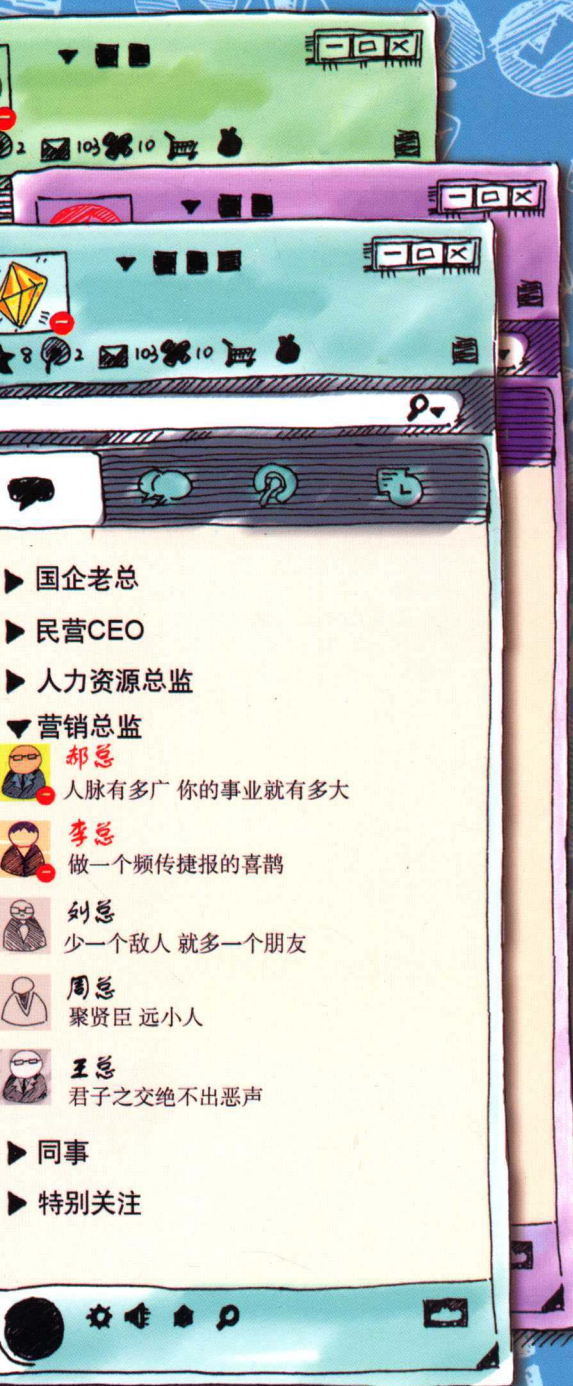


社交圈

赵曙光 编著

拥有高端人脉的黄金法则



职场生存
指南系列



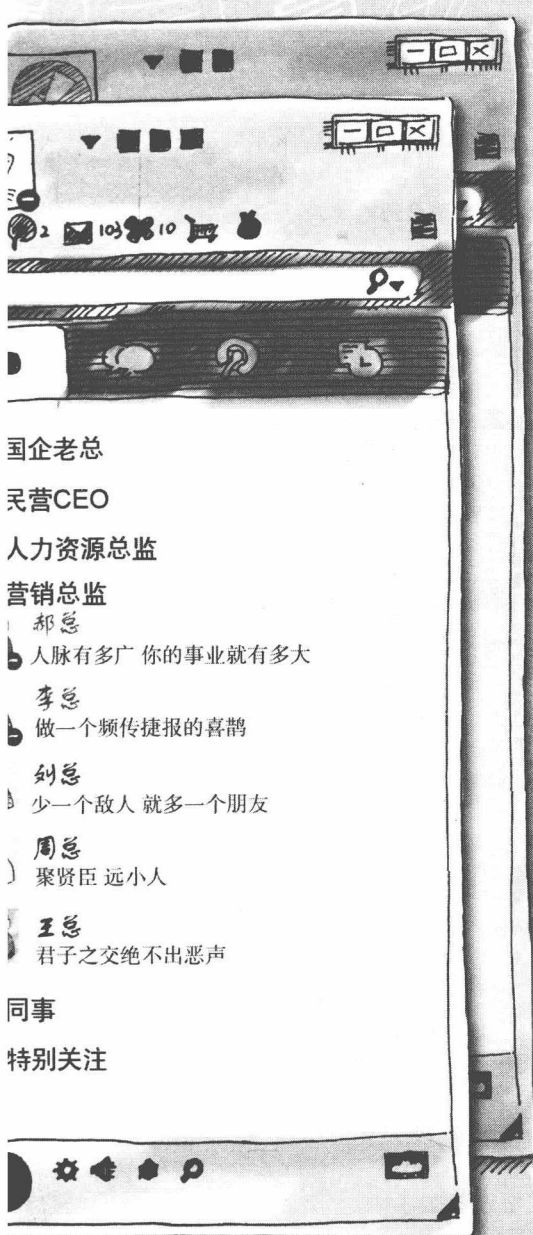
电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

