



提升业绩，快速晋升的“潜规则”


每天用一点 人脉经营术

为人情银行充值，你的人脉价值百万

陈思露 编著 CHENSILU

♥ *How to Use the Man Keep*
人脉好，路才好




 经济科学出版社

每天用一点 人脉经营术

陈思露 编著 CHENSILU



 经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天用一点人脉经营术 / 陈思露编著. —北京:
经济科学出版社, 2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5141 - 0605 - 3

I. ①每… II. ①陈… 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 068024 号

责任编辑: 周胜婷

责任校对: 杨海

技术编辑: 王世伟

每天用一点人脉经营术

陈思露 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行电话: 88191613

网址: www.esp.com.cn

电子邮件: esp@esp.com.cn

北京龙跃印务有限公司印刷

710 × 1000 16 开 15.5 印张 200000 字

2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 0605 - 3 定价: 29.80 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

前 言

成功，不完全在于你知道什么或者做什么，更多的是在于你认识了谁。美国斯坦福研究中心曾通过调查得出：一个人赚的钱，12.5%是来自于知识，87.5%是来自人际关系。这正说明了人脉在一个人的事业中起到的作用是巨大的，是可以改变和左右一个人的命运的！你相信么？——有时候朋友能左右你的命运。一个穷小子白手起家，利用人脉关系使自己的身价倍增。也许你不大相信这些，但看看成功者背后的故事，听听常人致富的经历，这些会告诉你人脉圈的规则，为你打开一扇你从未知晓的窗，使你看到更广阔的天空。

在日益文明与开放的现代职场中，许多的矛盾与冲突已经被掩盖在近乎温和的形式下，这就使职场变得更加复杂。在平静与理性的包裹下，职场本质上的无序与混乱便蒙上了一层标榜着礼貌与谦逊的外衣，在职场中跌倒的可怜虫们，大多不懂得如何掀去这层外衣去发现里面真正的荆棘与陷阱。

在与人交往的时候，尽管自己诚心诚意，但还是会遭遇这样的尴尬或是那样的无奈：处处想着能够有人帮助，却总是在不经意间就得罪或者错过了生命中的“贵人”；一直觉得朋友是一辈子的交情，是最可靠和值得信赖的人，却也渐渐发现彼此间的距离在渐行渐远；使尽浑身解数去维持人脉关系，却总是会因为一次不经意的疏忽而导致所有的努力付之东流。

总之，在社会上行走得越多，拥有的抱负越大，你就越是会发现，不经意的一个举动，就可以让你身败名裂；贸然决定，就有可能让你功亏一篑；无心之言，就可能使你处在孤立无援的境地。



每天用一点人脉经营术

本书告诉你如何建立和拥有自己的人脉网，如何利用和拓展你的人脉，使其成为你人生的一笔巨大财富。你一定可以把自己打造成一个人脉十足的人脉之王！

编者



目录

CONTENTS

战术一：你真懂“交际法则”吗

- 第一节 你不找人，人不找你 / 2
- 第二节 求人办事等等又何妨 / 7
- 第三节 想得到，就不要独吞 / 10
- 第四节 好意光临莫谢绝 / 13
- 第五节 事不成，依然是朋友 / 16
- 第六节 把“热炭”送给那些失落的人 / 19
- 第七节 “人情生意”，你能维持多久 / 22
- 第八节 “关系”维系好，遇事有人找 / 26

战术二：商场、官场，会玩总是你“登场”

- 第一节 盛唐时代的无字评说 / 30
- 第二节 利人利己是社交的原动力 / 33
- 第三节 取长补短是永恒主旋律 / 35
- 第四节 一招棋错≠满盘皆输 / 38
- 第五节 拍马不惊马 / 41



- 第六节 心虽小，天下装 / 44
- 第七节 温和对人对事 / 47
- 第八节 “名声”经营的逻辑 / 50
- 第九节 左右逢源的财神爷 / 54
- 第十节 知音少，弦断有谁听 / 57
- 第十一节 慧眼识别“潜力股” / 60

战术三：想要“龙飞凤舞”，先会“攀龙附凤”

- 第一节 “仇富”不如学富 / 66
- 第二节 小人物，大作用，莫轻视 / 69
- 第三节 尊敬就好，不必太过 / 72
- 第四节 谦逊也要有个度 / 75
- 第五节 分内之事，不分你我 / 78
- 第六节 心机表露，赶晚不赶早 / 81
- 第七节 求人办事 + 脚踏多船 = 翻船 / 84
- 第八节 寒暄是入场券，关系是决定权 / 87
- 第九节 己所不欲，勿施于人 / 90
- 第十节 人脉圈无“新老交替” / 93
- 第十一节 “关键先生”是否真关键 / 96

