

善用人脉 就是抓紧钱脉

朱炜郡◎编著



人脉就好比是一座金矿，拥有了人脉，就等于拥有了取之不尽的财富。

人脉的优劣会对你的人生和事业产生深远的影响

[积累职场人脉 叩开财富之门]

人脉就像银行存款一样，存入越多、时间越长，获取的利息就越多。

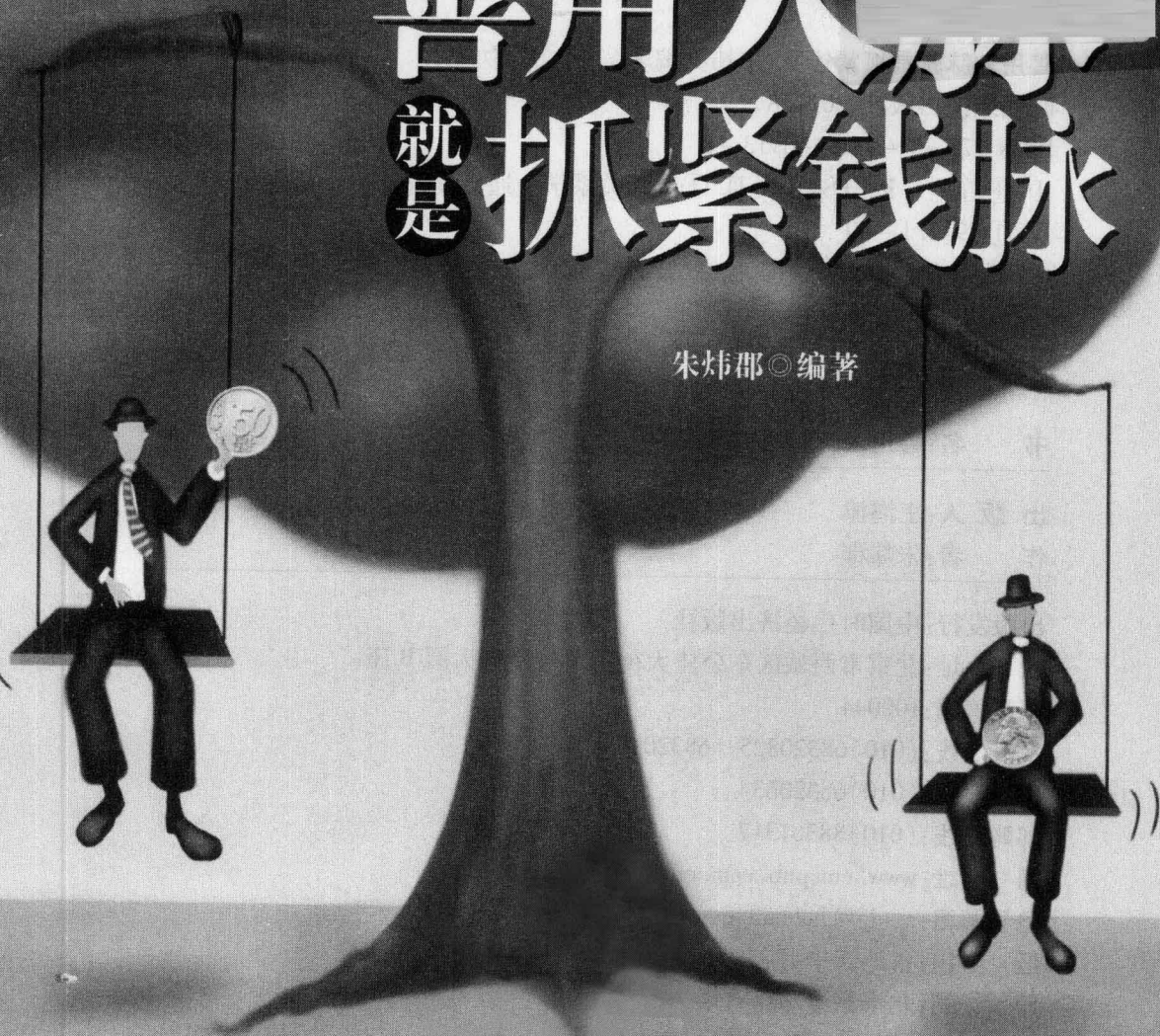


中国时代经济出版社

Shangyong ren
Jiushijue
Shi
Jiushijue
Shi

善用人脉 就是 抓紧钱脉

朱炜郡◎编著



人脉的优劣会对你的人生和事业产生深远的影响

[积累职场人脉 叩开财富之门]



中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

善用人脉就是抓紧钱脉/朱炜郡编著. - 北京:中国

时代经济出版社,2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5119 - 0913 - 8

I. ①善… II. ①朱… 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(2011)第 106493 号

书 名:善用人脉就是抓紧钱脉

出 版 人:王鸿津

作 者:朱炜郡

出版发行:中国时代经济出版社

社 址:北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码:100044

发行热线:(010)68320825 68320484

传 真:(010)68320634

邮购热线:(010)88361317

网 址:www. cmepub. com. cn

电子邮箱:zgsgdj@ hotmail. com

经 销:各地新华书店

印 刷:北京东海印刷有限公司

开 本:787 × 1092 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2011 年 9 月第 1 版

印 次:2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 5119 - 0913 - 8

定 价:29. 80 元

