

没有人不崇拜成功，不追求成功。那么，在通往成功的路上，我们要依靠什么呢？你可以没有知识，没有背景，没有机会……但是从现在开始，你必须去铸造一枚通往财富金殿的通行证——人脉。人脉本身就是一种无形的资产，经营维护好人脉关系，无疑就等于拥有了一把打开财富金殿之门的金钥匙。

叶没有“脉”，就难以亭亭玉立，难以遮风挡雨；山没有“脉”，就无法雄伟壮观，不能绵延千里；人没有“脉”，就无法乘风破浪，实现人生的辉煌。因此，人脉，是存折，让你积蓄实力，把握机会；人脉，是门票，让你通往巅峰，走向成功。

成功不在于你是谁，而在于你认识谁！

余鸿 / 主编

Renmai Jueding Mingmai Quanji

打造出奇制胜的
超级交际术

关系就是资本：没有永远的敌人，化敌为友收获超人气！
人情就是财富：储存一份人情，就是储存一份助己之力！
交际就是能力：没有办不成的事，只有得不到援助的人！
人脉就是命脉：打通人际关系，就打通了迈向成功的路！

人脉 决定 命脉

全集



中国纺织出版社

内 容 提 要

一个人被众人接纳和认可,并不一定是这个人能力超群或者才华横溢,很多时候,一个事业上成功的人背后往往有着一群人在为之付出努力。自古以来,总有不少怀才不遇者,却鲜有善于经营人际关系而找不到出路的人。本书在告诉人们人脉的重要性的同时,教会人们如何去编织、完善、维护和拓展自己的人脉资源,从而最终为读者追求成功打好基础。

图书在版编目(CIP)数据

人脉决定命脉全集/余鸿主编. —北京:中国纺织出版社,2010.7
ISBN 978-7-5064-6495-6

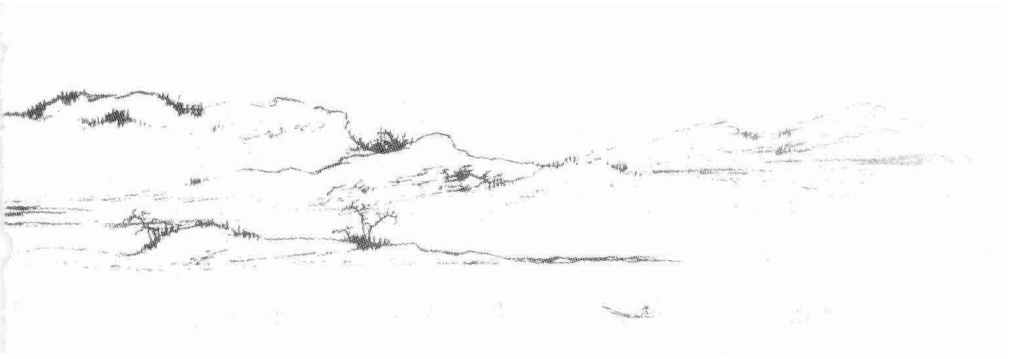
I. ①人… II. ①余… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①
C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 098057 号

策划编辑:王 慧 责任编辑:高振亚
特约编辑:李巧新 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027
邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail:faxing@c-textilep.com
北京中印联印务有限公司印刷 各地新华书店经销
2010年7月第1版第1次印刷
开本:710×1000 1/16 印张:20.5
字数:230千字 定价:36.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



前言

著名成功学家陈安之在研究了世界上一百多位成功人士的经历之后,得出这样一个结论:成功=知识30%+人脉70%。陈安之将这个公式称为事业成功的秘诀。

或许你会感到疑惑,我们早已进入信息时代,像“时间就是金钱”、“知识就是力量”这样的口号在我们的脑海中已经根深蒂固了,而且生活也在不断向我们证明知识的重要性,那为什么在陈安之的事业成功秘诀公式中,知识占的比重却比人脉小呢?

无论我们身处何地,从事何种职业,都免不了要跟形形色色的人打交道。拥有宽广的人脉,可以给我们创造机遇,可以成为我们能力的延伸,更有可能成为我们用之不尽的资源财富。无数的成功人士、商界名流都以他们宝贵的人生经历向我们传达这样一个信息:人脉是最重要的成功资本!