战术四：对朋友，你做到多少

- 第一节 开导他使你们同进步 / 102
- 第二节 好朋友会顾及你的面子 / 105
- 第三节 你的得意，留到他成功时一起分享 / 109
- 第四节 没有金刚钻，别揽瓷器活 / 112

- 第五节 帮扶有度才是真 / 115
- 第六节 你的恩惠他明白 / 118
- 第七节 别让“钱”成为你们的绊脚石 / 122

战术五：同事相处是互补

- 第一节 与人方便就是于己方便 / 128
- 第二节 给他一个台阶 / 129
- 第三节 “忍”不是心头刀，而是你有心用工具在开拓 / 130
- 第四节 从自身找问题是进步的钥匙 / 132
- 第五节 竞争与协作同行 / 133

战术六：宁得罪君子，莫得罪小人

- 第一节 与小人为伍，三思而行 / 136
- 第二节 人事问题上更要提防小人 / 139
- 第三节 别被小人牵着鼻子走 / 141
- 第四节 鄙视小人不如巧用“小人” / 142
- 第五节 明枪好躲，暗箭也好防 / 143
- 第六节 别被人当枪使还不知 / 146

战术七：人际漩涡，好进不好出

- 第一节 用鹰的眼睛观察 / 150
- 第二节 了解问题，有备无患 / 152
- 第三节 方式得当，阻力变动力 / 154
- 第四节 非常时期，非常手段 / 155



- 第五节 领导相争，避而远之 / 157
- 第六节 “职八条”教你避开“人际漩涡” / 159
- 第七节 人和更胜天时地利 / 161
- 第八节 赞美，人脉的助推器 / 164
- 第九节 微笑不是万能，不微笑万万不能 / 167

战术八：说者无意≠听者无心

- 第一节 想成长，就别玩“豆芽效应” / 174
- 第二节 直爽不等于直接 / 177
- 第三节 忠言虽好，也要会说 / 180
- 第四节 一时口快易树敌 / 183
- 第五节 不争，是一种处世哲学 / 186
- 第六节 凡事说太尽，缘分势必早尽 / 189
- 第七节 朋友妻面前话慎说 / 192
- 第八节 给他面子，他会涌泉相报 / 195
- 第九节 不打勤的不打懒的，专打不长眼的 / 198

战术九：识时务者为俊杰

- 第一节 切忌“自命清高” / 202
- 第二节 发掘别人的闪光点，你会更闪亮 / 203
- 第三节 多听取别人意见 / 205
- 第四节 种善因必会得善果 / 207
- 第五节 别做职场上的“独行侠” / 208
- 第六节 站在他人的立场考虑 / 209
- 第七节 聪明人都会“躲猫猫” / 211
- 第八节 做好“公关”，人际危机烟消云散 / 213



战术十：变通人脉之道

- 第一节 冤家宜解不宜结 / 216
- 第二节 见什么人说什么话 / 220
- 第三节 知己知彼百战不殆 / 223
- 第四节 得饶人处且饶人 / 225
- 第五节 滴水藏海 / 227
- 第六节 关系在精不在多 / 229
- 第七节 小测试——人际沟通应变能力 / 233

参考书目 / 237

战术一：

你真懂「交际法则」吗



- ☆ 第一节 你不找人，人不找你
- ☆ 第二节 求人办事等等又何妨
- ☆ 第三节 想得到，就不要独吞
- ☆ 第四节 好意光临莫谢绝
- ☆ 第五节 事不成，依然是朋友

.....



第一节 你不找人，人不找你

你是否总是踏踏实实做事、勤勤恳恳工作，寄希望于通过不断的努力与磨炼自己的专业素质，终有一日获得上司的提拔？如果你是这样的人，那么请问问你自己，你的这些努力真的有人去关注，并适时给你所期待的机会了吗？你是否觉得长期的努力与等待并没有得来相应的报酬与关注呢？

如果是这样，那么，你的“老黄牛”式的工作方式就是不合时宜的。现在，我们所需要的就是：清晰自我目标，并通过行动不断积累业绩。而做到这些的关键点就是：构筑人脉。

不要坐等人脉的到来，要主动让别人关注你。当别人有新的机会时，让他们能够马上想到你！

我们构筑人脉的目的何在？

构建人脉的目的，不是为了巧妙地利用门路生存，而是为了获得能够最大限度发挥自己能力的机会。努力加上机会才等于成功，只有那些肯付出努力，又希望获得成长机会的人，才能不断获取果实！

