

经营好30个人的人脉关系，将直接决定你生命的价值！

人脉高手

如何把握好
你生命中
最重要的30个人

家庭和职场之间，亲朋好友与领导、同事之间，故交与新知之间，人们总是在不断地变换着身份、角色、位置……
有人如鱼得水，有人举步维艰，
有人起个大早却赶个晚集，
有人后发先至而笑登顶峰……
如此种种，不胜枚举，让人感慨万千，玄机难觅。
何哉？——**人脉使然！**

沧浪◎编著



人脉决定
你的一生
人脉决定
你的未来



中国妇女出版社

人脉高手

如何把握好
你生命中
最重要的30个人

中國婦女出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉高手：如何把握好你生命中最重要的30个人/沧浪编著.
--北京：中国妇女出版社，2010.8
ISBN 978-7-5127-0053-6
I. ①人… II. ①沧… 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131459号

人脉高手：如何把握好你生命中最重要的30个人

编 著：沧 浪
责任编辑：宋 昱
责任印制：王卫东
出版发行：中国妇女出版社出版发行
地 址：北京东城区史家胡同甲24号 邮政编码：100010
电 话：(010)65133160(发行部) 65133161(邮购)
网 址：www.womenbooks.com.cn
经 销：各地新华书店
印 刷：北京正合鼎业印刷技术有限公司
开 本：170×240 1/16
印 张：14.75
字 数：200千字
版 次：2010年8月第1版
印 次：2010年8月第1次
书 号：ISBN 978-7-5127-0053-6
定 价：25.00元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误,请与发行部联系)

前 言

茫茫人海，芸芸众生，与你的生命轨迹发生交集的人能有多少？区区百人而已。而在这些人之中，对你的生活、工作以及人生能够产生重要影响的人能有几个呢？一般来说，只有 30 个人左右。毫无疑问，他们就是你生命中最重要的人！

拿出一张纸，列一个名单，画出你生命中最重要 30 个人。

这 30 个人中，有你的家人、爱人、朋友、师长、同学、老乡、同事、上司、创业伙伴……他们是你最关键、最重要的人脉资源。你生活在他们当中，你的工作、生活都和他们密切相关，你的喜怒哀乐甚至健康、财富也都与他们交织在一起。有了他们，你的人生就没有蹚不过的河，也没有翻不过的山：领导解决不了的事情，可以找领导的领导；亲戚解决不了的事情，可以找亲戚的亲戚；朋友帮不上忙，可以找朋友的朋友。再不成，找朋友的领导的亲戚的邻居，也可以达到终极目标。

世事洞明皆学问，人情练达即文章。

人脉资源，影响、左右甚至决定着我们的事业的进程。经营好人脉资源，是我们事业成功、人生幸福的基础。

所谓的人际关系和人脉资源，其实就是众多的社交圈子，即以自己为核心，以不同的关系为纽带，所画出的不同的人际交往圈子。每个圈子之间肯定有交集重叠，重叠的部分越多，说明圈子越密切；而圈子越大，就意味着你的社会能量越大；你在圈子中位置越关键，也就说明你对大家越重要，是核心人物。

身处不同的圈子，有着不同的经营学问。

当你走入职场，你将不可避免地走进职场人脉圈。在这个圈子中，有老

板、上司、同事、下属、猎头等形形色色的人。为了经营好这个圈子，你要感谢你的老板、尊重你的上司、关怀你的下属、友善对待你的同事，巧妙利用猎头，让他们成为你升职加薪、笑傲职场的资本和助力。

如果你自主创业，就要经营好你的商场人脉圈。在这个圈子中，频繁出现的人物包括合伙人、股东、员工、竞争对手、客户、媒体人士和政府官员等。为了取得“商战”的胜利，你需要选准合伙人、“套牢”你的股东、回馈你的员工、辩证看待你的竞争对手、尽力迎合你的客户，还要善于与媒体人士和政府官员打交道。如此才能让你的事业顺风顺水，日益壮大。

朋友多了路好走。在朋友圈子中，又可细分为几种：挚友、落难朋友、知己、同学、同乡、恋人等。请与你的挚友同甘共苦，并不忘帮助落难的朋友；请与你的知己心心相印，请注意维护同窗之情，并与你的同乡抱成一团；爱你的恋人，也要给对方留一片自由的空间。经营好友情的人，才是世界上最幸福、最成功的人。