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究



前言

这个社会是一个谁都能够成功的社会，关键就看你怎么做，怎么去努力。一个人能否成功，不在于你是谁，而在于你认识谁。

你认识的人越多，你可以得到的方便和帮助也就越多，你遇到的问题也就越好解决，你就越容易赚到大钱。你认识的人层次越高，能力越强，你可以得到的方便和帮助也就越大，那么你可以赚到金钱的机会也就越多。

红顶商人胡雪岩曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算你有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友。”的确，我们在这个社会认识的人越多，可以选择的发展道路也就越多。从某种意义上来说，人脉就意味着机会，人脉就是财脉。

一个人想要在复杂、多元化的社会上闯出一番事业，全靠自己的能力，无疑是一件极其艰难的事情，要知道谁都不可能事事通达、行行精通。但是，我们可以借他人之手成自己之美，而这其中最巧妙的一点就是“借”的本事，如何能让别人心甘情愿、乖乖地被你“借”用，这就要看你“借”的水平了。

一个能成大事的人，一定是一个拥有个人魅力的人。一个想要借势生财的人首先一定要让自己身上有那么几处可圈可点的优点，这样你才可以在别人面前昂首挺胸，充满自信。



此外，一个能成大事的人不仅外表上要吸引人，还需要有一定的内涵，同时这种内涵可以通过口才很好地展现出来。一个金玉其外败絮其中的人必定经不起别人对他的观察与考核，一个人一旦被人发现是一个不值得帮助的人，那么别人就不会再在他身上白白浪费自己的感情。

能说会道总比笨嘴拙舌更能赢得别人的友谊，要知道人性的弱点之一，就是人人都爱听好话。一句话说得好可以使人心花怒放，半句话说得不投机，就可能树立一个仇敌。扩展人脉、维系关系是一场持久战。一个人不仅要能轻松说服他人为我所用，还要懂得为人处世之道，要懂得在长时间的沟通与交流中加深与人的感情，从而进一步强化、稳固人脉关系网。

人脉关系越广越好，可是我们还要清醒地认识到“你的‘钱’途掌握在你朋友手中”这句话的真正内涵。一个良师益友可以成就你，一个狐朋狗友可以毁掉你。所以我们在选择朋友的时候也要带点“势利眼”，要时刻谨记，“含金量”高的朋友更能帮助你、成就你。“朋友”中的小人、庸才只会毁掉你。

