

构建你自己的人际关系网

成杰 王晓升◎著

Renmai
Jueding Mingmai

人脉

决定命脉

—— 打造你的黄金人脉 ——

智慧的人时时处处经营人脉 成功的事桩桩件件依靠人脉

人脉是你一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。在知识经济时代，如果想要成功，就必须营造一个成功的人脉关系，为自己积累丰富的人脉资源。没有人脉，只能是一分耕耘，一分收获。若加上人脉，我们将是一分耕耘，数倍收获。

中国华侨出版社

人脉 决定命脉

Renmai 打造你的黄金人脉
Jueding Mingmai

成杰 王晓升◎著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉决定命脉 / 成杰, 王晓升著. —北京: 中国华侨出版社,
2010.2

ISBN 978-7-5113-0224-3

I. ①人… II. ①成… ②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023738号

• 人脉决定命脉

著 者 / 成 杰 王晓升

责任编辑 / 高文喆

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 16.5 字数 / 250千

印 刷 / 北京华戈印务有限公司

版 次 / 2010年4月第1版 2010年4月第1次印刷

书 号 / 978-7-5113-0224-3

定 价 / 29.80元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼305室 邮 编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

序 言

世界第一人脉关系专家哈维麦凯先生说：“人脉就是钱脉。”在当今这个竞争激烈的时代，人脉不仅仅是钱脉，人脉更是命脉。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。”

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确如此，在美国，曾有人对2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料，然后回答：解雇他们的理由分别是什么。”结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，三分之二的答复都是：“因为他们不会与别人相处。”

在社会上，我们也会发现这样的事实：一个被众人接纳和认可的人，有时候能力未必超人一等；但一个成功的人，其背后必定是一群人在努力。自古以来，怀才不遇的大有人在，却很少有人际关系过硬、左右逢源却没有出路的人存在。

因为，成功的人往往懂得为人处世的技巧，能为自己营造一个良好的人脉环境，就能拥有恰当的人际关系，就能做成想做的事情。有了能力，还需要有人欣赏、有人提拔。处理好人际关系，形成自己的关系网，也是每个人降低办事成本的最佳选择。

要知道，人与人之间，感情投资比金钱投资、技术投资等要稳定可靠得

多。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你，这就是一个社会交往的潜规则。

“世事洞明皆学问，人情练达皆文章。”在这里，“世事洞明”说的就是懂道理，“人情练达”讲的是识事理。这些为人处世的技巧在现代社会中也是非常实用的。要想取得成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世之道。

无论社会如何发展，人际关系永远都是一门永恒的学问。人际关系犹如一座迷宫，一旦走对路，掌握与人相处的原则，秉持正面思维，就算身在迷宫也能顺利脱险、寻获出路。当然，并不是每个人生下来就能左右逢源，所有的关系都要靠自己去赢得。

本书从人脉的建立和维护、人格魅力的形成、人际沟通、洞察人心、社交礼仪、求人办事技巧以及人际交往误区等几个方面，将心理学、社交学的理论与大量社交故事相结合，详尽讲述了人际交往的各种策略，帮助读者顺利地扩展自己的社交圈子，增加人脉常识和经验，积极利用人脉获得成功！

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开金口，相信你的出击一定会更完美。

成杰 王晓升

2010年3月于上海



浅析篇

第一章 从自我开始——构建人际关系网

- 人脉的威力 / 003
- 人要有自己社交的圈子 / 006
- 构建自己的关系网 / 009
- 与谁交往决定你成为何种人 / 012
- 其实贵人离你并不远 / 015
- 交友不可“人走茶凉” / 019
- 朋友的数量与自己的胸怀成正比 / 023
- 人际交往中要有团队精神 / 026

第二章 交际礼仪——把握初次见面的基本礼仪

- 良好的第一印象是个人的最佳名片 / 031
 - 展示你个性开朗的闪光点 / 034
 - 注意树立积极形象 / 037
 - 恰当的说话方式是一门艺术 / 040
 - 切忌说话不把握分寸 / 044
 - 成为语言赞美的行家 / 047
 - 倾听是有效沟通的金钥匙 / 050
 - 微笑是最好的交流方式 / 053
 - 牢记对方的名字 / 055
-