所谓人脉,即经由人际关系而形成的人际脉络。而拥有宽广人脉的前提就是与周围的人都要保持好的人际关系。成功人士往往更懂得保持良好人际关系的技巧,他们可以给自己塑造一个良好的人脉环境,在有了适当的人脉环境之后,就能做成想做的事。在当今社会,一个被众人接纳和认可的人,有时候未必有超人一等的能力;但一个成功者背后一定有一群人在付出努力。古往今来,怀才不遇之人比比皆是,而那些善于处理好人际关系的人,却很少会没有出路。因此,要想成功,就必须懂得一些人情世故,懂得圆通处世。

如果说人脉是成功的普遍法则,那么在现代社会这一点更是尤为重要。办事要靠人际关系,成功要靠人际关系,一个人脉网络单薄的人,在这个社会上将处处碰壁。

如今,长袖善舞、能说会道已不再是什么贬义词,只有懂交际,会交际的人,才能在激烈的竞争中更早到达成功的彼岸。那么,在这个充满变数的社会里,如何在有限的人际交流平台上结交更多的人来帮助自己,是每一个渴望成功的人都面临的问题。

人际关系犹如一座迷宫,一旦选对方向,掌握与人相处的原则,秉持正面思维,就算身在迷宫也能寻获出路。要想有好的人际关系,就要具备能够聚拢人气、博得别人好感的个人品格和礼仪修养。同时,为人处世的方法、态度也是影响人际关系的一个重要因素。一些人立身处世,总是斤斤计较,处处与人产生摩擦,那么即使他们本领再高,最终也只能是众叛亲离,壮志难酬。有些人做了好事,会让人感激一辈子,而有些人帮了别人却费力不讨好,不但得不到感激和回报,还让人心存嫉恨。这些都归因于人际交往中我们所要面临的技巧问题。

本书从人脉的建立和维护、人格魅力的形成、社交礼仪、洞察人心等多个方面,将社会心理学的理论与大量社交故事相结合,详尽地讲述了人际交往的各种策略,教大家更好地处理与各种人物之间的关系,学会更多为人处世的技巧。希望广大读者可以学好“交际”这门课,不断培养良好的交际素质,苦练与人交际的基本功,管理好自己的人脉圈,从而在人生的竞技场中运用高超的交际谋略,为自己创造更大的辉煌!

编者

2010年6月

第
一
章

关注人脉， 人脉就是财富

拥有人脉，才有力量去拥有财富 / 2

开拓人脉资源 / 5

人脉，生命中的无形资产 / 8

人脉广阔，财运不够人缘凑 / 11

人脉，事业成功的催化剂 / 13

成功来自协助 / 15

朋友资源决定竞争力 / 17

善交际者，生计不愁 / 20

积累人气，实现由穷到富的蜕变 / 26

第
二
章

拓宽人脉， 才能强劲命脉

制造“下一次见面”的机会 / 30

朋友来自你的品德 / 33

吃亏是福 / 36

为何总有人怀才不遇 / 38
必须实实在在地付出 / 40
打开机遇的大门 / 43
“雪中送炭”和“锦上添花” / 46
摒弃高傲，才能融入群体 / 49
忍让，创造一片晴朗的天空 / 52

第三章

打造自己， 就是打造人脉

真诚待人赢得好感 / 58
每个人都值得尊重 / 61
用幽默感来打动人 / 63
朋友数量与胸怀成正比 / 66
给别人带来愉快 / 69
一诺千金，用诚信赢得信任 / 73
微笑，亲近他人的第一法则 / 77
谦虚会让人得到更多朋友 / 81
八种言行不可有 / 84

第四章

好马需伯乐， 人脉圈里觅贵人

其实贵人离你并不远 / 90
近朱者赤，近墨者黑 / 94

攀上高枝，实现自我升值 / 98

贵人相助，生意天成 / 101

找准贵人好成功 / 105

交友应有长远眼光 / 108

找到你生命中的贵人 / 111

拥有“我要成功”的梦想 / 115

这些最平凡的贵人 / 119

第五章

利用现有人脉， 储存未来人脉

同窗校友，为你添砖加瓦 / 124

同事变朋友，工作人情两相宜 / 127

要让上司赏识你 / 130

培养优秀的下属，尽其所能 / 133

搞定客户，业绩倍增 / 137

公平地对待对手 / 140

试着结交外国朋友 / 143

步步深入实现良好关系 / 146

第六章

提升人脉， 不可忽视交际技巧

得体穿着，印象加分 / 152

电话中的交际 / 156

进行一次愉快的交谈 / 160

距离适当，交情刚好 / 163
牢记姓名，获得好感 / 167
给人面子，给己机会 / 172
求人得宜，难事也好办 / 177
批评的艺术 / 182
开玩笑也要慎重 / 186

第七章

人际圈里， 察言观色

一“眼”看到底，人心不难测 / 192
品语察言识人心 / 196
百变坐姿有讲究 / 201
从吃相判断一个人 / 206
肢体语言反映内心世界 / 210
从穿衣看性格 / 213
从细节上了解一个人 / 216
学会读懂一个人 / 220
如何判断对方是否说谎 / 225

