

# 人脉财脉枕边书

郝强

新世界出版社

图书在版编目（CIP）数据

人脉财脉枕边书/郝强编著.—北京：新世界出版社，2012.5

ISBN 978-7-5104-2725-1

I.①人… II.①郝… III.①人际关系—通俗读物 IV.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 062855 号

人脉财脉枕边书

作 者：郝强

责任编辑：梁小玲 张铁成

责任印制：李一鸣 黄厚清

封面设计：兰旗设计

出版发行：新世界出版社

社 址：北京市西城区百万庄大街 24 号（100037）

总 编 室：+86-1068-995-4246-8326-679（传真）

发 行 部：+86-1068-995-9686-8998-733（传真）

网 址：[http: www.nwp.cn](http://www.nwp.cn)（中文）

[http: www.newworld-press.com](http://www.newworld-press.com)（英文）

版权部电话：+861068996306frank@nwp.com.cn

印 刷：九洲财鑫印刷有限公司

经 销：新华书店

开 本：787×10921/16

字 数：280 千字印张：20

版 次：2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5104-2725-1

定 价：34.00 元

版权所有 侵权必究 印装错误 可随时退换

# 目 录

前言 .....	6
第一章 扩展人脉应从善对你周围的人做起 .....	8
认识的人愈多，机会就愈多 .....	8
完整而良好的人脉关系包括多种成分 .....	9
重视人脉中重要的接触点，也不可忽视普通人 .....	11
在生活中你需要不同层次的人的支持 .....	12
尽量与那些能给你最大帮助的人交往 .....	13
学会择友而交，建立健康而良好的人际关系 .....	14
以得体的方式与比自己身份高的人交往 .....	15
纠正错误观点，冲破布建人脉的阻力 .....	16
把握和同学培养、联络感情的机会 .....	18
在与邻居搞好关系方面多费些心思 .....	19
务必要适当筛选和补充自己的人脉 .....	20
把握建立良好人脉关系的基本原则 .....	21
重视日常应酬和联络，稳固人脉关系 .....	23
第二章 努力使自己成为生活中处处受欢迎的人 .....	25
注意小节的人才容易赢得别人的喜欢 .....	25
努力使自己成为一个受人喜爱的人 .....	26
培养受人欢迎的优良个性 .....	27
以友善的态度来对待别人比任何礼物都重要 .....	28
得体的微笑使人际交往变得更加容易 .....	29
与人为善的人更容易获得成功 .....	30
从提升自己的品味开始打造好人缘 .....	31
使人际交往变得高雅、美妙、迷人 .....	32
进行正面思考，让别人更喜欢和你接触与交往 .....	33
让快乐、希望、通达的阳光照入心灵 .....	34
学会感恩，感激给我们提供工作舞台的人 .....	35
第三章 说话水平的高低决定了求人办事结果的成败 .....	37
掌握交谈的原则，密切彼此的关系 .....	38
采取正确的态度，使交谈顺利进行、圆满成功 .....	39

