

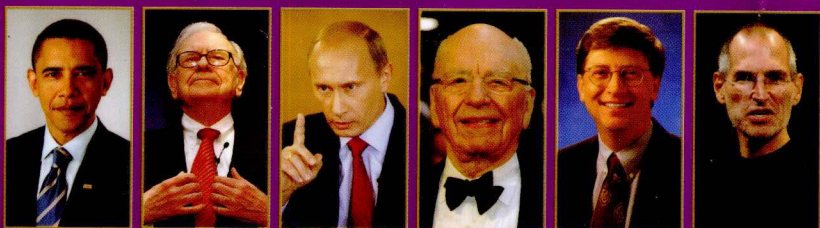
SOCIAL CONNECTIONS THE KEY TO SUCCESS

让你的人脉价值百万

因人脉 定成败

成功的人生只是做好三件事：做人、做事、做人脉

林染◎编著



在美国有一句流行语——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）。看一个人的身价，看他的对手；看一个人的底牌，看他的朋友；看一个人的发展，看他的圈子！

武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

让你的人脉价值百万

因人脉 定成败

SOCIAL
CONNECTIONS THE
KEY TO SUCCESS

林染◎编著



武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目 (CIP) 数据

因人脉,定成败/林染 编著. —武汉: 武汉出版社, 2011. 10

ISBN 978 - 7 - 5430 - 6132 - 3

I. ①因… II. ①林… 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 142520 号

书 名 因人脉,定成败

著 者: 林 染

选题策划: 吉林省九歌图书有限公司

责任编辑: 张葆琄

特约编辑: 姜程程 左夕

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

http: //www. whcbs. com E-mail: zhs@ whcbs. com

印 刷: 北京市业和印务有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17 字 数: 227 千字

版 次: 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有·侵权必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

让你的影响力价值百万



人脉，就是说，人际关系堪比人体的脉络。脉络是身体各个器官输送血液的管道，没有脉络就会死亡，生命就不复存在。同样的道理，一个人想要取得的成功，人际关系就是充满生机的脉络，只有保证脉络通畅，才能激发自身的最大潜能，才能攀登到人生辉煌的顶峰。

有的人想独善其身，认为事业的成功都是自己打拼的结果，事情最终的决定力量在于自我。可是他不懂得“独木难成林，一滴水聚不成海洋”的道理。事情的成功与否，自己的努力很重要，但是离开了别人的帮助，就会遇到意想不到的困难。一个人爬山，当达到自己身体的极限，再也没有一点力气，这时候别人伸出援助之手拉你一把，你就能省下力气为将来做准备；如果没人管你，你尽管挣扎，即使有攀登顶峰的雄心壮志，也是心有余而力不足。我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最伟大的发明，是对人类最杰出的贡献。一撇一捺两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，构成了一个大写的“人”，“人”字的构成完美地诠释了人的生命意义所在。

一个人的成功就是人际关系的成功，人脉资源就是事业的资本，也是命运的转换器。按动这个转换器，命运会在你需要的时候转弯。如果没有他人的发现和肯定，他们不会如此顺利、如此快速成就自己的梦想。正如美国的流行语所说“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而在于你认识谁（whom you know）。 ”

看一个人的身价，要看他的对手；看一个人的底牌，要看他的朋友：看一个人的发展，要看他的圈子！要想成功，必定要有成功的人脉网络和人脉支持系统。成功的人生只是做好三件事：做人，做事，做人脉。其中尤以做人脉为重，因为竞争的今天，一切事业都已经转化成人际关系的事业；无论是财路还是命脉，都需经过人脉进行疏通；而一个成功者的背后，往往有着众多高质量的不同反响的人脉。

聪明的人不会被动地生活在圈子中，而是主动地生活。希望本书能开拓你的视野，改变你的想法，给你全新的思维方式，也能让你找到更为实用也更能发挥长久作用的人脉构建和维护方法，祝你在增加自己魅力的同时，也成为你人脉中最受欢迎、最具有影响力的人。



