

沈墨◎编著

RENMAI

人脉

「提升身价的80/20法则」

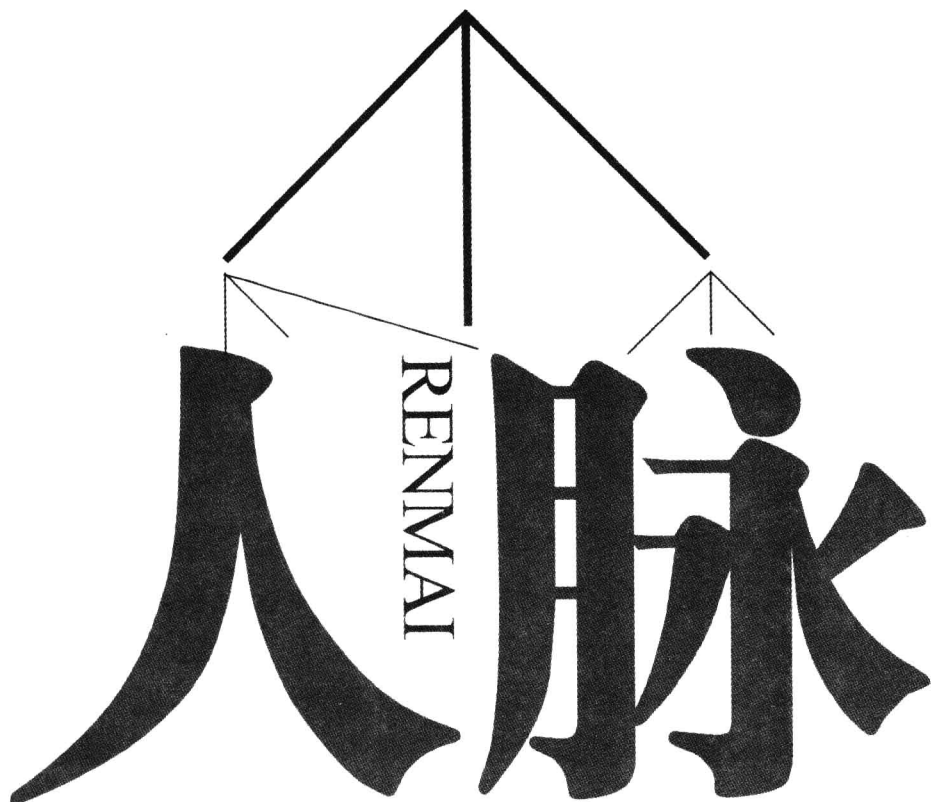
|| 人脉，世界上最有价值的投资项目 ||
|| 最具成本效益的自我营销工具 ||

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。（西奥多·罗斯福）



世界500强企业精英力捧的成功法则
美国总统、微软总裁都在用的人际关系术
揭示东方与西方都适用的最简单、高效的人脉法则！

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



「提升身价的80/20法则」

当你需要帮助时，
有人为你铺石开路，两肋插刀；
当你有喜乐尊荣时，
有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩……
你就能感受到人脉的力量。

沈墨◎编著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

人脉 / 沈墨编著. —北京:北京理工大学出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5640-5685-8

I. ①人… II. ①沈… 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 036973 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 16

字 数 / 220 千字

版 次 / 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 29.80 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换

序

世界级人脉大师哈维·麦凯先生曾说过：“建立与维系人脉关系，是最重要但却是最被低估的管理技巧。”

现实生活中有一条“铁律”：20%的人掌控着80%的经济命脉；20%的人脉带来80%的价值；20%的产品为企业创造80%的利益；20%的患者消耗了80%的医疗资源……这就是著名的“二八定律”，即“80/20法则”。这一令人震撼的规则同时也映射出了人脉交往的秘诀：抓住关键性的20%。

5年之后的你会取得什么样的成就，会拥有怎样的社会地位，会站在什么样的高度？这都取决于现在的你认识什么样的人，怎么看待人际交往，以什么样的方式去缔结人脉，你掌握的人际是否属于那至关重要的20%。仔细观察生活中那些鹤立鸡群的人物，有多少是在高人的提拔下青云直上？有多少是在众人的帮扶中脱颖而出？总之，没有一个人能够凭借一己之力大获全胜，因为这个社会是由错综复杂的人脉关系编织而成的，是由足智多谋的人脉专家操纵的，背道而驰的人必然会丧失立足之地。