无论是生活目标的选择，还是职业、事业上的成功，你都离不开贵人的帮助。贵人人脉圈相对比较大，师长、名人、富人、邻居、身边的小人物甚至是互不相识的陌生人，都有可能在机缘巧合之下，成为你的贵人。当然，关键在于你能否经营好你的贵人人脉圈。你要做的是：尊敬你的老师，主动结识名人与富人，与你的邻居和睦相处，还要把陌生人变成熟人，当然更要注意，不要轻视任何一个看上去毫不起眼的小人物。自己走十步，不如贵人扶你走一步，经营好贵人人脉圈，绝对是你人生道路上一件有意义的大事。

在亲情这个人脉圈中，有你的父母、你的兄弟姐妹、你的配偶、你的子女。要维持这份浓浓的亲情，就要孝敬你的父母、挂念你的兄弟姐妹、珍惜你的爱人，教养你的子女。这样，你才不会在得意时独自狂欢，不会在失意时感到孤单，因为亲人永远是你停靠的港湾。除了家人，当然也不要忘记你的亲戚。他们虽然与你没有血缘关系或关系较远，却是你一项重要的人脉资源，可以帮助你扩充你的人脉圈。所以，请接纳你的姻亲，接近你的远亲。

这就是你人生最重要的五大人脉圈，以及在这个圈子中，对你来说最重要的人。本书分别探讨了与这些人搞好关系的重要性及可行性，并提供一



些切实可行的方法供你参考。为了使内容通俗易懂，文中插入许多生动的人脉经营故事作为佐证。与此同时，以点带面，通过这些事来探讨经营五大圈子的学问。

如果你还在将你所有的命运不济归咎于没有一个“富爸爸”，如果你陷入困境时，不停地报怨“没有一个能够帮助你的人”，那么，请阅读本书吧。它会告诉你，其实在你的生命中，有许多潜在的人脉在等待着你的“光顾”，只要你用心去发现它们，挖掘它们，那么你面临的所有问题和烦恼也许都将化为乌有，你多舛的命运也许将发生决定性的大反转。



第一章 职场那些事儿

——办公室人脉圈的经营学问

第一节 感谢你的老板:他为你提供了一个发展的平台	2
手捧薪水,心怀感恩	2
他只是资本的主人,并不是你的敌人	5
与老板共渡难关	8
第二节 尊重你的上司:他是决定你升职加薪的关键人物	11
服从上司是你的天职	11
不要忽视副职上司	15
读懂他的“心”,增加你的“薪”	17
主动维护上司的“脸面”	20
第三节 善待你的下属:得人心者才能得天下	24
体贴入微,让下属知道你“疼”他	24
勇于为下属的过错“买单”	27
真诚地为部下喝彩	30
知人善用,用人不疑	32
第四节 与你的同事和平共处:他是你的“最佳拍档”	36
小心面对职场“红人”	36
同事间的应酬必不可少	40

恶性竞争,害人害己	42
第五节 巧妙利用猎头:他是增加你身价的一颗“砝码”	46
与猎头约会,让你“跳”得更高	46
把猎头当做升职加薪的“道具”	49



第二章 商场就是战场,人际决定成败

——商场人脉圈的经营学问

第一节 志同道合+性格能力互补:创业路上你需要“三驾马车” ...	54
寻找最适合自己的合作者	54
不要对合作者求全责备	57
第二节 “套牢”你的股东:用他的钱替你赚钱	60
把股东当做“半个”主人	60
不怕股东小,就怕股东少	63
第三节 回馈你的员工:他们是为你创造价值和利润的人	66
让员工劳有所得	66
休息过后,员工才能走更远的路	68
在职培训帮助员工成长	71
重视员工,让他感到自己很重要	73
第四节 辩证看待竞争对手:双赢是生意场上的最高“境界”	76
当众拥抱你的对手	76
用对手的长板补好自己的短板	79
把对手变成朋友	81
第五节 迎合你的客户:他是你的“衣食父母”	84
了解客户的不同需求	84
诚实守信才能长久合作	87
不怠慢任何一个顾客	89
倾听客户不满的声音	91



第六节 成也萧何败也萧何:媒体人士可以让全世界关注你	95
媒体人士:就是不能离开你	95
与媒体人士交往的艺术	97



第三章 一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮

——友情人脉圈的经营学问

第一节 与挚友肝胆相照:他是一个可以“以命相托”的人	102
与你的挚友患难与共	102
帮助他时要不着“痕迹”	104
第二节 结交落难英雄等于投资“潜力股”:“难兄难弟新传” ...	106
识英雄于危难之时	106
识英雄于未发迹之时	108
第三节 在知己面前你可以卸下伪装:他是你的精神“伴侣” ...	111
珍惜知己,他是另一个自我	111
小心游走于异性知己之间	114
第四节 维护弥足珍贵的同窗之情:同学是你成功的助力	116
同窗几年,缘续半生	116
与同学一起追忆流年往事	119
第五节 同乡牢牢抱成团:老乡是你的人脉基石	121
用乡音打动他的心	121
不妨一起思故乡	123
第六节 亲密切忌“无间”:有距离的爱情才更甜蜜	127
“藤缠树”不能过度	127
爱,需要自由的空间	129