你购电子工业出版社
36册新书中。

社交圈

拥有高端人脉的黄金法则

赵曙光 编著



国企老总
民营CEO
人力资源总监
营销总监
郝总
人脉有多广 你的事业就有多大
李总
做一个频传捷报的喜鹊
刘总
少一个敌人 就多一个朋友
周总
聚贤臣 远小人
王总
君子之交绝不出恶声
同事
特别关注

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

职场生存
指南系列

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

社交圈：拥有高端人脉的黄金法则/赵曙光编著. — 北京：电子工业出版社，2012.1
(职场生存指南系列)

ISBN 978-7-121-14795-1

I. ①社… II. ①赵… 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206113号

责任编辑：于 兰

印 刷：北京东光印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本：787×1092 1/16 印张：16.75 字数：224千字

印 次：2012年1月第1次印刷

定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

第一章

社交圈是你成功的关键所在 001

建立人脉有哪些好处	002
朋友决定你的命运	005
你是一个值得交往的朋友吗	007
如何才能获得真友谊	010
运用饭局、社团拓展人脉	013
好朋友也要“保持距离”	016
多认识一些带圈的朋友	018
什么样的朋友靠得住	020
交友的两大原则	022

第二章

人脉有多广，你的事业就有多大 025

学会尊重别人	026
人格比“名”更崇高	028
宽容是对文明的考验	031

为人处世应曲直相宜 033

不要自吹自擂 035

不要瞧不起任何人 037

交友的巨大效益 039

吸引朋友的最好方法 041

多交高端益友，少交低级损友 043

“商业友谊”不可取 045

第三章

走进社交圈，摸透人性是关键 047

人脉圈里的“连锁反应” 048

做事太绝，等于把自己逼上绝路 051

和“怪脾气”的人灵活相处 053

示弱也是一种智慧 056

试着结交功成名就的人 058

有贵人引路，胜过埋头奋斗 060

注重社交细节，不断增进友谊 063

与尊贵者交往，要得体、自然 066

“舍”与“得”的人脉投资课 069

第四章

求人办事，要懂攻心术 071

广结善缘，关键时刻凸显威力 072

平时多联系，日后好相助 076

托朋友办事，自己先要吃点亏 079

求人办事的实用技巧 081

送礼要送得恰当 086

小节不慎伤人心 089

运用“人情效应”	091
君子之交淡如水	094

第五章

创建你的人脉银行	097
----------------	-----

人情账户非常重要	098
多一份恩惠，多一份回报	100
雪中送炭更容易积攒人情	103
黑脸开戏，红脸收场	105
帮他人“打圆场”，为自己网罗人情	107
迅速与对方拉近距离	110
既要讲感情，也要讲功利	113
为人处世应当让三分	115
要照顾对方的“面子问题”	117
宽以待人，有理也要让三分	119