博恩·崔西之所以能够站在汇聚世界营销精英的舞台上侃侃而谈，是因为他坚信“人脉销售就是一个开枝散叶、开花结果的过程，只有还没遇见的人，没有不能结识的人”；戴尔·卡耐基之所以能将人性的弱点剖析得如此透彻，将与人打交道的本领摆在如此重要的地位，是因为他相信“专

业知识对成功的贡献率仅占 20%，而人际关系则是起决定性作用的那 80%”；比尔·盖茨之所以能站在令全世界人仰视的高度将成功的形象塑造得淋漓尽致，是因为他能让所有成功的人士甘心为自己工作；约翰·戴维森·洛克菲勒之所以会成功主宰操纵全球经济命脉的石油产业，是因为他愿意付出比得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。

人脉是一匹黑马，惊艳地现身于各种成功要素竞技的舞台上，并看似出乎意料，实则顺理成章地占据了舞台的制高点。因为在竞争手段层出不穷的今天，只有手握人脉利刃的人才能立足、生存和发展。看惯了“旷世奇才”们愤懑抒发怀才不遇之名作，也看惯了“平庸之辈”在众人诧异的眼神中傲然崛起，之所以会出现这种令人费解的颠覆常理的现象，原因就在于二者对人脉的截然相反的观点和在处理人脉问题时全然不同的态度。

忽视人脉的人等于在成功面前选择了弃权，而无视“80/20 法则”的人则无形中延长了成功的时间。如果说职场上有什么潜规则，那么人脉关系就是潜规则。如果你将策划人脉列为事业规划的首要内容，将建立人脉视为事业发展的重中之重，将维系人脉作为事业拓展的必备环节，那么你已经具备了取得成功必不可少的心态。如果你的人脉上至达官显贵，下抵无名百姓，左纳商界名流，右含学术精英，那么你就踏上了成功的捷径。因为当你全力冲刺时，会有人为你摇旗助威；当你享受幸福时，会有人为你祝福喝彩；当你遭遇不幸时，会有人鼎力相助；当你茫然无措时，会有人指点迷津。有人说，现代人已经步入了“拼人脉”的时代，的确如此，因为人脉决定着成败。

那么，如何构建人脉？如何建立有价值的人脉？如何保证人脉优质高效？如何使用人脉资源？如何确保“人情”交往取得实质性收益？如何掌控事关重大的关键性人脉？如何迅速地将陌生人收纳在自己的人脉网络之中？相信在阅读本书之后，一切有关人脉的问题都会迎刃而解。

第一章 ▶ 人脉如同命脉，“圈子”决定前途

人脉资本助你领先竞速时代 →002

成功的基础是人脉 →006

要想富有，先交朋友 →008

人脉是可以透支的财富 →011

“酒香”也怕巷子深 →013

人脉是强大的竞争力 →016

独自走百步，不如贵人扶一步 →019

专业的人脉是万能的钥匙 →023

人脉是支撑事业的平台 →025

人脉是取之不尽的提款机 →028

好人脉使你绝处逢生 →030

成败，关键在人脉 →033

丰富你的人脉存折 →035

策划人脉，收获成功 →038

测试：你能否把握住自己的“命脉”？ →040

第二章 ▶ 做个有心人，巧织“人脉网”

