

心如明镜

随身读系列丛书

赢在 人脉圈

人脉就是命脉，人脉就是财脉
人脉决定成败，人脉左右人生

李晓霄◎编著



人脉是人生制胜的法宝，
是否拥有广阔的人脉圈在很大程度上决定了你的前途。




中国纺织出版社

赢在人脉圈

李晓霄◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

俗话说：“人脉就是财富”，人脉在现实生活中扮演着极为重要的角色，它是一种潜在的无形资产，其价值无法估量。事实证明，若想做成大事，就一定要有良好的人脉网。本书就将告诉你成功的秘诀——得人脉者得“天下”，以及如何才能构建属于你自己的高质量的人脉圈——建立人脉的相关技巧。

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在人脉圈 / 李晓霄编著. —北京：中国纺织出版社，2012.3
(心如明镜·随身读系列丛书)
ISBN 978-7-5064-7638-6

I. ①赢… II. ①李… 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 (2012) 第 125604 号

策划编辑：曲小月 许若茜 责任编辑：张冬霞
责任印制：周 强

中国纺织出版社出版发行。

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京中达兴雅印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开本：720×1020 1/32 印张：10

字数：125 千字 定价：18.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



PREFACE

前言

众所周知，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命存在的基础，只有血脉系统运行畅通，才能保障人的生命存在，才能维持人们从事各种各样的生产、生活活动。在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中，同样存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。

仔细分析我们祖先创造的“人”字：“人”字是由一撇一捺两个独立的个体相互支撑、相互依存、相互帮助而成的，由此，我们是否能够得到一些为人处世的启示呢？

常言道：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”，“人脉就是财富”，“多个朋友多条路”，意思都是在强调人脉的重要性，人际关系在我们的现实生活中扮演着极为重要的角色，它本身是一种潜在的无形资产，其价值无



法估量。而要想做成大事，就一定要有良好的人脉网。

红顶商人胡雪岩曾说过这样一句话：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？要成就大事，全靠同舟共济，说起来我一无所所有，有的只是朋友。”对胡雪岩来说，朋友就是他的资本，更是他创造有形财产的资本。事实上，胡雪岩确实用他一生的时间淋漓尽致地经营着、利用着他的人脉，同时这也带给了他巨大的财富。

美国斯坦福（Stanford）研究中心曾经发表过一份调查报告，结论指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自关系，关系即人脉。还有人总结说：对于个人，20~30岁时，靠专业、体力赚钱；30~40岁时，靠朋友、关系赚钱；40~50岁时，则是靠钱赚钱。由此可见人脉关系在一个人成功路上扮演着多么重要的作用。

我们在一个集体中工作，最大的收获不仅仅是赚了多少钱、积累了多少经验，更重要的是我们认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对我们在这个集体工作时有用，即使我们以后离开了这个集体，它还会发生作用，成为我们创业或生活的重要

“资产”。拥有它之后，我们会知道在创业或生活过程中一旦遇到什么困难，该找谁。如果我们能拥有广泛的人脉关系，那么我们就比那些没有人脉资源或人脉资源不够丰富的人离成功更近了一步。

人脉资源极为重要，那么，如何构建自己的人脉圈呢？这往往是人们最为关心的问题，那么本书就此可以提供很好的答案。

在本书中，读者朋友们可以看到一些成功人士的经典例子和他们成功的诀窍，为了学以致用，我们又从不同的方面介绍了建立人脉圈的各个细节以及与不同的人相处时应该采用的不同策略。本书可谓是一本理论与实际联系比较紧密、可读性与可用性都比较强的励志书。另外，本书的语言通俗易懂，幽默风趣，如像恋爱一样去经营人脉等，可让读者朋友们在轻松的阅读中领会其深意。真心希望本书能为您的社交带来一定的帮助！

编著者

2011年5月



Contents

目录

第一章

效风流人物，悟其成功秘诀

细数古今中外的风流人物，仔细分析他们成功的过程，我们不难发现，他们的成功无不是依赖已经建立好的或正在建立的良好的人际关系，而这一点也被誉为他们成功的秘诀。因此，拥有好人脉，你同样可以成为风流人物，同样可以成功。