投其所好，才能使对方心甘情愿地配合 .....	40
深入了解对方，有的放矢，对症下药 .....	42
采用容易打动人心的表达技巧 .....	43
灵活调整我们的期望值，适当让步 .....	44
通过暗示巧妙地向对方提出某种要求 .....	45
让已发达的朋友为自己办事的要领 .....	46
求人办事要放下面子，百折不挠 .....	47
向人借钱借物时要采用得体的语言 .....	48
向上司提出改善工作的建议 .....	49
让上司为我们解决燃眉之急办私事 .....	49
诚恳地向所求的人道谢，强化他的成就感 .....	50
第四章 注重培养团结协作精神，以双赢为目标 .....	52
选准合作伙伴，寻求积极的合作 .....	52
与人融洽相处，避免不必要的争论 .....	54
给予合作伙伴足够的重视与尊敬 .....	54
帮助更多的人成功，你自己才能更成功 .....	56
从小事上体现对他人的关怀，平时多给别人帮助 .....	57
尽量为朋友帮忙，满足他人的愿望 .....	58
成人之美，伸出热情的手去助人 .....	59
大方地付出，赢得别人的信任 .....	60
在人际交往中要肯于付出，不怕吃亏 .....	61
克服嫉妒心理，勇敢地向对手挑战 .....	61
重视商业道德，避免不正当的竞争 .....	62
第五章 在职场理顺了人脉才能疏通财脉 .....	64
对症下药，与难于相处的同事搞好关系 .....	64
为升职而积聚人气，潜心积攒人脉 .....	66
正确处理与上司的关系 .....	66
改善无足轻重的地位，给上司留下最佳的印象 .....	67
让别人觉得你精明能干是得到晋升的最大资本 .....	69
努力使你的实力和人脉不断地上升 .....	70
澄清和纠正妨碍你在职场获得应有回报的认识误区 .....	72
在领导面前学会争取自己应得的利益 .....	73
积极为得到加薪而做好准备工作 .....	73
把握好时机，得体地向老板提出加薪要求 .....	74
主动出击，争取得到上级的提拔 .....	75
第六章 对于创业经营者来说，人脉就是财脉 .....	77
具备条件才能创业，不能匆忙当老板 .....	77
开创新的事业不能脱离原有的工作和人脉 .....	79
充分考虑各种因素，选择好创业地点 .....	80
把人脉当做重要的创业资本 .....	82
学习老一辈的创业方式和经营观念 .....	83
善于借用别人的钱来为自己拓展财脉 .....	84
不要将自己的大部分资金用于投机炒作 .....	85
创业前先拟定出一套亏损计划 .....	85

把握商机，抓住更多赚钱的机会 .....	86
不要看不起小钱和小的生意 .....	87
一定要高度重视和维护好与老客户的关系 .....	88
随时从自己的身边开发新客户 .....	89
把自己塑造成幸运者，改善人脉和财脉状况 .....	90
第七章 了解和利用人们在交往过程中的心理秘密 .....	93
恰到好处地适应别人的情感需求 .....	93
针对人们的共性心理采取积极的行动 .....	94
让你的肯定和赞赏对伙伴产生积极的影响 .....	96
无论如何都要尽量顾全对方的面子 .....	97
讲求策略，让别人愉快地接受你的忠告 .....	98
设法让对方感到我们对他的关心 .....	99
说些软话以激发上司的同情心 .....	100
先站在顾客的立场上，消除对方的疑虑 .....	101
打动顾客的心，引发购买的欲望 .....	102
引起顾客的注意和兴趣，拉近彼此的关系 .....	103
说话高估对方的面子，尽量“捧”好顾客 .....	105
第八章 热情和诚实是积聚人脉和财脉的最好策略 .....	107
顾客买的不是产品，而是产品可能带给他的好处 .....	107
尽可能为人们提供更多、更好的服务 .....	108
改善自己的服务态度，努力使客户满意 .....	109
赢得顾客的心，人脉财脉尽得 .....	110
慷慨地对待顾客才能赢得丰厚回报 .....	111
坦诚和诚实地对待顾客常常是最好的策略 .....	112
千万不可耍小聪明欺骗顾客 .....	113
销售产品之前，要先销售“自己”这个品牌 .....	114
让自己焕发出超人的热忱去影响别人 .....	115
采取适宜的应对之策化解顾客的抱怨 .....	116
一定不要犯伤害顾客感情的错误 .....	117
发挥自己的才智，使事业兴旺发达 .....	118
第九章 广聚财脉需要敏捷的思维和远见卓识 .....	120
如果你想变富，首先要学会正确的思考 .....	120
财富和成功在智者的头脑中 .....	121
真正管用的“生意经”都是在实践中得到的 .....	122
在成长过程中要学会与众不同的思考 .....	123
要充满自信地按照自己的分析和判断采取行动 .....	124
发现了赚钱的机会，要马上做出反应 .....	126
努力激发独一无二的赚钱思想 .....	127
立足身边，站在全新的角度开发市场 .....	128
以小搏大，突出自己的竞争优势 .....	129
巧妙借助名人的权威聚集人脉和财脉 .....	131
具备不断进取的竞争观念才能维护好财脉 .....	132
战胜惰性，充分发挥出自己的主观能动性 .....	133

