要区别对待 78



第4课 这些人你必须谨慎着交

有些人或者是口蜜腹剑,当面捧你,却背后损你,或者是从来不考虑别人的自私鬼,与他们的交往,会使你背负太过于沉重的人际包袱。

因此,你最应该做的事,就是把他们从人群里分辨出来,然后不动声色地与他们拉开距离。

- ② “墙头草”型的朋友 84
- ② 对你突然热情起来的人 86
- ② 耍嘴皮子,光说不做的人 89
- ② 沉迷于赌博的人 91
- ② 对你有不良企图的男人 93
- ② 那些欺善怕恶的“假强人” 96
- ② 喜欢陷害你来彰显他正直的“卖友型”小人 98

第5课 找到积累人脉的关键点

如果说人脉的积累是有脉络可寻的,那么你的任务就是理顺这些脉络。然后你会发现,充实自己的人脉存折并非一句虚话,把人脉的来源分成几个大的板块,亲戚、同学、同事、闺蜜、偶遇的贵人、手眼通天的小人物等等,每一类人物,于你都是一种不同意义的关系。每找到一个关键点,你就等于找到了成功结交这一类人物的方法。

- ② 是亲三分向,亲戚是人脉的基本因子 102
- ② 同学关系是母校随毕业证书一起奉送的礼物 104
- ② “同乡”都是“论”出来的 107
- ② 别忽略与你偶然相遇的贵人 110
- ② “闺蜜”的双重意义 113
- ② 跟定有能力引荐你“进步”的人 115
- ② 社交聚会是结识新朋友的最佳场所 119
- ② 公共交通工具,也是适合“交人”的地方 122
- ② 求同存异,打入你不熟悉的圈子 125
- ② 搞定“重要人物”的两个“重要渠道” 128



第6课 用创意与细心缔造更好的人缘

当我们和一个人只是初交、浅交的时候,你和他之间或多或少地就会存在一种陌生感和戒备心。在这种情况下,聪明的女人可以通过多种渠道,了解对方的背景、经历、性格、喜恶,在交往之中针对对方的特点有的放矢、投其所好,从而建立新的人脉。

- ②第一印象,直接关系到别人对你的评价 132
- ②不要害羞,建立人脉最重要的事就是主动出击 135
- ②关注对方关注的事,打好感情牌 139
- ②走进他人的内心有捷径 142
- ②赞美是世上最甜蜜的语言 144
- ②与你的敌人握握手,做朋友 148
- ②在第一时间叫出对方的名字 151
- ②聪明的女人,活用善意的谎言 154
- ②运用小道具,收获大功效 156
- ②掌握闲谈的艺术 159
- ②建立你人脉资源的 CRM 系统 162

第7课 只是认识不管用,交人就要交透了

有些人看起来朋友满天下,其实他们和其他人却大都是泛泛之交,到了需要朋友实实在在地出力相助的时候,却找不到可用之人。

我们要明白,交人交透了,这才算是你的人脉。这中间,你必须投入自己的诚意与真心,通过一次次的考验,建立与朋友共荣共损的牢固关系。

- ②人情可以不做,要做就做足 168
- ②一份诚意抵得上一大堆技巧 170
- ②不肯拿出些“真东西”,就无法消除对方的戒心 174
- ②女性的“软弱”也可以俘虏人心 176
- ②关注人脉投资的成长性,不要有“近视症” 179
- ②尊贵的位置,容易成为人脉的“挡板” 182
- ②投桃报李,互动越多感情越深 185



- ② 帮助不等于施舍,一定维护好对方的自尊 187
- ② 从精神和感情上给人温暖 191
- ② 善待他人,也就等于善待了自己 193
- ② 将小礼物当成联系感情的纽带 196