- 一、比尔·盖茨——利用人脉，成就辉煌 / 002
- 二、迈克·泰森——人脉中的伯乐助其成为拳王 / 006
- 三、亨利·福特——朋友的远见是成功的砝码之一 / 009
- 四、钟彬娴——机会关口，都有关键人物帮自己 / 013
- 五、吴榭华——朋友数千，造就千万富翁 / 017



- 六、朱艳艳——用心经营，人缘变财源 / 021
- 七、吕春穆——以“花”会友，依友成事 / 026

第二章

人脉决定命脉，尽早搭建你的人脉圈

一棵小树要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮的根脉汲取大地的营养，必须要有丰富的枝脉和纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。同理，一个人若想成功构建自己的命脉，就要趁早搭建人脉，因为人脉是命脉养料的来源，因为人脉决定命脉。

- 一、得人脉者得“天下” / 030
- 二、好人脉可助你发大财 / 033
- 三、站得高才能看得远 / 036
- 四、寻找生命中的“贵人” / 040
- 五、想办法接近“贵人” / 043
- 六、单打独斗成不了气候 / 046
- 七、多一个朋友，多一条路 / 050
- 八、优势互补型的朋友会让你受益匪浅 / 053

九、推销自己，让人脉中的“伯乐”注意到你 / 057

十、不要总想别人为你做什么，而是多想你能为别人做什么 / 060

第三章

人脉滚雪球，让你的人脉遍天下

见过雪的孩子，差不多都玩过滚雪球游戏：一把结实的雪团，在雪地上滚动几下就会变得大起来，只要你有足够的力气和兴趣，雪球就会越滚越大，这就是“滚雪球”效应。意思是说，一旦获得了起始的优势，积少成多，优势就会越来越强，结交人脉也是如此，人脉滚雪球，你的人脉就能遍天下。

一、熟悉与陌生的距离并不遥远 / 066

二、放宽人际交往的标准 / 070

三、人脉的建立相信行动 / 073

四、通过关系建关系 / 077

五、再穷也要钻入富人圈 / 081

六、利用网络网人脉 / 084

七、记得常常刷新你的人脉圈 / 088

八、能得人脉，“三顾茅庐”又何妨 / 092

第四章

细节取胜，用心编织人脉网

有人说，小细节决定大命运，细节决定输赢。这句话在人际交往中同样适用，一个小小的细节就可能让你获得或失去一些结交重要人物的机会，就会让你离成功更近或更远一步。所以，在人际交往中，用心编织人脉网，利用细节取胜不失为一个好方法。

一、塑造个人的良好形象 / 098

二、善用眼神传递自己的心声 / 101

三、尽情发挥微笑的魅力 / 105

四、开口就要打动人心 / 108

五、礼貌用语可以拉近彼此的距离 / 111

六、充分发挥小名片的大作用 / 114

七、记住他的名字，并在谈话中偶尔使用 / 118

八、谈话要抓住对方感兴趣的话题 / 121

- 九、适时适地地幽上一默 / 124
- 十、倾听可换来对方的倾心 / 127
- 十一、有事没事打个电话 / 131

第五章

培养人格魅力，增强人脉吸引力

在当今社会，为人处世的根本点就是要有人格魅力。在社会交往中，感情上的联系以及心理上的相互吸引是人际关系最主要的表现形式，无论是谁，人格魅力越大，他的吸引力就越强，人际关系就越好，朋友也就越多，越能得到更多的温暖、帮助和勇气，反过来更进一步提升人格魅力，形成良性循环。

- 一、朋友的数量与心胸的宽度成正比 / 136
- 二、自信才能说服他人相信你 / 139
- 三、多站在别人的立场思考问题 / 142
- 四、诚信是含金量很高的名片 / 145
- 五、尊重别人才能换来别人的尊重 / 148
- 六、宽容待人，得容人处且容人 / 151



七、知恩图报，吃水不忘挖井人 / 155

八、圆融处世，“凡事”不必太较真 / 159

第六章

情感投资，经营人脉的一大筹码

情感投资，向来是社交高手最常用也是最管用的招式之一，更被誉为经营人脉的一大筹码。所以，他们总是提前放贷人情债；总是在朋友最需要帮助的时候，给予精神或物质上的支持；总是用爱去化解朋友心中的愤怒或仇恨……也正因如此，朋友都感恩于他，对他心存好感，并会与其建立稳固的朋友关系。