# 前言

莫洛担任美国摩根银行股东兼总经理的时候，年薪高达一百万美元，后又担任了美国驻墨西哥大使，一时声名鹊起。最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛，后来缘何有如此惊人的成就呢？

莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们看中，被推上摩根银行总经理的宝座，一跃成为全美商业巨子。据说，摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅是因为他在企业界享有盛名，更因为他在企业界和政府官员中具有好人脉。

纽约市银行总裁凡特立伯向世人表示，自己在雇用任何一位高级职员时，第一步要了解的，便是这人是否有为人称道的人脉。

常言道：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”就是说，要想做成大事、赚大钱，必定要有强有力的人脉资源作为支撑。

懂得运用别人的力量成就自己，永远是最省力、最高明的策略。很多知名的领袖、政治家和企业家之所以功成名就，除了个人的才能、智慧和努力之外，还有一个共同的特性，就是善于开拓人脉。他们懂得接近人际关系良好的人，并将其纳入自己的人际网络之中，靠着这些关系人物不断地积极向外扩展。被《财富》杂志称为“20世纪最佳经理人”的通用电气公司前总裁杰克·韦尔奇说：“我无论到哪儿，似乎总能找到良师益友。若非这些人鼎力相助，或许我会一辈子默默无闻。”

一个专业技能很好也非常努力的人，如果处处惹人厌，顶多只是“一分努力，一分收获”，搞不好，还会变成“一分努力，一无所获”；但若加上人脉，在生活和职场中，将是一分耕耘，数倍收获。

香港富豪荣智健曾说过这样的话：“如果问问我的同行，问问我的对手，他们凭什么能做到今天这种程度，大多数人都会告诉你相同的一点，因为有朋友的支持。我相信，即使市场再残酷，也少不得友谊和朋友的帮忙。一个人单独闯天下的时代早已过去了。”

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。人际关系的威力确实不可小看，它可使我们在生活中无往不利，如鱼得水。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

俗话说：“穷人做事、富人做人。”在现实生活中就是这样，几乎所有的成功商人都把很大一部分精力放在了人际关系的处理与人脉网络的建立上，目的只有一个，就是通过这种关系为自己争取优势、减少麻烦，获得各方面的支持。人脉是成就事业、实现梦想最有力的保障，可以取得“大树底下好乘凉”的积极效果。

往往是岁数越大的人，对人脉也会越重视。许多年轻人，凭借着自己的一股热情，敢拼敢闯，但是，在多次碰壁之后总会发现自己人脉上的薄弱，这才知道，想要办成一些事情，要想发展事业，就必须有熟人帮忙。

罗马城不是一天建造的，良好的人际关系也不是一天两天就可以建立起来的。经常把经营人脉比喻成养鱼，养鱼的人必须把鱼从小养到大，然后才开始捕捞；经营人脉也是一样，不能刚把鱼饲料放下去，就急着收网，否则是捕不到大鱼的！

《人脉财脉枕边书》一书，从通俗、实用、方便的原则出发，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，生动而具体地讲述经营人脉、拓展财脉的原则、智慧和技巧。它一定会带给

你很多启发，为你轻松交往、与人和谐相处、顺利办事、成功地经营和更有效地赚钱助一臂之力。

# 第一章 扩展人脉应从善对你 周围的人做起

对于现代人来说，人脉是愈来愈重要的资源，是影响一个人发展的关键因素。在生活中，我们不能缺少朋友。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也很难得到施展的空间。马克·吐温曾这样说过：“结交朋友最恰当的时期，是在你感到需要朋友之前。”因此，只有把维护和拓展人脉关系当成日常功课，在生活的各个方面才能够左右逢源、无往不利。

## 认识的人愈多，机会就愈多

这个世界上有能力的人很多，然而获得成功的人却很少，更多的人抱怨自己没有机遇，为什么？一个重要的原因就是他们在经营人脉方面有所欠缺。良好的人脉会使你在工作中、职业生涯发展中占据主动，左右逢源，尤其刚开始创业的时候更是如此。如果你拥有一个强大的人际关系网络，那就会比竞争者具有先天的资源优势。无论如何，构建好你的人际关系都是你在这个社会生存的资本。