良禽择木而栖：选择适宜的人脉圈 →044

有价值的人脉使你的人生价值连城 →047

何为有价值的人脉 →050

妥善构建你的人际矩阵 →055

寻找 MVP →058

姜还是老的辣，别忽视“老资格” →062

自我“贬值”是人际升值的开始 →065

一口吃不成胖子，人脉投资贵在效率 →068

冲动是魔鬼，理智创造价值 →072

拒绝短板 →075

测试：你在人际圈中的建交价值是多少？ →079

第三章 ▶ 人找对了，事就好办了

成功 = 选对人 + 用对人 →082

巧借上司来上位 →087

借他人的质疑坚定自己的立场 →090

后退，其实是为了助跑 →093

“损友”也可以为我所用 →097

如何使他人欣然为你效命 →100

得当的措辞可延长人脉保鲜期 →105

雪中送炭胜过锦上添花 →110

高压政策下人心难聚 →114

测试：你是受欢迎的人吗？ →118

第四章 ▶ 晴天留人情，雨天好借伞

人情算盘要打得精准 →122

让你的人脉溢满“人情味” →125

把握人情的弹性 →129

不伤人情的拒绝法 →132

“曲线”应对他人的错误 →137

送上门的人情不要拒之门外 →141

成也人情，败也人情 →144

播种人性，收获人情 →147

灵活低调地网住人情 →150

测试：你是否拥有良好的人际关系？ →153

第五章 ▶ 用 80% 的精力维护 20% 的人脉

遵循交往中的“刺猬法则” →158

人际中的“二八定律” →162

抓住重点中的重点 →165

伴君如伴虎，切忌功高震主 →168

领导喜欢低调的下属 →173

高人面前，更要韬光养晦 →176

把话说到领导心窝里 →179

肯吃亏的人更受上司欢迎 →183

做领导信得过的“刽子手” →186

马屁要拍得无可挑剔 →190

定期扫描人脉网，必要时“痛斩马谲” →193

测试：你的沟通能力如何？ →195

第六章 ▶ 学点气场心理学，塑造个人魅力

你是谁？你要成为谁 →200

扩大气场的辐射半径 →202

妄自尊大的人难成大器 →205

放不下“面子”，当然没“面子” →208

深度决定高度 →210

成为人脉圈内的信息枢纽 →212

测试：你的人际交往灵活度 →214

第七章 → 见过面就不是“陌生人”

友善的开始是合作成功的一半 →218

仔细设计你的开场白 →223

用“我们”替换“我” →227

想要吸引人，就先吊足对方的胃口 →231

第一次就记住对方的名字 →234

用“主动”攻破心灵的墙 →237

把陌生人变成“自己人” →240

测试：你留给他人什么样的第一印象？ →244

第一章

人脉如同命脉，“圈子”决定前途

如今，最不缺少的就是满腹经纶、才华横溢的落魄者。他们之所以不能成功，就是因为缺少人脉。古人将“天时”“地利”“人和”视为成功的三要素，“天时”“地利”的必要性可想而知。那么“人和”的作用究竟何在呢？所谓志不同、道不合不相为谋，孤胆英雄只存在于传说中，没有一个志同道合的人际网络的帮衬，仅凭一己之力必然是寸步难行。

人脉资本助你领先竞速时代

建立人脉就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维·麦凯（世界一流人脉关系大师）

以往人们常说：“兵马未动，粮草先行。”而如今，商场上的人士都认同“决策未动，信息先行。”

战场上，一条可靠的信息直接影响着战况，影响着成千上万战士的性命，影响着整个战争的走向。信息对于商场的重要性绝对不逊色于对战场。一条信息可以使人一夜暴富，也能使人一穷二白。那么信息从何而来？答案就是人脉。

信息爆炸的时代，每个人每时都携带不同的信息穿梭往来。人脉越广，得到的信息就越多，这样做出的决策就越精准，赢利的几率也就越大。

1815年6月中旬，滑铁卢战役爆发。反法联盟与拿破仑统治的法

国之间发生了激烈的战争。战争关系着政治局势、经济走向，如果反法联盟获得胜利，那么作为联盟国之一的英国的政府公债将会加倍上涨；反之，如果法国获胜，那么公债必然会一落千丈。彼时的伦敦证券交易所里，每个投资者都如热锅上的蚂蚁，他们急切地等待着前线的消息，因为只要能比别人早一天、一小时甚至一分钟掌握消息，他们就能够趁机大赚一笔。

战事发生在远离伦敦的比利时首都布鲁塞尔的南方，当时没有任何先进的通讯设备，人们只能通过快马来传递信息。在滑铁卢战役之前，反法联盟处于被动地位，一连吃了好几场败仗，因此，大家都不看好英国政府公债。

就在大家苦等消息、犹豫不决时，欧洲巨富罗斯柴尔德家族的公子尼桑开始抛售手里的英国公债，急得像无头苍蝇的人们立刻跟进，生怕晚一分钟自己就会赔个精光，瞬间，英国公债跌到低谷。这时，尼桑却突然大量买进，这种自相矛盾的做法把现场的每个人都弄得晕头转向。紧接着，官方宣布了反法联盟大获全胜的消息，尼桑在短短几个小时内狠狠地赚了一笔。

原来，罗斯柴尔德家族早就秘密地在欧洲布置了一个情报网，而情报网的操纵者正是罗斯柴尔德的5个儿子，他们视信息和情报如生命，斥巨资买下了最先进的设备，并且将商业情报线延伸至军队内部，如此高效率、高准确度的情报网使其能够先于任何人甚至英国政府了解滑铁卢战役的最新战况。