第八章

人际交往， 巧用心理效应

晕轮效应——不要以偏概全 / 232
投射效应——与人交往莫以己度人 / 238

- 坐向效应——不要面对面“座谈” / 243
暗示效应——拉近距离的妙方 / 246
冷热水效应——小期望带来大惊喜 / 251
补偿效应——用另一种需求满足对方 / 256
温水煮青蛙效应——温和地说服对方 / 260
睡眠效应——让时间来美化一切 / 265
登门槛效应——交往不可操之过急 / 269

第九章

玩转职场， 掌握人脉的扩散中心

- 调谐职场人际关系，打造生存利器 / 274
客观坦诚地对待同事 / 278
用工作热忱把自己打造成“绩优股” / 282
看穿老板的“真面目” / 287
老板必须凝聚下属的心 / 291
读懂客户的心理 / 296
给隐私分类加密 / 301
可怕的职场越位陷阱 / 305
身处职场的九大智慧 / 311

人脉决定命脉全集

第一章 关注人脉，

人脉就是财富

没有人不希望成功，不追求成功。那么，在通往成功的路上，我们要依靠什么呢？你可以没有知识、没有背景、没有机会……但是从现在开始，你必须去铸造一枚通往财富金殿的通行证——人脉。人脉本身就是一种无形的资产，经营维护好人脉关系，无疑就等于拥有了一把打开财富金殿之门的金钥匙。

拥有人脉，才有力量去拥有财富



人脉，就是指由良好人际关系形成的人际脉络。在这个竞争激烈的社会，为什么有的人做起事来能够左右逢源，要风得风，要雨得雨；而有的人却处处碰壁，举目四顾一片茫然？这两种不同的际遇，很大程度上是由自己的人际脉络决定的。古往今来，众多的人改变命运往往靠的就是自己的人际脉络。

在现代这样一个注重商业网络的社会当中，我们做生意无法只靠自己，需要的是团队，需要的是客户，更需要的则是朋友。所以，我们可以这样说：人脉的广或窄几乎可以决定你“钱脉”的深或浅。

世界销售大师乔·吉拉德说过：“一个人的一生出现在你婚礼或是葬礼上的人数大概有 250 个左右，而这 250 个人就是你这一生最重要的人脉。”也就是说，我们每个人一生中至少都可以拥有 250 个朋友。你若可以通过一生的努力把这 250 个朋友照顾好，分类维系好与这 250 个朋友的关系，那么只要每个人再帮你介绍他的 8 个最好的朋友（据调查，在人生的任何一个阶段，与其关系最好的朋友都会保持在 8 个左右），你就能有多达 2000 个朋友。然而，如果我们没有经营好与这 250 个朋友的关系，



也就没有办法以此认识更多更好的朋友。所以，用心经营与朋友间的关系是人脉变成“钱脉”的关键。

一个人的人脉越广，“钱脉”就可以挖得越深。我们所认识的任何一个朋友都有自己的朋友，如果你可以把自己与朋友的关系真正地处理好，朋友们就会去帮你介绍更多新的朋友，帮你更有效地去结交更多新的朋友。如果我们始终都只有原来有限的几个朋友，就如同是在一个小鱼塘里捞鱼，这个鱼塘里终归只有有限的几条鱼，总有被捞光的一天；但如果你可以不断地跟不同的人去结交，人脉这个小鱼塘就会变成丰富的海洋，海洋里面有让我们取之不尽用之不竭的资源。

所以每个人都需要更细心地经营自己的人脉。人之所欲，施之于人——这是在人脉经营上最重要的理念。人脉源自于人的互动，你对别人好，别人对你好的比例也就自然升高；但是如果你对别人不好，却希望别人对你好，那肯定是不可能的。

你用什么样的态度去跟你的朋友相处，取决于你的朋友需要你用什么方法来对待他，而非用你自己所想的方式来与他互动。更需要强调的是，如果你想把自己的人脉深入到身边的每个人，那就需要在互动关系和维持关系上下足工夫。如果想仅凭一面之缘就打电话请别人帮忙，人们难免会觉得跟你并不是很熟悉，更会觉得你是在有目的地结交他这个朋友。

所以，真正的重点是你用心去了解每个朋友，他所真正需要的到底是什么，甚至必须要去弄懂你对每个朋友而言，可以帮得上忙的地方是什么，而不是说你身边究竟有多少个朋友。如果我们愿意先为别人提供帮助，别人同样也会愿意给我们提供帮助。

人脉就是我们的“钱脉”，如果能够把人脉努力地经营好，“钱脉”就

会源源不断地延伸,可以为你创造更多的财富。

世界著名的激励大师安东尼·罗宾说过:“在我所认识的全世界所有的成功者中,他们最重要的特征就在于创造人脉和维护人脉。人生中最大的财富就是人脉关系,因为它可以开启所需能力的每一道门,让一个人不断地获得财富和贡献社会。”比尔·盖茨在他 20 岁时,正是靠人脉打通了 IBM 公司的大门,赚取了人生中里程碑般重大意义的第一桶金。从此之后,一路前进,打开了胜利的大门。