在哈佛有一个构筑商业人脉的经典模型，即“人脉螺旋模型”。在这种模式下不要抱着“或许可以得到肩负重任的机会”和“应该会得到成长的机会”的想法，把自己的前途寄托在运气上，而应该为了获得机会更加积极地、富有战略头脑地去努力！事实证明在获得提升的机会时，如果你是靠促销型的自我兜售，那么你将无法令人产生果断作出最终决定的信服感，要得到提升需要靠别人的推荐。

好人脉，可以为你带来巨大的财富。世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用人脉来推销自己，从而找到一份好工作的。

哈维·麦凯大学刚毕业就进入了失业大军。因为当时全国经济萧条，工作太难找了。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物。其中有一位叫查理·沃德的先生，是全世界最大的月历卡片制造公司布朗·比格罗公司的董事长。4年前，沃德因税务问题而入狱服刑，哈维·麦凯的父亲发现别人控诉沃德逃税的案件有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道，这使沃德非常感激麦凯的父亲。

出狱后，沃德对哈维·麦凯的父亲说，如果孩子毕业后想找个好工作，他可以帮忙。

哈维·麦凯跑了许多家企业，但都因为经济不景气、公司裁员而被拒绝。父亲想起查理·沃德先生的承诺，便抱着试试看的想法让哈维·麦凯给沃德的公司打个电话。

谁知沃德回答得十分干脆，他说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”次日，哈维·麦凯如约而至。他为面试做了充分的准备，谁知招聘却变成了聊天。沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯父亲的那一段狱中采访，整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后，沃德说：“我想派你到我们的直属公司工作，就在对街——品园信封公司。”

哈维·麦凯顷刻间就有了一份工作，而且还拥有最好的薪水和福利。

那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

在品园信封公司工作期间，哈维·麦凯熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，其中最大的收获就是他为自己积累了大量的人脉资源。这些人脉后来成了哈维·麦凯成就事业的关键。



哈佛·麦凯说：建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点的汗水，得到的却是源源不断的财富。

沃德，一个曾经身穿囚衣的犯人，都有可能成就一个人的人生和事业，因此，你不要忽视和放弃与周围每一个人建立好人脉的大好机会。你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的“贵人”，成为你事业中重要的支撑。

好人脉能够为你创造机遇。不善于经营人脉的人无法有效地把握迎面走来的机遇，常常与机遇失之交臂。

李嘉诚的次子李泽楷家中实木装饰的餐厅里挂满了镜框，上面镶嵌着李泽楷与一些政界要人的合影，其中有新加坡总理李光耀以及英国前首相撒切尔夫人等。结交上层人士广植人脉，是李泽楷能够在商界游刃有余的坚实基础。

1999年3月，李泽楷凭父亲李嘉诚与他个人的人脉资源，使香港特区政府确立了建设“数码港”的项目，政府并将其交由盈科集团独家投资兴建。李泽楷则再次利用丰富的人脉资源，收购了上市公司得信佳，并将自己的盈科集团改名为“盈科数码动力”。盈科的收购行动及数码港概念的刺激，使其股市市值由40亿港元变成了600亿港元，成为香港第十一大上市公司，李泽楷一天赚了500多亿港元。

2003年1月，李泽楷出席了在瑞士达沃斯举办的世界经济论坛，并与微软的比尔·盖茨、索尼的董事长兼首席执行官出井伸之这些杰出的企业家在一起讨论。这使得李泽楷的个人形象在商界更具有影响力，同时也为李泽楷在商界赚得更多财富，培植了广博的人脉。

激励大师安东尼·罗宾说：“人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。”

上海威顺康康乐体育咨询有限公司董事长兼总经理吴华直言自己有两三千个朋友，每年都会见三四次的有1500多个，而经常联系的就有三四百

人。目前吴华的个人资产已经超过八位数。吴华感言，自己的事业是因得到朋友的帮助才会这么顺利。“包括开公司、介绍推荐客户和业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意都会马上想到我。”

在朋友的推荐下，1999~2000年，吴华涉足房地产行业。当时上海的房市非常热，很多楼盘都出现了排队买房的盛况，而且有时即使排队也不一定能买到房。吴华通过朋友不仅买到了房，而且还是打折的。

