

告诉你如何构建自己的人脉关系网

人脉

的

王森玉◎编著



THE POWER OF PERSONAL CONNECTIONS

你的人脉决定你的财脉 你的人脉决定你的命脉

人脉是一种潜在的无形资产，是赢得成功的第一要素，也是获得财富的第一把钥匙



外文出版社

THE POWER

王森玉◎编著 OF PERSONAL CONNECTIONS

告诉你如何构建自己的人脉关系网



外文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉的力量/王森玉著. —北京: 外文出版社, 2010

ISBN 978-7-119-06409-3

I. ①人… II. ①王… III. ①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 067287 号

策 划: 裴 玲

责任编辑: 钟 文

装帧设计: 天下书装

印刷监制: 冯 浩

人脉的力量

王森玉/编著

©2010 外文出版社

出版发行: 外文出版社

地 址: 中国北京西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037

网 址: <http://www.flp.com.cn>

电 话: (010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 68995844/68995852 (发行部)

(010) 68327750/68996164 (版权部)

制 版: 北京中印联印务有限公司

印 制: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店 / 外文书店

开 本: 700mm×1000mm 1/16

印 张: 14.25

字 数: 251 千字

装 别: 平

版 次: 2010 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-119-06409-3

定 价: 29.80 元

建议上架: 人际关系学

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995852)

前 言

这是一个以成败论英雄，以竞争分胜负的博弈时代，没有任何一个时代比现在更注重利益，也没有任何一个时代比现在更注重人脉。事实已经证明，那些赢得胜利的人往往都是懂得与人合作，拥有良好人脉的人。

在美国曾经流行过这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”无独有偶，在中国也有这样一句话：“在家靠父母，出门靠朋友。”实际上，这两句话的意思大同小异，都是在强调，一个人要想改变自己的命运，获得成功，就必须有足够的人脉作支撑。

历史从来都是最生动的一本教科书，以人脉制胜的人物和事件层出不穷，俯拾皆是。比如后汉三国时期的皇叔刘备，就是这个其貌不扬，靠在大街小巷里贩卖草鞋维持生计的小商贩，却是一个善于经营人脉的有头脑的人物。刘备的麾下聚集了关羽、张飞、赵云、黄忠等虎将，他成为江湖老大之后更是得到徐庶、诸葛亮、庞统等知名谋士的倾心辅佐，最终，才联吴抗曹，成就了三足鼎立的一番霸业。再比如北宋时期的宋江，他原本只是一个小小的押司，地位卑微，口袋瘪瘪，连他的老婆都看不上他，可他却是一个懂得经营人脉，懂得做人，交朋友的高手。他得到了众多江湖好汉的拥护和爱戴，无论是三拳打死镇关西的鲁智深，还是景阳冈上打死猛虎的武松，胆大包天抢了生辰纲的晁盖等人，对他都是心悦诚服，肝脑涂地，万死不辞。

此外，清朝时期的红顶商人胡雪岩也是一个深谙人脉之道的高人。他幼年时给地主放牛，在米铺里做学徒，吃了很多苦，后来投身商界之后，他时刻以“仁”、“义”二字作为经商的信条，结交朋友，乐善好施，最终成为闻名大江南北，富甲一方的大富豪。

以上这些历史人物的成功经历都在告诉我们一个道理：“兴衰成败在人脉，你的人脉有多大，你的事业和未来就有多大。”

诚然，任何一个人所拥有的关系和人脉都不是凭空而降的，有时要靠前辈人的积累和帮扶，但更重要的是自己的积累和经营。许多时候，需要走出自我，主动与他人建立联系，获得他人的帮助。

美国知名演员也是成功的制作人寇克·道格拉斯，相信大家都很熟悉。他因1949年在《冠军》一片中扮演残酷无情的拳击手一角而一炮走红，随后主演了《生活的欲望》、《光荣之路》等电影，成为好莱坞明星。

很少有人知道寇克·道格拉斯年轻的时候，曾经有过一段穷困潦倒的日子，好在他依然保持着一颗乐观向上的心，没有放弃自己的梦想。

有一次在搭火车出行的途中，出于寂寞，也出于礼貌，寇克·道格拉斯和坐在他旁边的一位女士攀谈起来，两人一见如故，非常谈得来。当然，那个时候，寇克·道格拉斯并没有想到这位和他相谈甚欢的女士就是好莱坞的著名制片人。正是这次畅快淋漓的交谈，让道格拉斯结识了自己命运的贵人，打开了通向好莱坞的大门。格拉斯的才华是毋庸置疑的，但是，如果没有旅途中这位慧眼识珠的女士的帮扶，或许他还要走很多弯路，甚至根本不可能成为大众的偶像。