本书通过大量的事实论据充分地说明了人脉关系在个人发展中的重要作用，阐述了善用人脉就是抓紧钱脉的道理。此外还严谨、理性地分析了如何拓展人脉、维护人脉和选择人脉的方法和原则，希望通过阅读此书可以给广大读者带来一定的收益。





目 录

第一章 人脉连通财脉，抓住自己的人生财富

人脉是很微妙的东西，世间密密麻麻地结着人脉的网。我们每个人都生活在一个个网目中，攀缘着网丝可以和许多人接上关系。如果建立了一个牢固的人际关系网，你就等于拥有了一笔无形的巨大的财富；做事时有人照顾你，困难时有人帮助你。以此为资本，你的事业就会顺风顺水，不断发展。

有个好人缘，“财神”不请自来	2
为成功打造你的关系网	5
活用人际关系为自己创造财富	7
轻视人际关系就是在拒绝机会	10
帮助别人是一个一本万利的投资	13
要对别人真心感兴趣	17
正确识别周围有用之人	20
人缘极差的人无法在职场生存	24
提高自己的才能外还要搞好人际关系	27
成功的事业和人际关系分不开	30



第二章

没有人脉办不成事,广结人脉,成为赢家

中国人办事讲人脉,有有的人人脉办起事来就会事半功倍。你有人脉就有门路,没人脉,你就要结人脉,通过人脉找关系。在你的亲戚中找,在你的朋友中找,在你的同学中找,在你的上下级中寻找。没有直接的,你可以找间接的;通过地位低的,可以找地位高的。只有广结人脉、多找关系,办起事来才能左右逢源。

拓展关系要懂得结交意识·····	34
将欲取之,必先予之·····	37
“礼”是求人办事的灵丹妙药·····	41
拉关系,要懂得看人下菜碟·····	44
主动跟发达的老朋友打交道·····	48
屈尊事小,办事事大·····	51
人缘的好坏不是一日之功·····	55
求人先要“捧”着人·····	59

第三章

找个贵人帮自己,越穷越要“攀龙附凤”

贵人是这样一种人:他们可以提拔你,让你一步登天;他们可以指点你,让你少走弯路;他们可以帮助你,把棘手的事轻松“摆平”。试看古今那些成大事者,无一不是善借贵人之力的高手。不要以为贵人是可遇不可求的,只要我们巧用心思,掌握诀窍,就可获得贵人的帮助。





不要指望天上会掉下个“贵人”	66
巧妙借助身边的“虎威”	68
攀附的态度只“矮”不“卑”	71
与贵人没事也要常联系	74
主动接近让贵人动心	76
只有选对贵人才能攀得住，靠得稳	78
把你的老板变成贵人	81
远亲近邻都是贵人	84
密切亲戚关系，贵人时刻在你身边	88
“人情卖给熟面孔”	92

第四章

墙高还靠众人扶，成功人士随时随地把握人脉

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人在社会上闯荡，如果没有众人的鼎力相助，成功机会将是十分渺茫的。多个朋友多条路，你的朋友、你的亲人、你的乡邻、你的同事、你的下属……这些人都能给你提供各种帮助，拓展你的思维、开阔你的眼界。因此，你必须广聚人缘，把众人当成你最强有力的靠山，让自己的人生更加精彩。

真心对待周围的人才能扩展你的人脉	96
大丈夫处世，当交四海英雄	98
大肚让你的交际圈子越来越宽	101
经济上的互助只是友谊的派生物	104



工作中建立友谊好处多	107
在家靠父母，出门靠朋友	109
别把同行当冤家	113
以心交心同仁情深	116
老乡见老乡，有事好商量	119
一个人再神通广大，也无法事必躬亲	122
敬重老师维系人际关系	125

第五章

如簧巧舌无往不利，智慧之人“口口声声”经营人脉

人的交际经营不外乎言语和动作，一切的人脉经营，一大半体现在说话当中。如果想有个好人脉，就要巧妙地驾驭和运用话语这个工具。会说话的人，温言数句，会使朋友众星捧月般围绕在他的周围；而不会说话的人，往往是一开口就招人怨，朋友一个个四散而去，最终落得个众叛亲离、一无所成的悲惨下场。因此，讲究说话可谓是人人都所需，也是人人必须，谁把说话当小事，谁就将在交际中碰壁。