没有人不崇拜成功,不追求成功。那在通往成功的路上,我们要依靠什么呢?你可以没有知识、没有背景、没有机会……但是从现在开始,你必须去铸造一块通往财富金殿的通行证——人脉。人脉,本身就是一种无形的资产,一笔潜在的财富。经营维护有效、丰富的人脉关系,无疑就等于拥有了一把打开财富金殿之门的金钥匙。

开拓人脉资源

赵静毕业于某大学的市场营销专业，毕业后开始做高端产品的销售。因为刚走出校园，没有社会人际关系基础，又缺乏拓展人际脉络的经验，所以销售业绩做得很不好。

经过分析，赵静发现，虽然自己认识的人很多，但是这些人和自己并非客户关系。她还认识到自己的客户应当是处在中高档生活阶层的人士，而自己目前所接触的人大多是一些刚毕业的大学生或是学校的师长。

最后，赵静做了一个拓展人脉关系的重大决定：实施她的高尔夫策略。赵静开始利用周末时间经常出入汇聚了大量高层人士的高尔夫俱乐部，在这里结识了很多成功人士，并且通过这些成功人士建立了适宜的人脉网络，赵静的销售业绩也日渐好转。

赵静取得成功的关键就在于，她准确地分析了自己所需要的人脉层次，通过接触和拓展自己人脉网络当中的“神经中枢”去接触自己需要的关键人群，从而提升了自己的竞争力。

你是谁并不重要，重要的是你和谁在一起。在现实生活中，如果你和一个赌徒在一起，就会认识更多的赌徒；如果和一位白领在一起，就会

认识更多的白领；如果和一位商界精英在一起，就会认识更多的商界精英——人脉的神奇就在于此。我们无法面面俱到，所以必须关注核心人物。任何人都有自己特定的人际关系网络，但是不可能在同一时空环境下照顾到所有的人，这受限于我们自身社会背景、个人精力和社会阅历等诸多方面，这时，我们就要对自身的社会角色进行定位，进而锁定核心的人脉资源。

从南方水乡来到上海打拼的李东是一个非常懂得经营人脉关系的年轻人。李东的房东老阿婆是个慈善的老人，于是李东在与阿婆的交往中留了几分心，遇到阿婆常常把问候挂在嘴边。每逢假日，他常常拒绝邀请自己去游玩的老乡，留在家中帮阿婆做一些整理院子、修剪草坪之类的琐事。逢年过节，李东还会送给阿婆一些礼物。时间久了，阿婆觉得李东确实是个很不错的年轻人，便将李东介绍给在某单位从事重要工作的儿子。阿婆的儿子见了李东，两人相谈甚欢，彼此都很欣赏对方。

不久，阿婆的儿子向李东介绍了几位投资伙伴。借此，李东成立了自己的商贸公司。热情、努力的李东把生意做得风生水起，和投资人的关系也处理得井然有序。而且，在阿婆儿子的继续支持之下，李东又认识了更多的商业伙伴，业务在进一步拓展中。

李东的例子告诉我们，那些改变我们一生的重要力量也许就隐藏在我们身边，关键在于我们能否警觉地体察到并抓住它。李东有意识地与房东阿婆搞好关系，获得她的信赖和好感，最后通过阿婆的引荐结识了他人脉关系中的核心人物——阿婆的儿子。

许多人会认为交朋友只是一件随意的事，高兴如何就如何，不必刻意去表现，认为有意识地与那些重要人士交往是一种谄媚的行为，有损自己



的人格尊严。事实却是，在人际交往中，有意识地去结交特定的朋友，达成自己的目标，并不是一件见不得人的事。这是社会交往所必需的一种能力。单个人的能力和交际圈都有明显的局限性，只有相互借用，才能达到共赢的目的。

我们提到过，一个人的一生能映射的人脉圈子在 250 个人左右。在这 250 个人里面，只有 10% 左右的人我们能与之经常保持交流和联系。在当今社会的高压生存环境下，由于工作繁忙，许多人都形成了两点一线的生存空间模式，每天定点于家和单位之间，用于社会交往的时间少之又少。然而，除去我们经常联系的 10% 左右的人之外，还有 90% 是我们疏于联系的，由此，在这 250 个人之中已经造成了厚此薄彼的现象。这种情况下，若是下定决心要走向成功，那就必须去关注在这 250 个人之中的核心人物，与他们保持良好的交际状态，从而去结识更多可以在职业和事业上帮助我们成长的人。