成功的企业家在营建自己的关系网时，他们懂得争取高起点的专业关系是快速致富的有效途径。高起点的专业关系，从很大程度上奠定着一个人在行业中的地位。与高明的专业人士相处，耳濡目染，自然就有了非同凡响的思想。更重要的是，在这一级专业关系中，信任度高，专业水准高，不仅将来创业可能丰收，而且风险低。

现在的经营者以及商界人士，往往具备时时求新求变的心态。并且，要能和各阶层、各种类的人交往，时时为扩展人脉而努力。

有人说：“认识的人愈多，机会就愈多。”这句话是实实在在的真理。若要创造更多机会，办事时更方便，便需要建立和精心呵护适当的人脉关系网。

良好的人脉关系是一项重要资源。但并非什么人都认识一些，便算搞好了人际关系。

怎样才算适当的人际关系网？

首先，要和与工作直接有关的人，维持和谐的工作关系。例如和上司、同事、下属、客户保持良好关系，有利于工作的进行。

其次，要分清楚关系的性质。有工作关系、朋友关系、伙伴关系等，不要把这些不同关系混淆，否则容易公私不分。在公司里，当然以工作关系为首要，但也应针对不同对象，另外建立适当的朋友或伙伴关系。

这是一个分工合作的世界。想工作顺利，你需要取得别人的配合。和老板、同事、下属、客户等保持良好关系，别人就乐意和你合作。

良好的人脉关系，令你更容易得到助力。没有人不会碰到困难，有些困难单靠自己解决不了，必须借助别人的力量，才可完满解决。和别人保持良好关系，在有需要请求别人帮助你时，不会感到不好意思，而别人也比较乐意帮助你。

若有地位的人士肯扶你一把，你成功的机会相应增加。怎样令有地位的人士愿意扶持

你？个中原因颇多，而和他们维持和谐关系，是基本的条件。

现代人要想成功，就必须培养自己商业的和社会的关系网。没有人可以在真空中取得成功。企业家需要建立一个广泛的关系网，包括银行家、律师、顾问、会计师、分析师、投资人、政客、记者，以及最重要的——顾客。信誉永远是最重要的，它用钱买不到，必须靠努力赢得。建立并发展关系网就像种树一样——如果成功，分支会不断延伸，而且枝枝交错相连。这是获得财脉的基本要素。

而许多人生活中往往接触是同一群人，这样的成长是有限的；成功的人士懂得必须接触不同类型的人，因为不同类型的人会带给我们不同的刺激，不同的刺激会带给我们不同的创意，不同的创意可以让我们想出新的点子，能够在各种竞争中占更大的优势。这样的话，我们成功的机会就大幅度地提升。一个人能够扩大自己的生活和交往圈，他的办事能力和人生层次也就会大幅度提升，财脉的开发和拓展也获得了有力的支撑。

越来越多聪明的现代人注意到，在生活中，成功的人大多是有良好人脉网络的人。这种人脉网络由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋，有男的，有女的，有前辈，有同辈或晚辈，有地位高的，有地位低的，有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的……

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是在于与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等等，都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

在日常生活中，为了办事顺利，广聚财脉，一个人一定不可忽视了对如何经营良好的人脉关系的问题的思考。

## 完整而良好的人脉关系包括多种成分

认识完整的人脉关系结构是建立理想人脉关系的基础。对于一般的人来说，完整而良好的人脉关系一般主要由如下几部分组成：血缘关系、亲戚关系、伴侣关系、同学关系、老乡关系、各种各样的朋友关系、合作伙伴关系、同事关系、上下级关系、邻里关系等等。

血缘关系是天生的，不可改变，是我们每个人都应该珍惜的宝物。比尔·盖茨创业的时候，他的母亲就发挥了巨大的作用。

亲戚关系，一半是先天的，一半是后天的。如刘备娶了孙权的小妹就与刘备形成了亲戚关系。清朝皇族通过联姻的方式来搞好汉、满、蒙族的关系，进而稳固他们的政权就是采用的这种方式。

伴侣是一生中对我们每个人都有重大影响的人际关系。我们需要严格地挑选我们的伴侣，一个好的伴侣可以使我们的力量超过三个人，一个不合适的伴侣会使我们两个人的力量小于半个人的力量。