第四章 成功不在于你知道什么，而在于你认识谁

——贵人人脉圈的经营学问 ▶▶▶

- 第一节 尊敬你的师长：他让你成功站在“巨人”的肩膀上** 134
- 尊敬老师，将师生情谊维系终生 134
 - 主动推销自己，让“伯乐”一眼相中你 137
- 第二节 好风须借力，送我上青云：结识一位校友就等于找到了**
- 一座宝库 141
 - 学会和校友交往，他们是你的潜在资源 141
 - 细心维护你的校友圈，举手之劳能够助你成功 143
- 第三节 巧借“明星效应”：名人的光环可以照亮你前进的道路** ... 146
- 利用名人效应提高自己身价 146
 - 如何与名人“搭上线” 149
- 第四节 一定要握住掌握金钱的手：再穷也要站在富人堆里** ... 151
- 主动进攻，一头扎进富人堆 151
 - 迂回进攻，搞定富人的“身边人” 155
- 第五节 你的隔壁住着谁：天涯处处有芳邻** 158
- 你“投之以桃”，邻居自然会“报你以李” 158
 - “芳邻”是这样炼成的 160
- 第六节 结识一个“生人”等于扩展了一个新圈子** 164
- 结识陌生人，开辟新圈子 164
 - 主动：打开陌生人心扉的钥匙 166
- 第七节 小人物蕴藏着大潜能，他可能从天而降成为你的贵人** ... 170
- 不可小觑“小人物”的力量 170
 - 有时候，小人物就是从天而降的贵人 172



第五章 血脉亲情是你永远的感情归宿

——亲情人脉圈的经营学问

第一节 感念亲恩:学习乌鸦“反哺之义”,践行小羊“跪乳之恩”	176
做孝子,不做“啃老族”	176
要孝顺,更要孝敬	178
精神赡养:关注父母的感受和精神生活	180
第二节 挂念你的手足:他是与你血脉相连的一奶同胞	184
若要义,哥让弟	184
亲兄弟,明算账	187
第三节 珍惜你的爱人:他是与你牵手走过一生的人	189
吵架也是一门学问	189
给爱人一份浪漫,给婚姻一点情趣	193
夫妻要轮流做天使	196
第四节 养不教,父之过:你的教育是子女成才与否的关键	199
鼓励和赏识比批评更能成就孩子	199
学会站在孩子的角度看问题	202
第五节 接纳你的姻亲:选择了婚姻也就选择了他们	205
像对待妈妈那样对待婆婆	205
当好“老泰山”的“半子”	208
巧做小姑知心人	211
把妯娌当做姐妹	214
第六节 富在深山有远亲:“拔根汗毛比我的腰还粗”	218
沾上一点亲,就会多出一条路	218
善待穷远亲	221

1

第一章 职场那些事儿

章

——办公室人脉圈的经营学问

现身处职场这个纷繁复杂的圈子里，你要面对和应付的人不是一个两个。每天，老板、上司、下属、同事、猎头……他们总会以各种各样的面孔出现在你面前。与他们每一个人打好交道，是你职场生存和发展的必经之路。

有人说，办公室就是一个浓缩版的社会。那么，办公室交际就可以称为浓缩版的人生了。如何在这个圈子里如鱼得水地自由流转，如何让这段浓缩版的人生过得充实而有意义，应该是你必须要思考的问题。

第一节

感谢你的老板：他为你提供了一个发展的平台



也许你能够轻而易举地原谅一个陌生人的过失，却对自己老板的小过错耿耿于怀；也许你可以为一个陌路人的点滴帮助而感激不尽，却无视和自己朝夕相处的老板的种种恩惠。你是否想过：你能够安稳地生活，是因为老板给了你一份固定的工作；你能够享受快乐的人生，是因为老板给了你稳定的收入。

你与老板之间，是一种劳资关系，也是一种互利关系。老板靠你赚钱，你用劳力换钱。当你在自己的工作中获得了尊重、荣耀、地位，实现了有价值的人生的时候，你更应该感激老板，向他奉献你的忠诚。你不仅要在内心深怀感恩，还要在言行上不与他相抵触。更重要的是，当老板陷入困境时，要与他同舟共济、共渡难关。