进阶篇

第三章 提高自我控制能力——扫除人际关系发展的障碍

- 养成好习惯，戒除坏习惯 / 061
- 克服自卑心理 / 065
- 让内心充满热忱 / 068
- 远离谣言，不做令人讨厌的“小喇叭” / 071
- 诚信是人脉成功的第一要素 / 074
- 友善比强势更有效 / 077
- 话不说满，给自己留下回旋的余地 / 080
- 幽默可令沟通出彩 / 084

第四章 把握人际交往的原则——交际中不可不知的要点

- 协调合作与竞争的原则 / 089
- 驱逐烦恼的原则 / 092
- 到处受欢迎的原则 / 095
- 与人友好相处的原则 / 099
- 了解对方观点的原则 / 102
- 不轻易与对手争辩的原则 / 105
- 正视别人批评的原则 / 108
- 保持理智的原则 / 110

实战篇

第五章 用正确的方法做正确的事——交际中常见问题的处理

- 克服害羞心理 / 115

- 纠正他人的偏见 / 119
- 从容应对恶语相向 / 122
- 少说易被人误解的话 / 126
- 灵活运用赞美 / 129
- 玩笑不要开过了火 / 132
- 送礼也有大学问 / 134
- “你错了”，切勿轻易说出口 / 137
- 莫碰对方忌讳之处 / 140

第六章 交际中的焦点问题攻略——使关系更加紧密的沟通术

- 个性强的人怎样交友 / 145
- 性格内向的人怎样处世 / 147
- 年轻人怎样拓展社会交际 / 150
- “察言观色”有妙用 / 153
- 对待“小人物”的正确策略 / 156
- 要雪中送炭，更要锦上添花 / 158
- 适时用身体语言表达内心世界 / 162
- 做好人脉“保鲜”工作 / 166

精 进 篇

第七章 驾驭人际关系——缔结好人缘

- 互不伤害的社交艺术 / 171
- 学会合理地拒绝别人 / 174
- 灵活把握竞争与合作的关系 / 177
- 不妨让自己也沾沾名人的光 / 180

- 做足“人情”好办事 / 185
- 原谅仇人，感激恩人 / 188
- 与他人分享成功 / 191
- 建立成功人脉须厚积薄发 / 194

第八章 人际关系成功导向——营造成功的人际关系网

- 善于创造机会与人相识 / 199
- 保持奉献与回报的平衡 / 203
- 在人脉管理中把朋友分级 / 206
- 你也可以成为“大人物”的亲密朋友 / 210
- 常常联络，情感是靠平时积累的 / 213
- 保持合理的交际距离 / 217

第九章 拓展职场人脉圈——轻松应对职场难题

- 打入公司的主流群体 / 223
- 一定要尊重公司的“老前辈” / 227
- 团结合作会使你如虎添翼 / 229
- 摸透上司的个性与领导风格 / 232
- 学会与不同类型的同事相处 / 236
- 职场上切勿“越位” / 241
- 人事变动前的“热身”活动 / 246
- 办公室男女两性相处之道 / 248
- 摆脱流言飞语的困扰 / 252



第一章

从自我开始——构建人际关系网

浅析篇

人脉的威力

斯坦福（Stanford）研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出，在一个人的成就中有85%决定于人际关系网，而专业知识只占15%的比例。看到这个数据是否令你感到震惊？再看看以下的例子，或许你会发现，人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色的。

在我创办红羽集团伊始，就坚定地执行把人脉的培养作为公司运营的重要目标，并且还把这种理念带入了集团里面。我认为，人脉不仅仅是钱脉，更是每个人的命脉，公司的成功取决于是否发现那些随时给你带来财富的贵人。

在为欢迎亚洲成功学权威人士陈安之老师举办的宴会上，我很荣幸有机会在与会同仁前阐述了自己的理念，获得在场各位企业家的共识，更由此引起一位蒋先生的关注。会后，他主动联系到了我，表达了他的合作意向，并透露出了大胆而新奇的观念。凭借敏锐的市场嗅觉，我们很快达成了一致。不久，我们就成立了浙江积分宝商贸有限公司，并且吸引了全国许多顶尖高手前来共建。

就是这样一次偶然的机遇成就了蒋先生和我的财富之路，但是一切的偶然背后都可以追溯到其必然性，我们的成功正是得益于“人脉就是命脉”的思想认识。

由此可见，假如你决心成为顶尖人物，就千万不要忽视人脉的力量。在好莱坞有一句很盛行的话：“成功不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”当然，这句话有其片面性，但是从某种程度上说明了建立人脉的重要性。作为一个生存在现实社会中的人，我们应该正视这一点。