让你的影响力价值百万（代序）/ 1

一、如何编织通畅的人际网络

一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。

——比尔·盖茨

人脉是人生最大的财富 / 3

“人脉网络”决定你的竞争力 / 6

朋友多了路好走 / 8

关注网络中的神经中枢 / 10

提高自己被利用的价值 / 13

有效接触自己想要认识的人 / 16

寒暄中拉近感情的距离 / 18

第一句话就要扣人心弦 / 20

名片——人脉资源的存折 / 23

你与陌生人的距离有多远 / 26

多个朋友多个资源“结点” / 28

人脉——择益友，去损友 / 32

交往心理要有“度” / 34

人脉投资宜走长线 / 37

雪中送炭胜过锦上添花 / 40

二、如何让人际关系更加生动活泼

一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而在于你认识谁（whom you know）。

——好莱坞流行语

管理人脉资源的三项原则 / 45

播种“关系”的种子 / 47

地缘人脉——“两眼泪汪汪”的老乡关系 / 52

学缘人脉——剪不断的同窗情谊 / 55

亲缘人脉——富在深山有远亲 / 58

异缘人脉——男女搭配，干活不累 / 62

客缘人脉——结交新客户，不忘老客户 / 66

随缘人脉——有缘千里来相会 / 68

竞缘人脉——爱自己的敌人 / 71

未流人脉——不显眼的贵人 / 74

网络人脉——不设防的交流？ / 76

三、如何抓住决定你“命运”的贵人

百万富翁一般与百万富翁在一起，亿万富翁一般与亿万富翁在一起。“物以类聚，人以群分。”你的朋友也跟你差不多。

——克莱夫·格兰杰

个人英雄时代已经终结 / 81

双赢——你好我也好 / 84

多结交比你强的朋友 / 87

寻找生命中的灵魂导师 / 89

借势——站在“巨人”肩膀上跳舞 / 92

- 借力——好风凭借力，送我上青云 / 94
- 借名——用贵人的光环照自己 / 97
- 借上司之“力”——搭个梯子往上爬 / 103
- 要“折桂”必须“攀高枝” / 105

四、如何巧妙地影响别人

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。

——洛克菲勒

- 有亲才有爱，有亲才有力 / 111
- 你的形象也能价值百万 / 113
- 微笑，融化心理抗拒的阳光 / 115
- 大道无形，难得糊涂 / 118
- 宁与人共醉，不唯我独醒 / 120
- 故意犯些无伤大雅的小错 / 123
- 藏起你受伤的手指 / 125
- 喜怒哀乐，不可形容于色 / 127
- 不败人生，忍者无敌 / 130

五、如何准确地揣摩他人心理

掌握了人的弱点，就控制了人的意志。

——葛里西安

- 自重感——人类天性中最深切的冲动 / 137
- 赞美如阳光，人人不可少 / 139
- 我敬人人，人人敬我 / 142
- 人生有三碗最难吃的“面” / 144
- 人要脸，树要皮 / 147
- 不能显得比上司高明 / 149
- 贪婪是上帝给人永远的诅咒 / 153
- 妒火中烧会焚毁你的人脉 / 156

人的心理具有双重性 / 158

六、如何在人场中抬高自己的身价

以天地为罗网，则雀无所逃。

——营造人脉资源网

- 站在对方的立场看问题 / 165
- 将欲取之，必先予之 / 167
- 人脉存折需要多存少取 / 170
- 与人方便，自己方便 / 173
- 投其所好要因人而异 / 176
- “谢谢”要及时说出口 / 178
- 带头献出一点爱 / 181
- 得意时少谈自己的得意 / 183
- 把批评溶入赞美之中 / 185
- 百心不可得一人，一心可得百人 / 187
- 君子一言，驷马难追 / 191
- 处世让一分为高 / 193
- 吃亏也是占便宜 / 196
- 多听听不同的意见 / 198
- 当众拥抱你的敌人 / 200

七、如何巧妙地给对手施加压力

前半夜想想自己，后半夜想想别人。

——安东尼·罗宾

- 子曰，宽则得众 / 207
- 以爱容人，饶人之过 / 211
- 避免争论是赢得争论的唯一方法 / 213
- 面对误解，怎样沟通才有效 / 217
- “是非”止于智者 / 219
- 逢人只说三分话 / 222

不要与比你强大的人分享秘密 / 225

委婉地说出那个“不”字 / 228

八、如何巧妙地调动别人的情绪

伟大的事并不是伟人把它做伟大的，而是平凡的人把它努力做到最好，让他成就了那份伟大。

——尼采

沟通的实质就是影响别人 / 237

人心是一笔无形资产 / 239

心理与外部环境的互动相容 / 242

心理与期望价值的互动相容 / 244

心理与人际关系的互动相容 / 246

心理与扮演角色的互动相容 / 248

心理与逆反效应的互动相容 / 251

先小后大的心理互动相容 / 252

先大后小的心理互动相容 / 254

兜个圈子的心理互动相容 / 255

真真假假的心理互动相容 / 259

一、如何编织 通畅的人际网络

一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨



人脉是人生最大的财富

每个人一生下来就形成了一张属于自己的人际关系网，而且随着人的成长，这张关系网不断地得到编织和完善。可以说，这张能够无限扩大的人际关系网就是我们的人脉资源，是我们的一笔巨额无形资产。

很多的成功人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。美国人际关系大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了 85% 的路程。

很多人都知道比尔·盖茨成为世界首富的原因，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个重要的因素就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒，但是在他 20 岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强的电脑公司——IBM 签的。比尔·盖茨之所以可以签这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，是理所当然的事情。假如当初比尔·盖茨没有签到 IBM 这个单，相信他绝对不可能拥有今天的成功。

无怪乎比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。”

人脉的重要是谁也不能否认的，就是鲁滨逊还有个星期五。因为人

类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的“人脉”。

(1) 人脉是事业发展的情报站

在这个信息发达的时代，谁拥有无限的信息，谁就拥有了无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。换句话说，我们最重要的情报来源是“人”。对我们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的人，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得的两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

日本前外相宫泽喜一就有个著名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑。然后他就通过打电话获得满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。