手捧薪水，心怀感恩

我们常常为一个陌路人的点滴帮助而感激不尽，却对朝夕相处的老板的种种恩惠视若无睹。其实，当你手捧薪水，和家人团聚的时候；当你手捧薪水，去孝敬父母的时候；当你手捧薪水，给自己的爱人买礼物的时候；当你手捧薪水，在工作之余，悠闲地带着孩子去公园游玩的时候；当你手捧薪水，在假期里和朋



友开怀畅饮的时候，你都应当心怀感恩，感激你的老板。因为正是他发给你薪水，让你能够如此安稳而舒适地生活。

感恩，并不需要溜须拍马和阿谀奉承。与为了迎合他人而表现出的虚情假意不同的是，感恩是真诚的，是自然的情感流露，不带功利性，不求任何回报。你完全没有必要惧怕他人的流言飞语，更无须刻意地疏远老板。坦荡地感激，是清白最好的证明。如果你的老板足够聪明，注意到你的感激是发自内心的，那么，你的感激对他来说，就是一种认同和支持，同时也是一种激励。

当你得到了晋升，你要感谢老板独具慧眼，感谢他的赏识；当你加薪的时候，你要感谢老板对你工作能力和价值的认可；当你既没有升职也没有加薪的时候，你要感谢老板没有炒你鱿鱼，将你推入求职的滚滚洪流。你应该时刻记住，你所拿的薪水就像你所喝的水，即使挖井人不图你的回报，你也应该有个感恩的态度，至少在适当的时候表示你的感谢。

（1）感谢老板为你担负了更多的责任和压力

在企业中，虽然老板和员工在人格上平等，但由于老板掌握着企业运营的绝大部分资源，他理所当然的是企业的组织者。也正因如此，老板比普通雇员担负了更多的责任与压力。因为老板没有依靠，所有的压力到他那儿就是到头了。公司所有的困难都需要他想办法解决。他靠什么，就靠他自己，不可能再有第二个人来靠。在这样的责任与压力中，老板只有独自品尝“高处不胜寒”的孤独感。

郭雨在一家广告公司上班。有一次，郭雨与同事为了赶写一个广告文案，连续苦战一个星期。事毕，老板为了表示奖赏，请他们喝酒，唱卡拉OK。

郭雨与同事们正在兴头上，老板却靠在沙发上，沉睡如泥。

一位同事叫醒他，开玩笑地说：“没有这么累吧！我们昨天晚上熬了一个通宵，还活蹦乱跳的，您倒先趴下了！”

老板叹了一口气：“唉！你们累的是身，我累的却是心啊！你们知道每天挑着一副重担却放不下来的感觉吗？你们每天临睡前不打一个业务电话就睡不着觉吗？你们天天担心明天早上醒来，公司就会倒闭吗？你们经常在半夜被噩梦吓醒吗？”

“哇！没有这么夸张吧？”在郭雨的印象中，老板每天坐在他的老板桌后面，打几个电话，接待几位客户，或者浏览一下报纸新闻，多么悠闲自在，大有“举步徐行静不哗”的儒雅之风。他却把自己形容得这么惨！

老板说：“哪用得着夸张啊！这几天有家公司天天催逼欠款，昨天好不容易收回一笔老账，转眼之间就被银行划了利息。明天有一个侵权官司要开庭，是胜是败还是个未知数。后天就是发薪日，我到哪里找钱付给你们？光是这几件事就够我头疼了，还有许多乱七八糟的事需要处理。”

“您不要紧吧？”郭雨与同事们都不禁倒吸一口凉气。不是担心后天领不到薪水，不是担心公司倒闭了找不到工作，而是为老板的命运担心。这么好的老板，要遇上一个可真不容易。

老板安慰道：“你们不用担心。天下没有过不去的火焰山，这点小事算得了什么！想当年，我拿着借来的3万元钱创办公司，遇到的难题现在都难以想象，不是都挺过来了吗？每个发薪日，我都要拆东墙补西墙到处筹钱，问题不是都解决了嘛！哪欠过你们一分？这点小事难不倒我！”

老板的话让郭雨与同事们深受触动。做员工的，平时都是从远距离观察老板，看见的只是表面风光，哪能看见他内心的苦衷以及他所背负的责任与压力？

（2）感谢老板给予你工作

是老板给了我们工作机会，让我们有劲可使，不必再为找工作而四处奔走；感谢他拉我们“入伙”成为企业的“合作者”。尽管在大多数时候，所占的份额极为有限，但这已经足以让我们尝到了一分耕耘就有一分回报的富有。是老板的存在，让我们有了一日三餐，有了稳定的收入和住所。