第8课 做人懂规矩,不做犯忌的事,不说犯忌的话

人的一生,就是一个不断去结识新朋友、扩大自己人脉网络的过程。搭建人脉网络,总要去遵守一些规矩与守则。

只要你懂得这些建立人脉网络的规矩,正视人类的弱点,不触犯对方的禁忌,在社交场合,你将受到人们广泛的欢迎。

- ② 心直口快,伤人匪浅 200
- ② 有情绪自己消化,谁也不是你的受气篓 203
- ② 即使表达不同意见,也要让人听着顺耳 205
- ② 山不转水转,千万别和人撕破脸皮 208
- ② 不要像审问犯人一样与人交谈 210
- ② 太突出自己,倒会让人看低了 213
- ② 做人和插秧一样,要为自己和别人留空间 215
- ② 抑制好奇心,以不给他人制造麻烦为美德 218
- ② 不要和决定你命运的人讲理 221
- ② 入乡随俗,别做太“隔路”的人 223
- ② 不要做招人嫉妒的事儿 226
- ② 学会闭口,给自己保留一些秘密 228

第9课 提升自己的“档次”,吸引更有价值的人脉关系

没有人喜欢自己被别人忽视,也没有人愿意永远甘当附庸。那么,你就寻求恰当机会表现自我并提升自我。

充分展示自我,影响外界,其实也就是打造你的人气和品牌。只有这样,朋友、猎头甚至不相识的人才有可能源源而至,成为你人生中的“贵人”。

- ② 讲情义重信用,树立起自己钻石级的形象 234



- ◎贵人都喜欢给有前途的人一个机会 237
- ◎学会保全自己,别做了权力竞争的“牺牲品” 240
- ◎成为某个领域的专家,自会有人主动与你交换资源 243
- ◎学会在别人的利用中成长 246
- ◎在老板面前,千万不要变成“应声虫” 248

第10课 乐于与人分享,在关爱与被关爱中建立互动

女人经营人脉,不能失去女性化的特点。不少女性在公共场合中,往往采取一种大胆主动性的待人处世方式,摆出一副强人的形象,以为这样就能获得更好的机会,给自己争取到更多的权利。事实上,如此可能要遭到更多的抵抗与冲撞,也就更容易受到损伤。

聪明的女性,都懂得以柔克刚的道理,她们敞开胸怀,与人分享资源、分享感情,在互惠互利中,建立和谐融洽的人际关系。

- ◎改变冰冷高傲的形象,不妨与人说说私房话 254
- ◎不把别人当成“假想敌”,别人也不会对你产生敌意 257
- ◎要有给别人带来愉快的能力 259
- ◎莫让曾经的舒适圈成为人脉的绳索 262
- ◎孤独是寂寞的,世界属于和蔼可亲的女人 265
- ◎千万不要吝惜感恩的言语 268
- ◎分场合说话,到什么山唱什么歌 271
- ◎多说圆场话,给足人面子 273

第 1 课

人脉的惊人力量

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出，我所认识的、全世界所有的成功者，最重要的特征就是创造人脉和维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系。

可以说，每个人拥有的人脉力量的大小决定了其成功的几率大小，经营人脉，我们的任务一是尽力扩大你的圈子，二是尽力将那些有分量的人物拉进你的圈子。上有贵人提携、下有朋友支持的女人，她的个人竞争力将成倍地增加。



有人提携，“麻雀女”也能变成“孔雀女”

这是一个渴望成功的年代，每个女人，必不甘心像自己的母亲或者祖母一辈人那样，一个锅铲、一把扫帚就“打发”了一生。那么，更多的机会和更大的空间又从哪里来呢？在全球 400 位富豪排行榜上，几乎有一半人是“含着金汤匙出生的”，他们有幸生于富豪之家，在此基础上发展起来，从而轻松地跻身于富人的行列。我们这个社会注重个人的实力，但也不能不注重先天的基础。问题是，对于世上绝对多数女人来说，并不是一出生就有做“公主”的资格，要让自己与成功的距离更近一些，就只能亲力亲为，垫高自己的起点。

当一个人解决一个巨大的困难，或者抓到一次绝好的机会时，总是会提到有“贵人相助”这个词。事实上，有许多被视为业内奇才的女强人，在名不见经传的时候，都曾接受过贵人的指引。

梁凤仪在香港中文大学读书时，与何文汇初识。1972 年，互生爱慕的两人结束恋爱阶段，步入婚姻的殿堂。

随后，何文汇前往英国攻读博士学位，梁凤仪陪同在丈夫身边。到伦敦后，梁凤仪成为一个纯粹的家庭主妇，她每日在家打扫房间、买菜、做饭，着实过了一段平淡无味、波澜不惊的生活。