人脉的重要性，许多人已经意识到了，但是如何发现身边的人脉，如何区别对待不同的人脉呢？如何抓住人脉、盘活人脉，利用人脉铺就自己的成功之路呢？这是值得我们认真思考和学习的。

在本书中，作者通过大量贴近生活的事例和精练的要点，从立足社会、成就事业、为人处世和铺就晋升之途，从与朋友、上司、下属、同事、异性、陌生人、亲人、合作对象等多方面入手，生动地讲述和展示了经营人脉、打理关系、巧妙处世、和谐人生的技巧和方法。掌握、懂得了这些技巧和方法，将会使我们在人际交往中如鱼得水，游刃有余，在事业的道路上立于不败之地。

目录

contents

Chapter 1

第一章·人脉就是命脉

- 001 人脉如水你如鱼
- 008 多一个熟人，就多一份力量
- 017 多认识一些站在金字塔顶尖的人
- 025 主动结识那些握住你命运的人
- 032 人脉远比黄金贵
- 040 贵人无处不在
- 048 和你的人脉一起成长
- 056 关系就是成功的催化剂
- 064 成功是从别人那里得来的
- 072 人脉才是真正的超人
- 080 人脉是可以借来的
- 088 人脉越广，路子越宽

Chapter 2

第二章·建立自己的圈子

- 099 有圈子才能左右逢源
- 107 遵守圈子里的规则
- 115 建立你的人际网络
- 123 找一个恩师做靠山
- 131 多一个朋友就多一条路
- 139 让下属成为可靠的助手
- 147 老乡是天然的人脉
- 155 重视你遇见的每一个人

多结交几个异性朋友

善待落魄之人

11. 经营好同学关系

把竞争对手变成朋友

与政府修好

第三章·学会和不同的人打交道

对心高气傲者讲策略

对爱慕虚荣者敬而远之

城府深的人要谨慎对待

用热情打开内向者的心

对暴脾气的人要冷静

对尖酸刻薄的人要平和

对猜疑重的人要坦然

对无理取闹的人要淡定

与搬弄是非的人保持距离

把恭维的话点到腰眼上

巧让“闷葫芦”开口说话

第四章·形象是人际关系的核密码

用个人形象征服他人

举止优雅能增添魅力

110	握手也要讲细节
111	良好的品德是赢得友谊的前提
113	不可饶恕的谎言
117	忠诚是情谊的源泉
119	不可透支的信用度
121	正直赢得好声誉
124	热情是人脉的桥梁
126	谦虚容易让人接近
127	做快乐“使者”，不做“冷脸婆”

第五章·交际中要遵守的原则

131	不可与他人争抢风头
134	成人之美才能获得朋友
136	只扫门前“雪”是不够的
138	保持适当的交际距离
141	将表现的机会让给他人
143	不要看脸断人
146	以尊重换别人的尊重
148	做和事老不做挑拨狼
150	方便别人就是方便自己
152	推销自己是最大的买卖
155	与不同性格的人和谐相处
159	别人的功劳贪不得

CONTENTS

第六章·人脉要用“心”维护

- 017 宽容是人际关系的催化剂
- 018 常怀感恩心才能渐行渐远
- 019 “雪中送炭”胜过“锦上添花”
- 020 尊重有多深友谊就有多深
- 021 欣赏是对别人最好的赞美
- 022 善于分享的人，朋友遍天下
- 023 厚道才能赢得好人缘
- 024 对朋友忠诚，朋友才对你忠诚
- 025 信任对方，才能获得对方的信任
- 026 患难之交比金贵
- 027 精心送好礼，巧妙传情意

CONTENTS

第七章 交际“恶习”要根除

- 032 批评也得讲技巧
- 033 别做长舌妇
- 034 美丽谎言也动人
- 035 害死人的小便宜
- 036 别让面子害了你
- 037 不揭人短处，不戳人痛处
- 038 别让嫉妒破坏友谊
- 039 别做落井下石的事情
- 040 不要对别人发脾气