第六章

友谊需要不断保养	121
----------------	-----

整理好你的“朋友簿”	122
小心朋友突然的热情	125
没能力帮忙时，就不要死撑	128
千万不要触碰朋友的雷区	130
这样做会引起朋友反感	133
一定要学会换位思考	136
人际关系需要经常“保鲜”	138
请尊重朋友的习惯和隐私	140
不要显得比对方更聪明	142
小不忍则乱大谋	144

对待朋友心胸要开阔	146
付出是最有效的社交术	148

第七章

商场社交，经营人脉就是经营事业	151
-----------------------	-----

对商人来说，人脉就是财脉	152
积极打破谈判中的僵局	154
注意那些流动的人脉资源	159
实惠、人情双收	161
鹬蚌相争，渔翁得利	164
双赢才是王道	166
害人害己的恶性竞争	169
和气生财	172
防人之心不可无	174

第八章

职场社交，与上司相处的黄金法则	177
-----------------------	-----

做一只频传捷报的喜鹊	178
台前唱戏，台后做人	180
与上司要保持合适的距离	182
踏实做事，不要出位	184
别把关系搞砸了	186
灵活的职场之道	188
必要时勇于为上司挺身而出	191
妥善处理好领导意见的分歧	194
不要频繁参与老板的私事	197
与领导相处切忌锋芒毕露	200
切忌当面顶撞上司	203

注意说话的忌讳 205

第九章

管理社交，与员工相处的社交法则 207

做好感情投资 208

讲究批评艺术 211

奖金激励不可少 214

和员工分享利益 217

施以小恩 220

尊重不得力的员工 222

亲贤臣，远小人 225

学会为员工喝彩 227

善待每一个员工 230

做领导就应该宽容大度 232

第十章

社交禁忌，交友一定要谨慎 235

一诺千金，一言百系 236

少一个敌人，就多一个朋友 238

不要轻易与人争吵 240

怎样获得好人缘 243

如何应对“难缠的人” 245

学会欣赏别人 247

君子之交绝不出恶声 251

择友一定要慎重 254

什么样的朋友最值得交往 256

要重视感情的投资 258

1

CHAPTER

第一章

社交圈是你成功的关键所在

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。人是社会中的人，个人的能力再强也不能脱离社会而生活，个人总是在他人直接或间接的帮助下才能获得生存并获得成功的。

建立人脉有哪些好处

翻开成功类的书籍，有关“人脉是成功的必要条件……”等内容，几乎在每本书里面都可以找到。即然如此，那么人脉究竟可以为我们提供哪些帮助呢？

1. 人脉创造机遇

虽说是金子就会闪光，但那也需要有人能看见光。现实中不乏这样的人，相貌堂堂，胸怀大志，才华满腹；既有学历，又有超人的工作能力，然而却始终郁郁不得志，甚至是别人眼中的失败者和负面教材。于是，烫金的文凭、丰富的经历可能成了累赘——没有这一切也不过如此嘛！真的是“命苦”吗？当然不是，千里马还需要伯乐呢。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，所有人，包括许多知名大导演，都不认为他会成为明星。但是，有一回寇克搭火车时，与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。没过几天，寇克被邀请到制片厂报到。原来，这位女士是位知名制片人。这个故事正说明了，即使寇克·道格拉斯的本质是一匹千里马，也要遇到伯乐才能美梦成真。

2. 人脉延伸你的能力

查尔斯·华特爾就职于纽约市一家大银行，奉命写一篇有关某公司的机密报告。他知道某个人拥有他非常需要的资料。于是，华特爾先生

去见那个人，他是一家大工业公司的董事长。当华特尔先生被迎进董事长的办公室时，一个年轻的妇人从门边探出头来，告诉董事长，她今天没有什么邮票可给他。“我在为我那12岁的儿子搜集邮票。”董事长对华特尔解释道。

华特尔先生说明他的来意，开始提出问题。董事长的说法含糊且模棱两可，他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果。这次见面的时间很短，没有实际效果。“坦白地说，我当时不知道怎么办，”华特尔先生说，“接着，我想起他的秘书对他说的话——邮票，12岁的儿子……我也想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下下来的邮票。”