用恰当的称呼语来经营人际关系	130
巧说话，扩展你的人脉	133
不可不说的人情话	136
怎么用语言来经营自己的圈子	138
会说话还要会倾听	140
得理饶人让沟通更有效果	143
“打人不打脸，骂人不揭短”	145
拒绝的话要委婉地说	148





得理不饶人只会招来别人的反感	151
心要直口莫快	154

第六章

会做人才有好人脉,用人脉赢得别人的信赖和帮助

人脉是一种感情凝聚,又是一条利益通道,人脉对于任何人来说都是一种非常重要的资源和财富。做人做事要有一个好人缘,要想有好人缘就得先学会做人。一个自私、对他人冷漠视之、缺乏热情的人,是无法让别人喜欢的,你必须学会关心别人,为别人付出,注意帮忙和合作,这样才能增进彼此的感情,赢得别人的信赖和帮助。

守信就是做人的本钱	158
投之以桃,报之以李	160
炫耀只会让别人对你产生隔阂	163
不以个人的爱恶喜厌来选择结交对象	166
圆通机变才能走出一条成功之路	169
用宽容的态度对待对方的无理取闹	171
敢作敢当才受欢迎	174
懂得道歉才能赢得朋友	177
改变冷漠的做人态度	180
人际交往中偶尔也需要善意的谎言	183



第七章

佛靠金装，人靠衣装，凝聚自己的个人魅力

在人际交往中，表现出风度与魅力，是赢得人缘的基本条件。人的魅力来自于人的气质与修养，表现在形象与仪态上。这种个人魅力能产生一种最具吸引力的人气，让身边的人产生敬佩，让自己在群体中获得景仰，让别人不由自主地喜欢你，接受你的观点和主张。总之，人生若要精彩，就必须展现出自己的个人魅力。

不要把着装当成一件小事	186
正直的人眼光是光明坦然的	188
轻松敏捷的走路姿势让人乐于接近	191
微笑是接纳对方的邀请函	194
幽默是吸引人脉的磁石	197
善于谈吐是最大的魅力	199
记住结识人的名字是一种交际能力	201
始终保持彬彬有礼的态度	205
多在修饰仪容上下点工夫	207

第八章

知进退，懂包容，不让自己陷入处世误区

处世方法是否得当，直接决定了一个人人脉的好坏。有的人在与
人交往中，不知进退、自以为是、自私自利……其实这种人是掉进了
处世误区，他们必将不断地和别人发生矛盾。这样一来，即使他们本





领再高强，也难免落得个众叛亲离的下场。因此，我们在日常生活中，一定要多注意自己的行为，别影响了自己的好人脉。

注意维护朋友的面子	212
过分地计较得失友谊不会长久	215
该分肉时千万别吃独食	218
不要显得比他人聪明	221
锋芒毕露伤人害己	224
太过客套让人在感情上有负担	229
办公室里不与同事太计较	233
恶言是射出去的箭	237
唯唯诺诺未必能讨好别人	240