第一章·人脉就是命脉

纵观古今，无论是权高位重者，还是商场上的大亨，他们之所以在自己的领域里成为顶尖人物，除了他们有过人的才智外，最关键的是他们拥有好的人脉。生活中，为什么一些有高学历、有专业技能、有资金的人，却总是遭遇事业上的失败，无法获得大的成功呢？究其原因，就是没有好的人脉，或者说他们不懂得经营自己的人脉。事实上，人脉就是命脉，人脉决定人生的成败。



人脉如水你如鱼

有了人脉，如鱼得水！缺少人脉，寸步难行！

生活中，为什么一些有高学历、有专业技能、有资金的人，却总是遭遇事业上的失败，无法获得大的成功呢？究其原因，就是没有好的人脉，或者说他们不懂得经营自己的人脉。

事实上，人脉就是命脉，人脉决定人生的成败。

纵观古今，无论是权高位重者，还是商场上的大亨，他们之所以在自己的领域里成为顶尖人物，除了他们有过人的才智外，最关键的是他们拥有好的人脉。

乔·吉拉德是著名的销售大王，他所创造的汽车销售最高纪录至今无人打破。如今，乔·吉拉德早不再从事汽车推销的工作，他不停地游走在世界各地，将自己成功的销售经验带给所有的从事于营销的人员。

有一次，乔·吉拉德被邀请去作一场关于人脉的演讲。众人翘首以待推销大师的到来，终于他来了，演讲马上开始了，等他向在场的人们问候过之后，乔·吉拉德拉开他的西装，从衣服兜里掏出了一叠名片，撒向台下的人们，那天，他至少撒出了 3000 张名片给现场的听众。

全场的气氛一下子热烈起来。扔完名片，乔·吉拉德对着台下的人们大声地说：各位，这就是我成为世界第一名推销员的秘诀，是这些拥有我的名片的人们，是这份庞大的人脉帮我完成了我的销售传奇，我的演讲到此结束！

盛世传媒集团的董事长张鑫龙先生生意遍布海内外，如今固定资产过亿元，实际上，十多年前，他还只是一个进城打工的穷学生，那么他是怎样赢得了如今这笔惊人的财富的呢？用他自己的话就是：“我能有今天，靠的都是朋友的帮助。没有他们我什么也不是，我就是一条鱼，朋友就是大海，就是我的水，有朋友，有人脉，我这条鱼才能如雨得水”。的确，是他的广袤的人脉造就了他这个富翁。

从走上社会开始，张鑫龙就非常善于积累人脉，想办法认识各类朋友，为了认识更多的朋友，他走到哪里都会带着自己的名片。带名片出门已经成为他的习惯，如果哪天

出门忘记带名片，他会浑身不自在，就像自己没有带钱包。

走出校门的时候，张鑫龙在朋友的推荐下去了一家外贸公司任总经理助理。在北京工作期间，他结识了许多北京的朋友，其中有很多都是老干部的后代，在这些特殊朋友的介绍下，他认识了许多很有影响力的朋友，通过这些朋友的帮助，他抓住了许多机会，结识了更多的社会上层的成功人士，从而拓展了自己的事业，挖到了第一桶金。

后来，张鑫龙在朋友的推荐下开始经营传媒公司，为央视提供广告业务。由于当时传媒业刚刚开发，占据先机的张鑫龙的生意一下火热起来，接连拿下了央视不少业务，在业内确立了自己的地位，成为最受央视欢迎的合作伙伴。

据张鑫龙说，他的朋友有两三千个之多，他说，如果不是这样多的朋友，他的事业不会这么顺利，没有这样多的朋友，就不会有这样多的生意，也不会有这样大的事业。

乔·吉拉德和张鑫龙的成功经验给了我们这样一个启示：有了人脉，如鱼得水！缺少人脉，寸步难行！

遗憾的是在现代社会里，很多人并没有意识到人脉的重要性，特别是一些初涉职场的年轻人，他们往往会想：我是海归，公司里谁有我这样的海外经历？我是名校毕业的MBA，公司里谁接触过这种课程？我在微软工作过3年，谁有我这样的工作经历……正是在这种思想下，这些年轻人自恃有才华、有高学历、有承担重要工作的经验，因此他们理所当然地认为公司下一个升迁者必然是自己，但是，事实往往出乎他们的意料，升迁晋级大多与他们无缘。因为他们忽略了成功链上一个重要的环节——人脉。他们忽略了人脉，在日常生活中也不注意积累人脉，因此遭遇失败也就不足为奇了。而那些有才华又懂得经营人脉的人，则往往能够成为自己所在行业的翘楚。