美国成功学大师卡耐基经过长期的研究得出一条重要的结论：“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。”

为什么从事销售和公关的人员首先必须是拥有广泛人际关系的人？因为在信息高速化时代，人脉就是四通八达的桥梁，有了丰富的人脉，也就拥有了丰富的信息，而每个信息中都蕴含着新的机遇，这样，发迹

的机会自然就多了起来。

在商场上，人们习惯于将信息称为情报，而人脉则是情报源。每个努力获得成功或者已经成功的人士都注重信息的摄取，因此，他们不仅要时刻关注网络、电视、报纸等媒体提供的商机，更注重信息源的拓展，因为“人的情报”永远要比“字的情报”更具灵活性、更有价值。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是善于运用“人的情报”的典型。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他还自创了“情报槽”理论。他说：“一般来讲，汇集情报有两种渠道，从人身上和从事物身上。我主张从人身上加以汇集，因为这样一来，资料建档后就可以随时活用，对方也会随时有反应，就如同把活鱼放回鱼槽中一样。只有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有个闻名的“电话智囊团”。每当宫泽遭遇记者的轮番逼问攻势时，他就会要求给予一个小时的时间来考虑。如果碰巧是在夜里，那么他只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复就来自他的10名智囊团成员。

生财的方式有很多种，有人出卖体力赚钱、有人出卖脑力赚钱、有人用钱生钱、有人靠人赚钱，在各行业的佼佼者中，受用最广的就是第四种——靠人赚钱。这里的“人”指的就是人际，通过人际摄取信息、智慧和机遇。

自2008年7月全球爆发金融危机以来，中国的很多企业都倒闭了，甚至有些大型企业也没有幸免。然而也有部分企业没有被摧垮，甚至还有了喜人的进展。

是什么力量让这些企业生存下来了呢？有关人士走访了一些生存状况良好的企业的负责人。

他们发现这些企业幸免于难除了具备一些常规的实力因素外，还有一个最关键的因素就是“人脉”。

这些企业除了具备生存应有的硬实力外，人脉的重要性在企业中占据很大的份额。

即使他们面临倒闭的危机，也很可能通过一个人脉得到一笔订单，从而顺利渡过一场难关。

而当相关人士询问企业负责人凭什么找到和维护这些人脉关系时，企业负责人表示，现代社会竞争激烈而残酷，单靠传统方式寻找人脉已经远远不够了，熟练地运用电子商务和互联网往往能够带来更丰富的人脉资源。

在经济危机中有一家网站表现不俗，那就是“宾致网”。宾致网有很大的竞争力，使用方便，界面简洁，最大的特点是宾致网采取实名注册的方式，现在已经拥有了数百万的注册会员，且其中绝大多数都是社会的精英人士。

这些会员通过简单地搜索，就能找到适合自己的丰富的人脉资源，企业家、精英骨干都在网上寻找到了自己的合作伙伴。

据悉，在某知名社交网站，平均每位用户可以结交到 144 位一度好友，15780 位二度好友，获取 100660 个人脉。这将为它带来平均每天超过 20% 的与公司高管和创业者进行经验交流的机会，以及超过 50% 的与公司中层管理人员进行业务对接的机会。如此广阔的人脉关系蕴含的人脉必然是无限的。

因此，这家网站完全依靠人力资源优势成功地做大做强，生意非常红火。

一个人思考问题、处理问题的时代已经远去，优质的人脉网汇聚了优质的思维，也催生了创造财富的思维的精华，情报即方向，没有情报源，何谈发展方向？

因此，努力获得成功的人致力于构建自己的人脉网，已经成功的人努力拓展自己的人脉网，这已经是不争的事实。

成功的基础是人脉

一个人事业的成功，20%靠专业本领，80%靠人际关系。不仅创办事业时如此，经营事业时更是如此。微软公司前总裁比尔·盖茨曾经说过：“即使有人夺走了我的一切资金和技术，我也能够在两年之内建立起另外一个微软。”

比尔·盖茨的这句话说明了偌大的微软帝国是以人脉网为地基建立起来的。

比尔·盖茨就算有通天的本领，仅凭一己之力也不能支撑起整个微软公司，使其成为全球软件霸主并有条不紊地运营。在创业之初，他在开创微软的时候确实借助自己的专业技能多一些，但微软创办之后他的一切事务都是交给别人打理的。