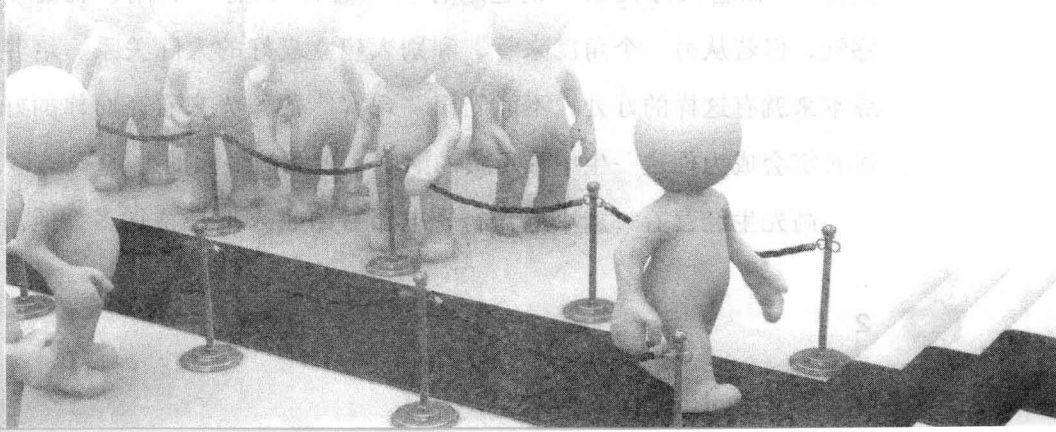




第一章

人脉连通财脉,抓住自己的人生财富

人脉是很微妙的东西,世间密密麻麻地结着人脉的网。我们每个人都生活在一个个网目中,攀缘着网丝可以和许多人接上关系。如果建立了一个牢固的人际关系网,你就等于拥有了一笔无形的巨大的财富;做事时有人照顾你,困难时有人帮助你。以此为资本,你的事业就会顺风顺水,不断发展。



有个好人缘，“财神”不请自来

有一位出版商，他平时就很注意人际关系的建立，不论是大人物还是小人物，他都会竭尽所能地与他们建立关系。有一次，他听说某位作家家里出事急需用钱，虽然两人并未谋面，但这个出版商还是主动找到作家，很干脆地借给他两万元钱，这位作家非常感动，从那以后，不但经常把自己的稿子投给他，还给他介绍了许多作家。这个出版商不仅注意和一些大人物搞好关系，对一些小人物或是对他没有用处的人他也努力结交。有的人搞不懂他这样做是为什么，他却笑着说：“我呀，是在用银行存钱的方式建立我的人际关系——先存后提，有时存一万有时存一百，日积月累下来，我就拥有了一笔庞大的财富，遇到困难时，我再把它们取出来，那时不但有本金，还有利息呢！你说这是多么好的投资！”后来，他遇到了一次严重的危机，但幸运的是许多人都向他伸出了援手，帮他渡过了难关。这样看来，他投资于人际关系的做法实在是太聪明了。

这位出版商投资于人际关系虽然不像其他人投资股票、基金之类的马上可以拿到收益，但从长远来看，出版商的投资更高明、回报率更高。“储蓄人际关系”说起来有些“现实”，有“利用、收费”的感觉，但若从另一个角度来看，和别人建立良好的人际关系、培养人缘本来就有这样的好处，不能光用“现实”的眼光来看；而你的好人缘必定会成为你这一生中最珍贵的财富、事业的最大助力。

高先生经营着一家小电器行，电器行的收入不是特别多，但高先





生却工作得很开心。高先生的妻子常说高先生不是做生意的料,因为人家做生意都锱铢必较,他却大大咧咧,没有生意人的那股狠劲。比如说有一次,有一个客人跟高先生订了一批高档的灯具,还交了1000元订金,谁知道货来了以后他又不要了,这事如果换成别的商人一定会把这1000元全扣了,可高先生却要全部还给人家,还说就当是正常上货,以后慢慢卖吧!那个客人对高先生的做法也很意外,不好意思地说:“这件事确实是我不对,还是按规矩扣订金吧!”高先生却回答说:“如果不是有难处,你也不会做出尔反尔的事。大家都是生意人,买卖不成人情在嘛!我不能收这个订金,瞧得起我咱们就交个朋友吧!”那个客人千恩万谢地走了,妻子却拉长了脸,抱怨丈夫太傻。在平时,高先生对顾客也都是一团和气,年纪大的就主动送货,甚至上门安装,给熟识的客人抹零头……高先生做生意虽然没赚多少钱,但在当地人缘却是出奇的好。每当有人夸高先生有人缘时,高太太总要说“人缘能当饭吃吗?”不过高太太现在可不敢说这话了,因为事实证明:人缘有时真能当饭吃。一天,订高级灯具的那位客人找上了门来,说要给高先生介绍大买卖。原来这位客人竟是某知名彩电的销售总监,现在他要把该省的销售代理权交给高先生,他还说“之所以要把代理权交给你,不仅是因为你曾给过我恩惠,更重要的是我看中了你的人际网络,人缘对于生意人是非常重要的。”不久后高先生拿到了销售代理权,成立了自己的公司,靠着 he 往日积累下来的人脉,他的生意越做越顺,销售额几度蝉联各省榜首。