多一个熟人，就多一份力量

一个人能否成功，往往不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

对于个人来说，人脉永远是我们立世的秘密武器，是一个人通往财富、成功的入门票。一个人能否成功，往往不在于你知道什么，而是在于你认识谁。你认识的那些人才是真正决定你人生际遇的主宰者，也许你会说“我有良好的专业知识”。是的，专业知识的确是胜人一筹的资本，但是，社会上有良好的专业知识而失业甚至落魄者大有人在，究其原因，就是他们没有好的人脉，而纵观生活中的那些成功者，又有多少人是毕业于顶尖世界名校的呢？所以，认识谁比你知道什么的确重要得多！

有这样一个故事：北京有一所小学有一个叫吕春穆的美术教师，有一天，他偶然在杂志上看到一则有人利用收集到的火柴商标引发学生学习兴趣和创作灵感的报道，这个报道给了他启发，他立即决定自己也要收集火花。为此他展开了广泛的交际活动，他首先油印了 200 多封言词中肯、情真意切的短信发到各地火柴厂家，不久就收到六七十家火柴厂的回信，于是，他就有了几百枚各式各样精美的火花。

吕春穆老师并没有就此满足，而是主动走出去以“花”会友。他于 1980 年结识了在新华社工作的一位花友，一次就送给他 20 多套火花，还给他提供了一条关键信息，建议他向江苏常州一花友索购花友们自编的《火花爱好者通讯录》，通过这本通讯录，他由此又结识到了国内 100 多位未曾谋面的花友。吕春穆老师与各地花友交换藏品，互通有无；他利用寒暑假，遍访各地花友，还通过各种途径与海外的集花爱好者建立联系。

吕春穆老师不仅在与“花友”的交往过程中，享受到了无穷无尽的乐趣，而且这也为他的成名创造了机会。吕春穆老师不仅收藏火花，还喜欢写些心得发表在各个报刊上，他先后发表了几十篇有关火花知识文章，被聘请为《北京晚报》“谐趣园”栏目的特约撰稿人。他的火花藏品得到了国际火花收藏界的承认，并跻身于国际性的火花收藏组织行列。

吕春穆老师于 1991 年，带着他精心收集的几百枚火花精品参加了在广州举办的

“中华百绝博览会”。最终，他以 14 年的收藏历史和 20 万枚的火花藏品被誉为“火花大王”而名甲京城。

可以说，吕春穆老师的成功完全得益于他营造的“人脉”，他以“花”为媒，结识朋友，然后通过朋友再认识朋友，一直把人脉关系建立到全球，由此铸造了他的成功和辉煌。

积累人脉全在有心，广泛结交人际关系，是一条十分有效的推动事业进步，快速取得成功的途径。借众人的力量你就能够处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

香港瑞安集团当家人罗康瑞先生对此也有很深的感受。

1984 年，罗康瑞第一次来到上海，那时的上海，正处在整个 20 世纪中面目最为萧索的境地，多年后，他回忆说：“当时的感觉不怎么样。”

可仅一年后，罗康瑞却决定到上海投资。1985 年，37 岁的罗康瑞出任香港基本法咨委会委员，为加强对内地的了解，他带团到北京、上海、广州考察。他第二次踏上上海的土地，在这里，经人介绍，他认识了许多“年轻的朋友”。

虽然此时的罗康瑞无法预见这些“年轻的朋友”对他意味着什么，但是，他真心地和那些朋友们交往。

今天，当年的“年轻的朋友”大多年过半百，其中一些已经处在高位上，但罗康瑞依然习惯这样形容他们。罗康瑞与上海的缘分，便由这些“年轻的朋友”开始。他们的支持与帮助最终成为罗康瑞的上海事业至为关键的内容。

罗康瑞在卢湾区称得上如鱼得水，谈到卢湾，他不无感慨：“我们和卢湾区的关系……城市酒店在卢湾，瑞安广场也在卢湾，新天地、人工湖还在卢湾。你到什么地方去投资呢？人总是最重要的。”