(2) 人脉是事业成功的助推器

我们都知道，办事花尽心力，有时不如贵人的一个电话有力。我们每一个人都希望自己有一个生命中的“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。贵人相助确实是我们成功的道路上宝贵的资源，他可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日、豁然开朗，直接进入成功的序列和境界；他可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。

这样的事例屡见不鲜，一位刚毕业想施展身手的MBA，三天内就从



班上找到了创业伙伴；一位只身来中国发展的总经理，请客送礼没门，同学一出面就拿下上亿元订单。爱迪生曾说：“成功，是一份天才加上九十九份努力。”转换到当代，成功条件里的“天才”已逐渐被“人脉”所取代。

（3）人脉是个人成长的镜子

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。人最大的敌人是自己。而战胜自己的最有力武器是认识自我。我们很难认识自我，唯一的办法只有拿自己与周围的人比较，或者从人的交往中逐渐看清楚别人眼中的自己，有时候必须在多次受到长辈的斥责和朋友的规劝之后，才能恍然大悟，掌握真实的自我。

“以人为镜，可以明得失。”物以类聚，人以群分。在我们丰富的人脉网络中，每一个人都是我们学习的标杆和榜样，从他们身上，我们可以看到自己的不足和缺点，更可以免费地学习到他们成功的经验和失败的教训。

那些令人羡慕的成功者，除了他们本身优越的条件外，还有一点，就是他们身边有一群非常要好的朋友。这些朋友为他出谋划策，对他提出高的要求，不让他有丝毫的松懈和半点的放弃。

为了成功，你需要有一群良师益友，需要有这样一个良好的人脉网络。从一定意义上说，人际关系网对一个人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对此至关重要。

每个人总是在不断开发自己的人脉网络，但人与人的区别在于成功的人总是比其他的人具有更庞大和更有力量的人脉网络。

“人脉网络”决定你的竞争力

请用一个字来概括一下复杂的人际关系世界，你想到了哪个字？
——“网”。

这个“网”，就是人际关系网，就是人脉资源。

的确，在人类生存和发展过程中，人们无时无刻不与各种各样的人与事发生这样或那样的联系，而这种联系又都是相互制约、相互影响的。无论观察哪一种事物，你都会发现在该种事物的周围牵连着各种“关系”，这些“关系”就交织成了一个“网”。

我们知道，人的本性最重要的特征就是人的社会性。在生产活动中，人们结成一定的生产关系；在生活中，人们又结成了复杂的家庭关系、亲友关系、职业关系。不仅如此，人们在进入一定组织后，又与其他组织和个人结成公众关系。人类社会发展到今天，一直在不间断地处理、协调着各种各样的关系。

人脉就是一张网，正是由于无数的信息通路，我们得以实现伟大的梦想。如果谁能编织一张宽广的人脉网络，他肯定是一位呼风唤雨的“超人”。

人脉就是财富，关系就是能力。好人脉是一笔无形的财富。尤其是中国这个极其讲究人情面子的社会里，人脉的作用不可低估。随着经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。这就要求我们头脑更灵活、更快适合社会、经营好周围的人际关系。良好的人际关系，是你一生最宝贵的资源，为你走向事业的顶峰，提供源源不断的动力；处理

不好，则会给你的事业带来很大的障碍，造成很大的损失，因此说：人脉决定你的竞争力！

人们像织网一样努力使自己“关系网”的半径越画越大，并出于不同目的，将“关系网”分成了双重轨迹。

第一轨迹：为了利益。

在这一轨迹中绕行的人，首先出于利益关系才走在一起。

无论是在企业部门间，还是在行业、合作伙伴间，人与人之间都有某种利益关系在维系。关系网中的人可能有你与之交往亲密的人，也可能有你内心里并不喜欢但又必须直面的人。一般不能随心所欲地挑选“入围者”，一切只能以经济利益、工作成就为重。以记者为例，这种职业要求你在第一时间出现在第一现场。于是，消息的灵通、在所有领域的权威性和不可替代性在同行中的地位 and 声誉，都有赖于在关系网中的交往。与同行一起参加新闻发布会、定期举办聚会，与所有领域的人时不时通个电话、联络一下感情，各种新鲜话题、内幕消息就纷至沓来。尽管人人都会为这个关系网带来的麻烦感到疲惫、感到身不由己，想到其他行业的人一样都为这个第一轨迹所累，想到要在这个圈子里继续你的利益，除了恪守圈内规则之外，怎能轻言放弃！

第二轨迹：为了快乐。

这一轨迹的连接纽带是友谊和亲情。由聊得来的、与经济利益无关的一群朋友组成，必定是志趣相投者的聚集。一个电话打过去，就能够卸载工作的压力、经济的紧迫。对于这个网，不必费尽心机挤进，不必聊与工作有关的事情，谈球、购物、拼酒、谈异性、回忆青春好时光，因为没有利益作祟，就剩下了快乐。

关系网中的双重轨迹似乎都不可或缺。也许，我们都期待着自己关系网中的双重轨迹有着完全重合的一天，那时就会鱼与熊掌兼得。