一、“冷庙”门前常烧香，困难面前有人帮 / 164

二、平时放贷人情债，关键时刻“利息”来 / 167

三、帮人也是帮自己 / 170

四、雪中送炭，让人易于接受并长久记住 / 174

五、替他人保守秘密能让对方信任你 / 178

六、用爱去应对仇恨和愤怒 / 181

七、送人情也有大学问 / 185

第七章

人脉保鲜，像恋爱一样经营人脉

有人以为，人脉关系一旦成功建立就是一劳永逸的事情，其实不然，人脉也需要时刻保鲜，需要不断地维护，否则原本深厚的关系就会变浅直至消失。实践证明，在所有的维护人脉的方法中，有一种方法是非常有效的，那就是像恋爱一样去经营人脉。

- 一、走进对方心里了解他的需求 / 190
- 二、用赞美激起对方良好的自我感觉 / 193
- 三、当怀疑出现时用信任巩固感情 / 196
- 四、与人交往可以保持适度的神秘感 / 200
- 五、像恋爱一样有原则 / 205
- 六、有“执子之手，与子偕老”的交友精神 / 208

第八章

决战人脉场，不能不懂“潜规则”

纵观社会，我们不难发现，在社会的方方面面几乎都受着潜规则的支配，当然，人脉场也不例外。涉足人脉



圈，如果你不懂得潜规则，就几乎等同于傻子，可能会在无意中触碰潜规则，给自己的人际交往带来不必要的麻烦。所以，若想决战人脉场，就必须懂得人际交往中的潜规则。

- 一、刺猬法则——保持最美的距离 / 214
- 二、忍耐法则——小不忍则乱大谋 / 217
- 三、糊涂法则——该糊涂时就糊涂 / 220
- 四、“矜持”法则——过头饭不吃，过头话不说 / 223
- 五、适度法则——玩笑开大会“走火” / 226
- 六、“缩头”法则——不要总是显示你比别人强 / 229
- 七、让步法则——与人争辩，自己先让步 / 233
- 八、“分分”法则——分享与分担同步 / 236

第九章

方圆并用，处理不同的人脉关系

与人交往中，难免会遇到不同的人，而与他们交往，就需要采用不同的交往方式，有的需要原则性强一些，有的则需要圆融一些，这就要求我们，方圆处世。“方”是

做人之本，是堂堂正正做人的脊梁；“圆”是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。“方圆”之人定是人际交往的高手，世界将属于“方圆”之人。

- 一、成功者——你取之不尽的学习资源 / 240
- 二、陌生人——同样可以变成你的贵人 / 243
- 三、小人物——一支潜在的人脉股 / 246
- 四、亲人——人生路上永恒的人脉 / 249
- 五、对手——逼你走向成功的人脉 / 252
- 六、领导——你事业路上的领跑人 / 255
- 七、下属——既能载舟又能覆舟的全能人 / 259
- 八、客户——能帮你黄金滚滚至的人脉 / 263
- 九、同行——与你共同品酸甜的人 / 267

第十章

警钟长鸣，看穿小人的各色伎俩

在人际交往中，我们势必会接触各种不同的人，不论他们的出身、职业、性格如何，也不管他们是否成功，只要不给我们施绊，我们就可以将他们称为朋友。但是却有



一些这样的人，他们表面上热情、爱我们，实则总是使用各色伎俩损人利己。当我们的身边出现这样的人时，一定要警惕起来，大胆识别他们、远离他们。

- 一、“高帽子”下或许有杀机 / 272
- 二、小心笑脸背后藏把刀 / 276
- 三、不要相信“鳄鱼的眼泪” / 280
- 四、“大喇叭”会让你臭名远扬 / 283
- 五、“变色龙”，色随利变 / 287
- 六、哄你“上屋”，私下“抽梯” / 291
- 七、忘恩负义，他还有理 / 295
- 八、挑拨离间，一边看戏或得利 / 299

参考文献 / 303



第一章



细数古今中外的风流人物，仔细分析他们成功的过程，我们不难发现，他们的成功无不是依赖已经建立好的或正在建立的良好的人际关系，而这一点也被誉为他们成功的秘诀。因此，拥有好人脉，你同样可以成为风流人物，同样可以成功。