同学关系已成为现代人际关系中的重要方面，尤其是对于高学历的人来说，更是如此。与同学关系的好坏，对于我们未来的发展具有重大的影响。很多的知名的公司就是由同学合伙开办的，大家熟知的微软公司就是极好的例子。同学关系对很多人来说是非常珍贵的，学校生活是人生一段美好的时光，不论小学，中学，还是大学，每一段都让我们回味无穷。工作之后，各个时期的同学散落在各处，在不同的领域拼搏，同学聚会时，那些比我们早成功的人，很有可能成为我们事业发展的贵人。

可以与同学相提并论的，是同乡。共同的人文地理背景，使老乡有一种天然的亲近感。曾国藩用兵只喜欢用湖南人，中国历史上最成功的两大商帮——徽商和晋商不管走到哪里，都是老乡拉帮结派，成群结伙的。正是同乡之间互为犄角，互为支持，才成就了晋商和徽商历史上的辉煌。在很长一段时间内，中国几乎所有商业繁盛之地，其最惹眼、最气派的建筑

不是徽商会馆，就是晋商会馆。会馆者，老乡交游约会之馆也。如今，一个人要外出创业，比如一个湖南人要到深圳创业，或者一个福建人要到纽约创业，老乡众多仍然是最有利条件之一。这是近年来各地同乡会风起云涌的原因。同学资源和同乡资源，可并称为创业者最重要的两大外部资源。

“在家靠父母，出外靠朋友。”志趣相投的朋友关系较为稳固，值得我们花大心思去维护、培养。和性格不同的朋友交往有一定的难度，但是对个人的发展却非常重要。我们需要从那些与我们不同的朋友身上不断地学习新的东西。正所谓“三人行，必有我师焉，择其善者而从之，其不善者而改之。”性格一样的朋友在一起容易引起共鸣，但也就是因为这个共鸣会使我们考虑问题时流于片面；因此保持一定数量的与我们性格不同的朋友，是个明智的选择。

业务朋友是我们工作中直接面对的朋友，不要小看周围的任何人物；不要把他们当做简单的产品服务对象。坚持和尽可能多的业务人士做朋友，会使我们更加容易掌握市场信息，更加容易处理投诉、服务等问题。

专业朋友包括与我们水平相当的朋友，和技术水平比我们更高或更低的朋友。我们的知识中，有一大部分是我们所需要的专业知识，维持相当数量的专业朋友会使我们在遇到专业问题时找到好的帮手，会使我们在发表文章、评定职称、提升影响力方面有意想不到的好处。

如果我们与其他人一起创业，合作伙伴的选择至关重要，我们需要综合考虑我们的目标、性格来决定我们的合作伙伴。俗话说：“近墨者黑，近朱者赤。”如果我们主动和成功人士进行合作的话，我们迟早也会成功；因为他们的成功经验、失败教训、资金、技术是我们成功的宝贵财富。

工作中，如果能与同事处理好关系也是人际关系中的一大优势。无论你跟谁做搭档，要想业绩好，首要条件是双方的合作和努力。想要实现此目的，必须要改变错误的观念。很多人都觉得同事间有利益冲突，要达到真正的协和是不可能的。这种认识是不全面的，起码在无利益冲突的时候，你可以和他们保持良好的关系；有利益冲突时，大家会公平竞争，无论谁成谁败，都不要抱怨。如果在公司中能够与同事建立良好的人际关系网络，那么你的信息来源就会较多，就更容易掌握公司发展的趋势，公司中的现状、各种力量的对比等，这也可以提升你的人气；而且，以后提升时，你就很占优势，你在公司的地位也就越稳固。

无论你在哪个公司工作，一定会有一个顶头上司（除非你自己是经理），你的大部分工作都是和老板共事。因此，你和老板的关系愈好，你的机会也就越多，要出人头地也就越容易。因此，在工作方面，一定要好好地进行交流、磋商，另外，也要尽量和上司建立一种友好的私人关系。在工作之余，多向他说一些自己对事情的看法，工作以外的生活等等，让老板更了解你。还要积极地参加公司举办的各种活动如旅游、宴会等，在这样的场合下，你会发现平时极其威严的上司现在变得易于接近得多了，这时的交流比较容易进行，工作之外的场合，更有利于和上司建立良好的人际关系。