“第二天早上，我再去找他，传话进去，我有一些邮票要送给他的孩子。结果，他满脸带着笑意，客气得很。‘我的乔治将会喜欢这些。’他一面抚弄着那些邮票，一面说，‘瞧这张！这是一张无价之宝。’我们花了一个小时谈论邮票，瞧他儿子的照片，然后他又花了一个多小时，把我所想要知道的资料全都告诉我——我甚至都没提议他那么做。他把他所知道的都告诉了我，然后叫他的下属进来，问他们一些问题。他还打电话给他的一些同行，把一些事实、数字全部告诉我。”

用很短的时间，查尔斯·华特尔就巧妙而成功地打造了一个关系网，同时也完美地解决了他的问题，可见人脉对一个人的成功是何等重要。

3. 人脉就是资源

募捐的人常说：“有钱的出钱，没钱的出力”，还有“以工代赈”之类的话。这些话说明了一个道理，人就是资源。在你刚刚开始准备开办自己的企业时，你可能没有钱、没有设备、没有技术。不要紧，只要你拥有掌握这些资源的人就行。

人脉对现代人而言，似乎成了成功与否的最大关键，因为谁也无法预知自己的下一步如何。工作上的协助，生活中的资助，团队间的互

助，就连最简单的买菜，也能若有若无地反映出一个人的“关系”好坏！

有人三块钱只能买一把菜，偏偏就有人能三块钱买一把菜还外带一堆葱姜蒜，或许有人会说那只是贪小便宜，也对；但是请仔细思考，便宜人人想贪，但是便宜却不是人人能得到的！

相信以下的对话各位一定不陌生。A说：“最近想买一台电脑。可是我也不太懂要买什么等级的，市面上种类又多，真不知要从何下手。”于是B说：“我有一个朋友家里在卖电脑，他自己对电脑也很熟悉，要不要我帮你介绍认识？也许可以给你一些建议。”A回答：“那真是太好了！这样我就不用担心买到不合适的电脑了。”各位一定都有以上类似的经验，会发现周围的朋友有些是同学或者同事，有些则是直接通过朋友的介绍而变成朋友。如此一来，认识的人越来越多，人际网就越来越绵密了，因情感作用而相互帮忙、关心及支持就越多，有助于解决生活中的难题。

朋友决定你的命运

人不能离群而独居，人总是要过群体生活的。对青年人来说，朋友更为重要，友谊是他们创业的基础，志同道合的朋友可以为我们带来快乐和成功。

关于友谊，爱默生说：“一个真挚的朋友胜过无数个狐朋狗友。”的确，除了自己的力量之外，再也没有别的力量比朋友更能帮助你去实现成功。

林肯的钱袋是空的，但他拥有一帮朋友，并在朋友们的帮助下取得了事业的成功。伯利勋爵在讲到一个人的处事原则时说：“赢得他人的信任，你就会获得支持和财富。”

好的朋友在精神上可以慰藉我们，使我们的身心得到快乐。从经营的角度讲，好的朋友对一个人的帮助价值也是巨大的。

但是，很多人将人与人之间的交往归于交易，致使友谊不纯，真正的朋友难以找到。其实，交友是一件很重要的事情，不是随随便便就可以的。

美国成功学之父奥里森·马登博士说：“一个人能否成功关键在于他择友是否成功。”没有友谊的力量，就不能实现成功。友谊能改变一个人的性格，甚至改变一个人的一生。换句话说，谁也无法单枪匹马在社会的竞技场上赢得胜利、获得成功。

友谊不是呼之即来的，它也需要一定的条件。首先要培养能让自己

被别人佩服、有吸引力的个性；其次，你要慷慨、大度。吝啬、自私是受人鄙视的；再有，你必须表现出勇气和胆识，一个懦夫是不会有朋友的；还有，你必须充满自信，否则，别人也无法信任你，你必须满怀激情，积极向上，保持乐观，因为没有人愿意接近一个悲观主义者。