（3）感谢老板给你施展才能的机会

感谢老板把我们带入一个未知的领域，是他把我们由原来的一窍不通变成了行家里手，是他带领我们在职业生涯中累积起越来越多的资源，使我们的社会地位和经济地位变得越来越高。

（4）感谢老板让你永生受益的谆谆教诲

在工作中，我们常常由于差错而受到老板的严厉批评。尽管如此，也还



是要感谢老板，因为这些批评可以让我们找到自身的不足以及与别人的差距，让我们更能懂得谦逊和学无止境。

对老板心怀感恩，并不需要你花一分钱。只要你虔诚地给予，这项投资就会给你带来意想不到的收获：你的人格魅力会罩上美丽的光彩，你无穷的智慧将被源源不断地挖掘出来，你神奇的力量之门也将被开启。

玩转你的人脉

雇佣和被雇佣诚然是一种契约关系，但同时也是合作的关系：你接受老板给你的工作，得到薪水；老板靠你正常运转经营。双方各取所需，彼此互相依存。可以说，没有老板你就没有工作机会。从这个意义上说，老板是有恩于你的。因此，请告诉老板，感谢他给你薪水和机会，感谢他的提拔，感谢他的培养。

他只是资本的主人，并不是你的敌人

老板与员工，是雇佣与被雇佣的关系，更正式点说，是劳资关系。老板是公司的所有者，是资本的主人。说到“资本的主人”，容易让人联想到“资本家”。也许因为这种固有的印象，使劳资双方往往呈现一种水火不相容之势，也常常让员工把自己的老板当做敌人一样来看待。

其实，老板只是资本的主人，并不是你的敌人，你没有必要以敌视的眼光来看待他，更不应该用敌视的态度来与之相处。老板于你而言，不一定是朋友，但一定不是敌人。尤其是离职跳槽前，更不要与你的老板闹得不欢而散。

现代职场，对于员工的跳槽，老板们大多已经习以为常了。公司经营不善，薪酬太低，得不到提拔，不适合自己的发展等，都能成为员工跳槽的理由。只要员工去意已决，老板怎么挽留也留不住。此时，他也能理解员工的心情，只要你在

离开公司前,营造和平友好的氛围,他一般也不会刁难你。

生意人常讲:“多一个朋友多一条路。”说不定哪一天,你曾经的老板会成为你生意上的伙伴。但是,如果你在最后跟老板闹得不欢而散,伤了感情,把可能的朋友变成了现实的敌人,他就可能会报复你,在圈子里说你的坏话,甚至把坏话说到你的新老板那里,让你再次失业。毕竟,在同一个行业,圈子里的人多多少少都有接触,老板之间一般都比较了解,他一个电话,或者一封电子邮件,都可能砸了你的饭碗。

张茵是一家日用品公司的行政主管,在跳槽前跟老板闹僵了。在此之前,她的管理理念就已经跟老板格格不入,为此两人经常产生分歧。老板指责她执行不力,她也觉得自己施展不开手脚。于是,她只好辞职。谁知在跟老板口头报告的时候,两人又吵起来了。老板骂她忘恩负义,她骂老板欺人太甚。最后,她收拾好自己的东西离开了公司,连最后一个月的工资也没要。

一个月后,张茵跳槽到了另一家公司任行政主管。可是,不到一个月,她就接到了解聘通知书。为此,她感到大惑不解,就去找新老板询问。

新老板的理由很简单:通过一个月的试用期,他觉得张茵并不能胜任行政主管的工作。

后来,张茵从前公司的同事那里了解到:原来,张茵以前的老板同现在的老板认识,便告诉现在的老板,说张茵忘恩负义,不把老板放在眼里。于是,现任老板就炒了张茵的鱿鱼。

因为与老板为敌,张茵为自己的职业道路埋了一颗隐形炸弹。当然,在现实中,并不是每个老板都是这样的。但是这个故事让我们了解到一个常识:一定不要把老板当做敌人,不管是离职前还是离职后。

(1) 不要说老板的坏话

许多人常常在人前人后抱怨自己的老板,诸如:“老板给的工资太低”、“老板分配的工作太累”、“老板的脾气太暴躁”、“公司的工作环境太差”等。他以为这些话没有当着老板说,不会传到他的耳朵里。事实上,这些话即使拐过“九曲十八弯”,最终还是会让老板知道。不要奢望老板对此听而不闻