美国老牌影星库克·道格拉斯年轻时十分落魄，由于没有工作，他常常流离失所，朝不保夕。可是有一回，他在火车上遇到一位很有气质的女士，于是道格拉斯主动与之攀谈了几句。没想到就这么几句话，他的人生就此转变。

那次谈话没过几天，他就被邀请至一家制片厂报到。原来与他攀谈的那位女士，真的不是寻常人物——她是当时一个知名的制片人。她看出了道格拉斯落魄的外表下潜藏着的表演天赋，于是就给他一次机会，道格拉斯最终一鸣惊人！

这个故事说明了一个什么道理呢？人脉！人脉！还是人脉！就算你有天大的才华，有冲天的志气，你还是得认识这样一个人：他能够为你提供一个让你表现自己的舞台，他能让你的才华为世人所瞩目。如果你真的是一个有才华的人，你就能抓住这个机会一举成名，彻底折服众人。

特别是对于那些决心成为某个行业或某一领域顶尖人物的人来说，一定要对这一点有清醒的认识。你越是想出名，越是想拔尖，你就越需要挖掘人脉中潜藏的巨大力量。如果你能够充分利用人脉的威力，那么你前进途中的困难将迎刃而解。

打个比方来说，人脉就像雨，平时或许你还没有切实感触到它的好处，可是一旦碰到旱灾大荒，你的人生遭遇到特别困难的时候，一阵及时雨就足以救你的命。所以，如果你有志于成为一个不同凡响的人，如果你渴望人生的辉煌，那么你就不能轻视任何一阵“雨”，哪怕是一阵微乎其微的“雨”。

在三国争霸之前，周瑜曾在袁术部下为官，但并不得志，仅被委任为一个小小的居巢长，相当于一个小县的县令。

在他的任上发生了饥荒，百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活饿死了不少人。周瑜身为父母官，看到这种悲惨情形一筹莫展。这时，有人献计说在他的管辖界内有一个乐善好施的财主鲁肃，他家境殷实富裕，且乐善好施，不如向他去借。周瑜无奈只好亲自登门拜访鲁肃，寒暄客套完毕，周瑜

就直接说：“不瞒老兄，小弟此次造访，就是想借点儿粮食。”

鲁肃见周瑜外貌俊朗，料定他日后必有一番作为，因此哈哈一笑说：“此乃区区小事，兄当奉送。”周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都被深深感动了，两人从此交上了朋友。后来周瑜在江东当上了将军，他牢记鲁肃的恩德，并将他推荐给孙权，鲁肃终于也得到机会成就自己的人生大业。

事实不止一次证明，得人脉者得天下。很多人，他们从事的行业虽然很普通，但是他们注重建立人脉，于是获得了出人意料的成功。可以说，他们不只是在简简单单地做事，而是在踏踏实实地经营人脉。

美国心理学家W·巴克说过：“人离不开人——他要学习他们，伤害他们，支配他们……总之，人需要与其他人在一起。”

在当今竞争激烈的市场经济中，要想成为一个赢家，并且赢得风光、体面，人脉绝对是你打开市场的利器。这把利器是千万不能小瞧的，因为人脉广，便等于竞争力强，那么你比别人能获得更多的有用信息。要知道，在当今的信息社会，信息便是无价之宝，还有什么东西能比信息更宝贵呢？

从这个角度讲，人脉是每一个人的巨大财富。假如你希望有朝一日成为巨富，那么请牢牢抓住你的人脉吧！因为你的人脉就是为你生产“钞票”的永动机！

特别是在现今这个充满危机和变动的世界中，人们所需要的关系不只是一种包含着固定依赖性、无所不在的脉络关系，而更是一种能够帮助人们成长、自我支撑，同时又能提供给人们一种归属感的关系。很多人都是带着这种良好的人际关系期望与他人交往，但往往几个回合下来，便失去了耐心和宽容，几乎每个人都在历数别人在交往中的缺点与不是，这使得大家都感到现实人际关系的复杂与无奈。

所以，现在骤变的社会已经阻挠了人们与外界的既定关系，使人们很难，有时甚至不能用传统的方式成功地与他人互为作用。人们需要建立一种和谐的、健康的人际关系。

● 人要有自己社交的圈子

一个人在社会上生存，要想得到更多的朋友，获得更多的人际资源和帮助，一定要有一个或者几个属于自己的圈子。圈子，最重要特点是圈里的成员都有相近的爱好和共同感兴趣的话题，而且说话自由，交流方便，因此，圈子里的人很容易找到自己志同道合的朋友，听到自己关心的各种信息，从而得到更多意想不到的收获。