的确，人是最重要的，无论是在职场还是经营生意都如此！所以，在生活中，我们应该主动去结交人，当然，不要抱着功利心去结交，那样你是无法获得好的人脉的。

多认识一些站在金字塔顶尖的人

在社会上，有时一些关键人物为你说一句话，能够让你至少奋斗 10 年，甚至能够改变你的命运。

所谓站在金字塔顶尖的人，就是各个行业的成功者，是那个行业的代表人物，比如互联网的比尔·盖茨，比如投资界的巴菲特，比如地产业的王石，比如演艺界的张艺谋……认识更多关键的人，是人脉链条中的关键。在社会上，有时一些关键人物为你说一句话，能够让你至少奋斗 10 年，甚至能够改变你的命运。

美国人际关系权威哈维麦凯曾说：“如果凌晨两点，你急需要 10 万美元，你有多少个朋友会不问理由，二话不说，迅速到银行汇钱给你？”哈维麦凯自己就有 480 多个这样的朋友。问问自己，你有多少个这样的朋友？

人生中所遇到的危机不只是借钱，也有一些突发状况，你会需要顶尖的律师、顶尖的医生、顶尖的会计师来帮助你，如果你平常没有建立这些人脉关系，在困难时，谁会伸出援手呢？所以人脉不只是钱脉，更重要的是，人脉就是命脉，人脉是用来救命的。

著名画家李苦禅小时候家里经济很紧张，全家人过着很清苦的生活，但他酷爱学习，并带着简单的行李从山东来到北平求学。

李苦禅考取了国立艺专，开始了含辛茹苦的求学生涯。他虽然处处节俭，但是一贫如洗的父母再也借不到钱来供他上学了。他面临着辍学的危险，但他坚持认为只有努力自救，才可以解决目前的困难。

于是李苦禅白天上学，晚上到车行租一辆人力车拉车，为完成学业迈出了自强自立的一步。

有一次，李苦禅拉了一夜的车，翌日天刚亮的时候，他准备到西四牌楼的车行去交车。就在这个时候，忽听见背后有人喊了一声：“人力车！”为了多赚点钱，他急忙转身朝发出喊声的方向跑去。待走近之后才发现，老师齐白石在一个青年的搀扶下准备坐人力车。李苦禅不好意思，就在他扭身要走时，齐白石却喊住了他：“李苦禅，把我送回家吧！”

这时，李苦禅努力克制着羞涩，他觉得拉齐白石老师那样的艺术大师是自己的荣幸，而且平时要结交到这样的大师并不容易，于是，他决定及时地把悄然来到身边的贵人抓住，拉了老师齐白石回到住处。

齐白石说：“以后你常来坐坐，有什么困难大家一起想办法解决。”从此，为了帮助李苦禅，齐白石特地挑选了他的一些字画，亲笔题款后让李苦禅拿到书画店去卖，借此资助他完成学业。

在齐白石的帮助下，李苦禅画技日臻成熟。如今，他的画已是千金难求的珍品。

可以说，在中国的现代画史上，李苦禅要是没有结识齐白石这个艺术界的顶尖人物，而且没有及时抓住与其相交的机会，就不会得到这位国画大师的帮助，中国可能也就没有李苦禅这个杰出的画家了。当然，齐白石之所以乐意帮助他，也因为他的确有才华，而且勤奋。

可是，在现代社会里，很多有才华也很勤奋的人最终却籍籍无名，就因为他们没有认识更多的能够对自己有帮助的顶尖人物。

当然，有的人会抱怨说，我只是一个普通人，和生活中的那些顶尖人物连见面的机会都少，何况是认识呢？

事实上，这样的问题困惑过不少人，那么，如何认识这些顶尖人物呢？哈维麦凯给了我们一个简单而实用的方法，他说：“在这个地球上，人与人之间的关系，不会超过6个人之间的相互关系。”换言之，透过你的朋友的朋友的的朋友的朋友的朋友的朋友，你就能认识任何你想认识的人，比如姚明、章子怡、郭敬明等等。

另外，我们还可以创造机会去认识那些顶尖人物。所谓创造机会，无非是到一些顶尖人物经常出入的场所活动，比如高尔夫球场、高级宾馆的健身娱乐场所、一流的影剧院和音乐厅、高级商场等，这些都有可能是他们经常出入的地方。

总之，认识更多的顶尖人物，对我们的职业生涯或是生意场上的交易有百利而无一害。