时间一长，聪明的梁凤仪发现了，这种平静的家庭生活中隐藏着爱情危机。

1974 年，何文汇赴美国威斯康星大学教书，梁凤仪再次随行。此时，何文汇薪水菲薄，不足以养家。在美国，他们只有白手起家了。为了生活，梁凤仪曾在弗吉尼亚州一家餐馆做了近一年的侍



应生,但生活还是很窘迫。这样硬撑着直到1975年,梁凤仪才回到了香港,受聘于香港佳艺电视台,任编剧及戏剧制作人。

随后,梁凤仪成立了香港第一家“菲佣介绍公司”。该公司虽然没赚很多钱,但却给香港造成很大影响,引起了新鸿基证券集团董事局的注意。新鸿基的老板冯景禧是香港华资金融王国的当家人,他亲自向梁凤仪发出邀请,聘请梁凤仪到新鸿基集团任高级职员,主管公关部门及广告部门。从此,梁凤仪正式踏入了香港财经界。她从零开始,勤奋学习,很快便成为了冯景禧手下最受重用的几员干将之一。这段生活也成了她日后财经小说中的重要素材。

1990年,梁凤仪写出了《醉红尘》等6部长篇小说。1991年,梁凤仪更上一层楼,竟然一口气出版了《花帜》等一系列作品,“梁旋风”刮起来了。趁着这股东风,梁凤仪成立了“勤+缘”出版社。仅仅在建社的一年半以后,“勤+缘”出版社便收回了“8位数字”的投资,并在两年以后,一跃而成为香港3家营业额最高的出版社之一。

对于梁凤仪,我们都知道她是以写财经小说起家、以“勤+缘”出版社走向成功之路的。却不知新鸿基的老板冯景禧是她生命里至关重要的“贵人”,如果没有冯景禧的提携,梁凤仪的人生格局就不会那么宽广。踏入财经界、熟悉资本运作、见识豪门的生活、写财经小说、自己成立出版社,这中间的经历是一环套一环的,没有当年的偶遇“贵人”之因,就很难说有以后那一系列丰硕的成果。

人们称那些爱情生活甜蜜的女人有“情缘”,收入丰厚的女人有“财缘”。不过,仔细观察之后就会发现,大多数情况下,这些女子们在生活中都投入了自己的心力,任何一种运气都不会无缘无故地降临在一个人的头上。人脉也是一样。正如福气终究是人创造出来的一样,有人脉的女人也不是平白就



受那些贵人的喜欢,而是她们身上有一些特殊的个性。她们的共同之处就在于沟通能力强,并且非常珍惜自己的人际关系。

在生活中,你可以看到有些女人并不具备可以称道的背景,专业技能也算不上出类拔萃,但是她们所取得的成就,却是一些基础条件优越的人所不能及的。当然这里面有多方面的原因,但是有一点绝对不可忽视,那就是她们可以信托的关系更多,更懂得如何与人合作。丹尼尔·戈尔曼在其畅销书《情商》中指出,这些复杂的思考、沟通和社交技能对于生活中取得的成果,常常比传统的智商和职业技能更重要。

越是在男人成堆的地方,女人的交际手段越能发挥其重大作用。“男人的成功一般是通过实际的竞争取得的,而女人的成功则往往是通过交际联络取得的。”女人应善于运用你这方面的优势,微笑着敲开世界的大门。这个世界往往属于这样勇于敲门的人。

贵人一句话抵得过你苦做十年

作为一个社会人,不管你是卓越的还是平凡的,你都会有自己的社会关系网。这个关系网包括人缘关系、业务关系、办事渠道、信息来源等。比尔·盖茨说过一句话:高科技与高接触都同样重要。女性要突破目前所固有的、并不尽如人意的人生格局,所接触的朋友圈子是很重要的一环。

人脉是一个人最重要的一项资产,在他的交际网络中,涉及的面越广,有分量的人物越多,要做的事业就越顺。那些优秀的人物一向站在时代的前沿,眼光与见识都是一流的,有时候,他们的一句忠告或一次提示,说不定就能让你看到成功的路径。