邻居间“低头不见，抬头见”，多少总会有一些接触。因为住的近，处在同样的生活环境中，难免会发生联系，你对我好，我自然也对你好，中国人讲求礼尚往来，一来二去，关系熟了，也就成了朋友。这种关系更容易取得信任，相处时，不仅可以分享邻居的亲属关系资源，也可以分享邻居的朋友资源。

在生活中，我们要善于发现影响我们工作、事业的最主要的人脉关系因素，使我们有目的、有意识地加强相关方面的交往。我们要把很大一部分精力放在那些对我们的事业最有影响力的人脉关系上。必须指出的是，对我们的生活和事业最有影响力的人，不一定是多么成功、多么出名、多么重要的人，而往往是那些与我们交往密切的普通人。

# 重视人脉中重要的接触点，也不可忽视普通人

一位学者指出，从某种意义上说，你的命运是由别人决定的。你唯一能做好的，是设法影响别人的决定。

在生活中，你的上级、你的值得信赖的顾问、你的重要的客户、你的出色的下级、经常给你提供各种信息的人……他们都是你的重要接触点。他们能推你向前，也能拉你后退。他们能使你成功，也能使你失败。

我们一般都能认清谁是我们明显的接触点。但有时，我们也不免会忽略一些不明显的接触点。如果真的忽略了，那将是一个极大的错误。

同样必须避免的是，自己虽然已经建立了重要的接触点，却忽视了彼此的关系，或者说忽视了与他们保持不断的、直接的和密切的联系。因为有时我们已将注意力转移到更加紧急的事情上了。这就是说：你误认为你一旦点燃了火种，便可以不必再添柴，就能使它永不熄灭了。

在事业方面，有两种重要的接触点：保持现状的接触点——是指可以帮助你保持你现在的良好情况，而不失去力量或优势的那些人们；改进情势的接触点——是指那些能帮助你进一步发展的接触点。

例如，对一位厂长或经理而言，保持现状的接触点，是他的上级组织或领导；改进情势的接触点，就是有横向联系的其他单位的领导。对销售员而言，保持现状的接触点是一位忠实的客户；改进情势的接触点，是已经努力争取了很长时间的新客户。对一般职员而言，保持现状的接触点，是他的直接领导；改进情势的接触点，是虽在偶然间相识，但能提供他一个进一步发挥才干和担任较重要工作的人。

你的很多重要接触点，不管看起来如何经久，却不必期望长久保持；只有极少数的重要接触点，可以长久保持。你今天依赖的人，也许明天就不存在了。也许是他们的情况变化了；也许是你的情况变化了；也许是你们彼此间的关系改变了。

衡量一种关系的好坏，其方法之一，就是看维持这种关系需要多少妥协。凡属人际关系的维持，都不免需要几分妥协。其中需要最少妥协的关系，就是最好的关系。你得盘算一下，为了保持某一重要接触点，你愿付出多大的代价。如果需要太多的妥协，或太大的代价，那还不如另觅他途！

因此，我们需要一套直接的、亲自的和持续的接触准则。

直接的接触，就是指不用任何中间人的接触。在事业上，有些事情你可以授权他人，但有些事你就不能授权。与你的重要接触点保持联系，正是你不能授权他人的一项。亲自去接触吧！

亲自的接触，就是指手握手的接触，面对面的接触，眼对眼的接触。只要是适当，即使亲密无间亦无不可。写信固然不错，打电话也未尝不可，但面对面则更佳。

持续的接触，就是指稳定的、持久的、不终止的接触。与持续的接触相对的，是一曝十寒的、偶一为之的接触。

请你记住：忽略了你的重要接触点，实际上就等于浪费你的人脉，也等于浪费了你的时间，损害了你的财脉。

还需要指出的是，在生活中，一定不可忽视了“普通人”。

有研究表明：你和世界上的任何一个人之间只隔着四个人，不管你和对方身处何处，哪个国家，哪类人种，何种肤色。不用惊奇，你和奥巴马或拉登之间也只有四个人，而且构成

这个奇妙六人链中的第二个人，竟是你认识的人，也许是你的父母，也许是你的大学同学，更可能是办公室里每天帮你抹桌子做清洁的阿姨——仔细想想，通过做清洁的阿姨的人脉网竟可以让你联系到奥巴马，这是不是很奇妙？