事实上，一个人组成不了团队，团队的力量将远远大于一个优秀人才的力量。合作所产生的力量绝不是团队个体力量的简单叠加，整个团队协作产生的合力绝对要大于每一个团队成员力量的总和。

尤其是在今天，企业比起以往任何时候都更需要协作精神，资源共享、信息共享才能够创造出高质量的产品和服务。对于企业内部的员工而言，协作造就团结，这是一种双赢的状态，是员工之间的双赢。下面的这个故事就是发生在一个中国留学生身上的真实故事：

一位中国留学生在美国进修管理学硕士学位时，有一门课程要求他和班上的其他三名同学一组到一家企业去实地参与编写一份企划方案。由于同组的另外三个美国同学对企划开发都没什么概念，所以他这位组长只好将重任一肩挑起，并几乎是独立完成了所有的工作。方案上交后，厂商及教授对他们的方案都相当满意。第二天他在拿到成绩时发现自己得的竟然是一个B，更让人不能理解的是他的另外三个美国同学拿的却都是A。他感到愤慨，前去询问他的教授：

“为什么其他人都是A，而我是B？”

“哦！那是因为你的组员认为你对这个小组没什么贡献！”

“啊？但是，你该知道那份计划几乎是我一个人弄出来的啊！”“哦！是啊！他们也都是这么说的，但论起在团队中的贡献……”

“说起贡献，你知道我每次叫Jone来开会，他都推三阻四，不愿意参加；Jeff每次写的程序几乎都不能用，都是我帮他改写的；Mimi除了晚上帮我们叫Pizza外，几乎什么都没做。”

“为什么会这样呢？Jone说你每次开会从不听他的，所以感觉没有必要再参加你召开的会了；Jeff觉得他的工作成果被你任意修改而感到不被尊重，也因此越来越不喜欢参与这个项目；但Mimi对于挽救小组陷于分崩离析作出了极大的贡献，使你们这个小组最终完成了任务。”

“我亲爱的教授先生！你该不是在搞种族歧视吧？”

“我可怜的孩子，你会打篮球吗？”

“这关篮球什么事？”

“这么说吧，任何大学生，对于竞争都不会陌生。高考的竞争就像是打棒球，而不是打篮球。如果你当一个外野手，球飞过来了，你只能靠自己去接住它，别的队员跑过来，不但帮不上忙，还可能妨碍了你接球。高考也是这样的一场个人秀，无论你的亲朋好友、老师同学多么想帮你，你最后还是得自己一个人进考场。但是出了高考大门，你会发现这类个人秀型的竞争是很少见的。不论你从事何种职业，你的成功都必须仰赖别人跟你的合作。就像是一个篮球球员那样，任何的得分都必须靠队员之间亲密的配合。如迈克尔·乔丹，他除了精湛的球技之外，更重要的是他与队员间良好的合作。”

现在，这位中国留学生在工作中每天都需要上级的提携、同事的帮助，以及别人的大力配合，他的团队在他的引领下永远保持着一种旺盛的活力。

从这个中国留学生的故事中，我们可以看出一个人所交际的圈子对于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至关重要。

由此可见，成功建立关系网的关键是选择合适的人建立稳固的关系。良好的人际关系能开拓你的视野，让你随时了解周围发生的事情，并提高你倾听和交流的能力。

喜爱文学艺术的人都知道一句话，叫做“功夫在诗外”，这句话的本意是指学习做诗，不能单纯地就诗学诗，而应把功夫下在掌握渊博的知识和参加社会实践上。对于希望建立起强大人脉的人来说，这句话同样重要。

在单位工作，见到的都是同事和客户，大家谈论的基本都是同一个话题，这就是我们所说的“诗”，但要把这首“诗”写好，就不能光凭着工作上的付出，还要通过业余时间的人际交往获取写好“诗”的经验方法。

但生活中，有一些人整天忙忙碌碌，认识很多人，整天为应付自己找来的关系而叫苦连天。网织得很大，但漏洞百出，而且又有许多死结，结果使用起来没有效率。要知道，人的精力是有限的，因此你必须要注意时刻理顺你的关系网，该增的增，该删的删，该修的修，该补的补。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开金口，相信你的出击一定会百发百中。