人们在生活中，应该与朋友坦诚相见、以心换心，只有这样，方能友谊长存。无论做什么事情，都不能以牺牲友谊为代价。应与朋友保持紧密的联系。

你是一个值得交往的朋友吗

如果有人问你，你是一个值得交往的朋友吗，你会怎样回答？

你可能会不假思索地回答：“是，我是一个值得交往的朋友！”但是事实果真如此吗？以下有一个简单的自我测验，通过这个测试，你将会得到一个客观的答案。假如你不愿意自欺欺人，请拿起笔诚实地回答以下的问题，答案只有“是”与“非”两个选择：

- (1) 在私人的问题上，你的朋友很少询问你的意见。
- (2) 你需要一段很长的时间，才能原谅那个曾得罪你的人。
- (3) 在别人的心目中，你是一个非常敏感的人。
- (4) 你属于两三个社会团体的成员。
- (5) 你不会跟自己的朋友成为生意上的伙伴。
- (6) 你认为一旦出现问题的时候，大多数的朋友都会把自己的利益放在第一位，其次才会关心你的需要。
- (7) 对于区分朋友的好坏，你比别人更要小心观察。
- (8) 当朋友跟你分享他内心的秘密时，你会感到不安。
- (9) 你不习惯跟人家谈及自己的内心感受。
- (10) 有时你会太集中精力处理自己的事情，以致将自己最好的朋友冷落一旁。
- (11) 当你的上司对你发号施令时，你比别人更感到愤怒。
- (12) 当你的朋友跟你的敌人交往时，你会拒绝再跟他交往下去。

计分方法，除了第四题的正确答案是“是”之外，其他各题的正确

答案均是“非”，请给自己选对的每一题1分。

得到9 ~ 12分：你是一个很好的朋友，你懂得关心别人。态度诚恳，随时随地都会向身旁的人伸出友谊之手。

得到5 ~ 8分：你是一个不错的人，朋友的数目不多，也不少。你能够享受与朋友一起的快乐时光，你仍需努力多结识新朋友，扩展自己的生活圈子。

得到0 ~ 4分：你是一个很主观的人，不容易跟别人相处，你的生活并不是很愉快，缺乏反省是你最大的弱点。从今天起，你应该改变以自我为中心的态度，友善地对待身旁的人。

对待朋友，有人很热情，有人却很冷淡，有人视朋友如自己的生命，有人把朋友当做奴仆，“呼之即来，挥之即去”。究竟哪种人更适合做朋友，答案已经非常明显了。友谊如果建筑在利害关系上，情义就会荡然无存，你便不觉得友情之可贵。

的确，包括办公室人士在内的都市人最大的悲哀是生活步伐过于急速，人为压力所逼，不得不把自己孤立起来，独善其身，不但没有时间建立良好的人际关系，更具讽刺意味的是，人家的好意与关怀被歪曲了，以为人与人之间的感情纯粹建立在利益基础上，没有人会白白待自己那么好，除非他是另有图谋，这种人更须小心防范，敬而远之。基于这种特殊心理作祟，很多人宁取“淡如水”的交情。处处与人保持一段距离，不希望对方视自己如知己良友，更不愿接受对方太多的好处，以免日后惹来无尽的烦恼。

一个人之所以对别人失去信心，是因为他缺乏自信，总觉得和气笑脸的后面是一张奸险狰狞的面目。也由于他习惯算计他人，性格不够真诚坦率，才会终日提心吊胆，唯恐自己的顾虑成真，一旦撤除防线，日后吃亏的会是自己。人若是落至如此境况，像一只惊弓之鸟，实在很可怜。须知“聪明反被聪明误”，你选择扮演受害者的角色，其实是自我施加压力，真正的克星是你自己。

尝试信任你的朋友，哪怕是冒险。若有谁要出卖你，他也只有一次机会；但是，对方若为你的真情所动而视你如伙伴，在需要时拉他一把，从此他对你产生好感，大家成为心有灵犀的知己，这不是生命中最可贵的东西吗？