从高先生的经历中,我们再一次看到了存储人际关系的重要意义。就像银行存款一样,平时少量少量地存,有急需时就可以派上用场。而别人对你的善意的回报,有时是附带“利息”的,就好像银行存款生利息那样。所以老祖宗也说“和气生财”,对人和和气气,有



个好人缘，“财神”就会不请自来。

那么，怎样储蓄人际关系呢？

积极的做法是：

（1）不忘给人好处。好处不必给的太“大”，大好处别人会受宠若惊，以为你别有用心，因而采取自卫的态度。因此宜从小好处给起，但要给得自然、有诚意。

（2）不忘帮助别人。“帮助”没有标准，实物的帮助、精神的帮助都可以，在对方不得意或生活遭遇困难时，这种帮助特别具有力量。

消极的做法是：

（1）不得罪别人。得罪人对人际关系的伤害很大，如果不能主动积极地去建立关系，至少也不可轻易得罪人。

（2）让人占点便宜。被占便宜看似一种损失，其实是一种投资，因为对方会觉得有所亏欠，恰当的时候便会有所回报。当然，太大的亏是不能吃的，但如果明知讨不回公道，那就不如认了。另外，有些人占了便宜还卖乖，而且也没有亏欠之心，对这种人不必有所期望，但让他占便宜总比得罪他好。

储蓄人际关系的方法还有很多，平时你不妨慢慢摸索，只要你理解了“人际关系的建立和银行存款一样”的道理，并努力去尝试，那么方法再笨你也会看到效果。





为成功打造你的关系网

老查威克是个非常成功的生意人，他拥有一间非常著名的房地产公司。年老后，他决定把生意交给有生意头脑的小儿子打理，自己则去地中海享受温暖的阳光。在临行前的那一段时间里，他安排了大量的聚会，不停地给小儿子介绍自己认识的朋友、伙伴。对此，他的儿子很不理解：“爸爸，您不是应该抓紧时间把您成功的秘诀传授给我吗？干嘛整天给我介绍你的那些朋友呢？”“我的孩子，你完全没有弄懂我的这番苦心”，老查威克回答说，“我现在就是在向你传授我的成功秘诀！我敢说在这个州里没有哪个人拥有像我这么多的朋友，这些朋友就是我最宝贵的财富。从年轻时起，我就很注意培养人缘，努力地打造属于我的关系网，因为我相信良好的人际关系和成功是密切相关的。我的朋友里有达官显贵、有学者、有生意场上的搭档，甚至对手，还有很多不起眼的小人物，这些年来，他们给了我许多帮助：当我还是个毛头小子时，是公司里的一个前辈鼓励我自己开公司；我的朋友文迪亚借了我一大笔钱；前任林业官给我介绍了第一笔生意；我的公司一度濒临破产时，是建筑商弗兰克·贝特挽救了我……总之，如果没有他们我就无法成功！我的孩子，现在我把他们介绍给你，希望你能够珍视这笔财富。当然，更重要的是，你也要像我一样努力打造一张适合你的关系网，把事业做的更成功。”

老查威克的成功秘诀也是很多人的成功秘诀，成功者大多是拥有庞大关系网的人。外国成功学有“友谊网”之说。认为喜欢别人又能