最好的时候吴华手中有十几套房产。2004年，政府开始对房地产行业实施限制政策，吴华听朋友的建议将房产及时变现，收益颇丰。

如何构建人脉才能获得梦寐以求的机会呢？

这里所提及的需要构筑的人脉，不是个人人脉，不是只有一张名片的人脉，不是只在一起喝了几杯酒的商业人脉，而是“自己与对方互惠互利的 win-win 关系”，如果不能建立这样的关系，就无法建立互相信任。

那么如何才能建立互相信任呢？

人脉的建立过程，才是最有价值的。不管是规模多小的团体，如果能够在这个团体中与同伴相互切磋，提高自我的水平，逐步扩展自己的人脉网，那么就可以将其作为最初的“人脉螺旋形”的基础。

人们往往认为：“最好别干徒劳无益的事”，但与各种各样的人增进交流的结果是，很多时候，这些人在不经意间会跟公司的业务扯上关系。

交流是获得互相信任的不二法门。

在与别人交流的过程中，能够锻炼认知和思考的能力。并且有个特别重要的效果：清楚地了解自己不知道什么。大家可以通过组建或参加学习会的方式来构造人脉，小团体沟通交流的经验越多，你的听说能力、信息整理能力、评价能力等交流能力就会提高得越快。

你一定知道国内的企业平均寿命只有几年之说，你可以考虑一个重要的观点：企业的组织寿命越来越短，而人的寿命越来越长。你可以不在一家公司干到终老，但你要确保你的人脉资源在不断地增加。因此，眼光放



远，目标放长，不要把自己所有的时间都局限在你的单位里！不要在小范围的勾心斗角中浪费你的时间和生命。把眼光放远放大，那么你才会有更好的成长空间。在广泛的人脉构筑上不断努力的时候，你会发现你原来的目标已经改变，你的交流驾驭的能力不知不觉已得到提升，这些都可能是现在的单位无法给你的。在你平和地去做这些事情的时候，很有可能更加适合你的平台向你伸出橄榄枝。

也许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下，甚至有的地方还不如你，为什么他可以有那样的机会，而你却没有呢？为什么？因为有人赏识他！为什么赏识的偏偏是他呢？你的同事比你有人脉，获得升职加薪的机会当然比你多！

停止抱怨别人偷奸耍滑还能高官厚禄！每个人的成长都会付出相应的努力，在你待在家里、在你只会埋头工作的时候，别人花了同等多的时间和精力去构筑人脉，以求获得更好的机会。周末晚上别老蹲在家里，多出门去参加一些社交活动。无论什么活动，只要加入并参与就够了。下班后不要急于回家，因为一下班就回家的人不是没钱在外面混，就是没有朋友，没有本事。多结识一些朋友，建立起自己的人际关系网，对你的生活、事业将会有很大的帮助。我们总是要接触很多陌生人来完成自己的事业，成功的交往也许会给我们带来好运。希望我们在与他人交往的过程中能够开始一段美好的友谊。

人们成功机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。

所以，从现在起，与你周围的人架起沟通的桥梁，不要坐等人脉！

我们都有着自己的人脉网络，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

第二节 求人办事等等又何妨

一个人做不到全能，总有力所不及的时候，想要做成一件事情并非一人之功，那就免不了要求人办事。但是，求人办事里面也蕴涵着很大的玄机，尤其要做到平心静气、千万不可操之过急。否则就会对对方产生十分不好的心理影响，从而导致事情难以办成。

有一位先生，他希望在五一黄金周能让在旅馆工作的朋友给他安排一个好的房间，提前两三个月就开始，不管那位朋友是不是在忙，是不是在吃饭或者是接见重要的客户，不分时间、不分地点、不分场合地给旅馆工作的朋友打电话。仿佛一直都心急火燎，巴不得对方马上着手就办。

朋友真的在忙，说过两天就给他安排，结果一两天没有什么动静，这位先生便沉不住气了，一催再催，搞得人家很不耐烦，最后在旅馆工作的朋友推脱说早就有一批客人把房间都订满了。其实还有预留房，但需要繁复的手续，那朋友也懒得帮他了。

这个人求人办事情的方法是不正确的。也许，他并没有考虑到对方自己也有难处，不得不慢慢打算；也许，他对答应你的事自有安排。一旦求了人，就要充分相信他。

在生活中，求人办事是不可避免的，通过你个人的口才、反应能力、文化修养等长久的积淀，而且还不能焦急，要懂得以退为进的道理，在办事的过程中才能游刃有余。

顺应时势，克服自己的焦虑和烦躁情绪，在我们求人办事的过程中，