贝尔 28 岁时拜访著名物理学家约瑟夫·亨利，与他谈论“多路电报”的试验，亨利对此不感兴趣。贝尔又提到他在实验中观察到的一个现象：把包着绝缘材料的铜线缠成螺旋状，有间隔地通电，就能听到线圈上的嚓嚓声。这回，亨利打起了精神，他敏锐地感到，这个年轻人在谈论一个有价值的现象，他要亲眼看看贝尔做这个试验。那天，街上刮着刺骨的寒风，老亨利却叫来马车，打算到贝尔的住所去。贝尔怕老人吃不消，便把仪器带来了。

他们听到了电流通过铜线圈发出的声音。贝尔觉得，可以利用这一原理让电线传递人的声音，又说自己缺乏足够的电学知识，不知道该不该把这一设想公布于众，让电学专家来做进一步的研究。亨利鼓励他说：“如果你觉得自己缺乏电学知识，那就去掌握它。你有发明的天分，好好干吧！”后来，贝尔写信给父母，描述自己的感受：“我简直无法向你们描述这两句话是怎样地鼓舞了我……”要知道在当时，对大多数人来说，通过电线传递声音无异于天方夜谭，根本不值得费时间去考虑。几年后，贝尔又说：“如果当初没有遇上约瑟夫·亨利，我也许就发明不了电话。”

类似的故事，比比皆是：

一些年轻的乡村企业家开始创业时并不是非常成功，但在拜访过大城市的同行后，他们获得了巨大的动力，那些成功的大企业家刺激了他们的进取心。

同样的事情也发生在专业人士身上。年轻的乡村医生参观了大城市的医院后，更加坚定了在医学界出人头地的信念；学生听完本专业大师的演讲，心中可能会燃起万丈豪情；一位默默无闻的年轻运动员与他心目中的偶像、一位世界级明星的一次会面，也许是他一生的转折点。

成功者总是会提携那些有志于成功的人，失败者也总是与失败者为伍。为了使我们拥有更为成功的人生，请牢记一点：经常与有价值的人保持来



往,回避没有价值的人际关系。

人际效应的一个重要原则,是尽力接近那些能够给你的生活带来转机的贵人。一个人的社交圈子里,不能没有几个重量级的人物。与更优秀的人物结交,可以使女人们开阔眼界、提升素质,缩短走向成功的距离。很多时候,有“贵人”引路,可以使正在上升的道路上摸索的你,省去许多弯路,直接站在一个让人羡慕的起点。

1987年,斯坦福大学的一次晚宴改变了赖斯的生活轨迹,帮她实现了当年的“白宫梦”。当时,她在简短致辞中,指出了大名鼎鼎的斯考克罗夫特讲话中的不妥之处。这却让台下的斯考克罗夫特感到她后生可畏,相见恨晚。他还专门到赖斯的课堂上听了一次课。1988年大选后,斯考克罗夫特成为老布什总统的国家安全事务助理。他把赖斯揽到门下,让她主管苏联的事务。

在老布什总统任期内,苏联解体,东欧发生剧变,柏林墙倒塌。赖斯为此在幕后出过不少力。老布什曾说:“我对苏联事务的所有知识都是她传授给我的。”老布什卸任后,赖斯回到斯坦福大学教书,一年内就升任学校第二把手——教务长。她还常到老布什家中做客。老布什把她当做女儿一样看待。

1995年小布什当选为德克萨斯州州长。老布什感到赖斯可能对儿子的前途有用,于是便安排赖斯与小布什见面。同为体育迷的小布什与赖斯一见如故,聊了很多关于棒球的逸事。此后,他们互相赢得了对方的尊重和友谊。小布什曾这样评价赖斯:“美国将会发现她是一个聪明人,我相信她的判断。”小布什当选美国总统后,赖斯担任了总统国家安全事务助理,成为美国政坛最耀眼的女性政治明星之一。

斯考克罗夫特和老布什那曾经翻云覆雨的双手,只轻轻地用一把力,就把黑人姑娘赖斯推到一个万人瞩目的位置。当然,这里面赖斯本人的能力和