比尔·盖茨用人的技术也很高明，他十分善于处理人际关系，员工都对他非常忠心，很少有人背叛他。因此，靠着牢固而有效的人脉网，比尔·盖茨创造了软件帝国的神话。

连世界首富都要千方百计靠人脉起家，其他人就更不在话下了。只有辛勤耕耘人脉这片沃土，才会铺就四通八达的网络。有人能够“振臂一挥，应者云集”，而有人却“勃然大怒，无人侧目”，原因就在于二者对于人脉的重视和把握程度不同，前者视人脉为命脉，而后者却视人脉如草芥，没有将人脉融入自己的事业、人生中。

张艺谋是一位享有国际声誉的著名导演，他的许多经典电影都曾夺得国际大奖。

在2008年北京奥运会的开幕式上，张艺谋更是让全世界的人都赞不绝口。

张艺谋的成功靠的是什么呢？有人说是才华。不错，张艺谋的才华是有目共睹的，他的影片画面华美，这都是他的个人才华所创造的。但论起他一切成就的取得，更多的则是归功于他的人际关系。

张艺谋在演艺圈的人缘是出了名的好，每当有难处时总会有朋友鼎力相助。

在 20 世纪 90 年代，张艺谋的事业曾一度陷入低谷。不是因为他江郎才尽，而是在拍片时找不到投资人。正当张艺谋为电影事业一筹莫展时，他的朋友张伟平主动拿出大笔资金供他拍电影。于是《我的父亲母亲》《幸福时光》《有话好好说》等一系列文艺片开始成功地运作起来，并有了一部分可观的利润。之后，张伟平又斥巨资赞助张艺谋拍摄大型古装片《英雄》，这一影片获得了极大的成功，海外票房和国内票房都很理想。

至此，张艺谋的事业才真正到达了顶峰。

可以说，张艺谋是踩着朋友的支持和援助爬上演艺界的巅峰的。他的每次成功，都有背后强大的好友团的功劳。在他的新电影《三枪拍案惊奇》中，赵本山推掉一切工作来帮助张艺谋一起拍片，并在影片中饰演一个巡逻队长的角色，对这位朋友的帮助可谓尽心尽力。连张艺谋自己也没有想到赵本山这种国家级的一流演员能够亲自出马为他客串演出，张艺谋的人际影响力可见一斑。

有了人脉，成功如同坐电梯；没有人脉，成功好似爬楼梯。同样一段路，坐电梯永远比走楼梯更省时，在同样的时间内，坐电梯到达的高度会远远高于走楼梯。

每个人都想以最短的时间到达最高的高度，而人脉就是成就这个高度的捷径。

秦始皇嬴政开创了中国封建帝国的纪元，在世界的帝王排名上名列第三。然而他的丰功伟绩仅仅持续了 15 年，秦朝的统治就被西汉取代。

在历史上秦朝这么短命，跟秦始皇的残酷统治、不得人心有着直接关系。历史证明凡是失去民心的政权最终都免不了灭亡的下场，而秦朝的暴政是历史上罕见的。

在秦始皇统治时期，对于罪犯的刑法非常严厉和残忍。就算犯了一点小罪，也要被处以砍手、斩脚、挖去双眼等刑法。为了维护国家的统治，始皇帝还发起了焚书坑儒的活动，许多儒士被活埋，社会处在一片腥风血雨之中，战乱频起。

后来刘邦在起义中赢得了民心，终于一举推翻了秦朝的政权，从此汉朝开始了四百多年的统治。

成功的道路大相径庭，有些人取得成功的途径更是令人耳目一新，很难找到如出一辙的成功方式。

然而，如果问成功人士最容易在哪方面达成共鸣，那么对于人脉的观点就会成为他们的共鸣。

什么是成功？成功就是智慧的为人处世之道和强大的人际关系网络。没有了人际网络，机遇就会成为漏网之鱼，失去了人脉网络这一依托，任何辉煌最终都会土崩瓦解。

要想富有，先交朋友

法国有句谚语：“没有任何一个人，可以伟大到不需要朋友。”套用中国最通俗的话来说，就是“朋友多了路好走”。因为人脉广了，路就宽了，选择的途径也多了，路自然就好走了。特别是对于创业的人而言，好的人脉就是事业前进的助推器。

有这样一句话：“为官须看《曾国藩》，为商必读《胡雪岩》。”胡雪岩即胡光墉，是中国近代著名的红顶商人，晚清时期富可敌国的著名