人脉网好比一个八脚章鱼，每一个八脚章鱼在每一天每一分里都在不停地集合、交错着，只是我们自己常常不自知、不在意，常常和那些可能给我们带来重要形象的人擦身而过！不要过于看重人脉中的显贵。太看重显贵，就容易忽视其他更多的普通人。在适当的时机，任何一个普通人都可以扭转乾坤，帮助你促成人生的升华！但也要注意，毫无诚意的点头之交等于零，人脉需长时间的积累和沉淀。

机遇是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合何时出现，唯一能做的，就是通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能。而许许多多的普通人，恰恰是我们最可利用的资源。

## 在生活中你需要不同层次的人的支持

曾有一位百万富翁的办公室，设在第一国家银行大厦的二楼。当他要上二楼时，他会乘坐电梯；下楼时，则利用楼梯。

他是个傲慢的人，过去曾经贫穷，后来白手起家；他是个自力更生的人，也为自己的成功感到骄傲。

他每月按时缴房租，但对于那些管理升降机、高吊在行人道上擦窗户以及烧锅炉的人，根本不屑一顾。在过圣诞节的时候，也不会给他们任何礼物，或一点小费。

大厦有一位打扫楼梯和大厅的穷妇人，他常常从她身边经过，但直到最近才意识到她的存在。他的头向来抬得很高，心里想的尽是怎样赚更多的钱。

有一天，他从办公室出来，要走下楼梯。

清洁女工正站在楼梯中央，她从最上面开始检查楼梯是否干净。在最上面的一级阶梯有一处地方被水弄湿了，而且放着一大块肥皂，百万富翁正巧踩在上面。

富翁踩在肥皂上面的那只脚向东方日出的地方滑过去，另一只脚则快速向日落的方向滑过去。后来他跌坐在楼梯的最上一级，却没有停止在那里——他开始往下滑，但滑下的方式却非他所预料，每滑一级，楼梯便发出如同打鼓般的一声闷响。

清洁妇礼貌地站在一旁，任他往下滑。

最后，他由底层站起来，自忖是否应当走回大厦办公室，要求开除该名清洁女工；但他立即想到，一旦把要求开除她的理由说出来，必会在这大厦的其他人中间传为笑谈。于是，他没有说话。

但从那天起，他开始注意那位清洁女工，带着慎重的态度走过她身旁。

没有人高贵或威严到可以忽略周围的任何人的地步。因为一位卑微的清洁女工和一块普通的肥皂，就能令一位大人物的心思立即脱离他的事业，而产生烦恼。

《圣经》上说，有个人招待了一群客人，等客人离去，才发现他们原来是上帝派来的使者。很多做父母的会教导孩子们说，碰到衣衫破烂或长相丑陋的人，切不可怠慢，而要帮助他，因为他可能是天上的仙人。

很多人都听过这样一个故事：

一个刮风的雨夜，一家旅店来了一对上了年纪的夫妇。他们行李简陋身无长物。那男的对旅店伙计说：“别的旅店全客满了，我俩在贵处借住行吗？”

年轻的伙计解释说：“城里同时在开三个会，所以全城到处客满。不过我也不忍心看你们二位没个落脚处。这样吧：我把自己的床让给你们，我自己？不碍事，在柜上搭个铺。”

第二天早上，老人付房钱时，对伙计说：“年轻人，你当得了美国第一流旅馆的经理，

兴许过些日子我要给你盖个大旅馆。”

伙计听了，只是笑了笑，也没往心里去。

两年过去了。一天，年轻人收到了一封信，信里附着一张到纽约去的机票，邀请他回访他两年前那个雨夜里的客人。

年轻人来到了车水马龙的纽约，老人把他带到第五大街和三十四街交汇处，指着一幢巍然大观的高楼说：“年轻人，这就是为你盖的旅馆，请你当经理。”

这位当年的年轻人，就是现今纽约首屈一指的奥斯多利亞大饭店的经理乔治·波尔特；那位老人，则是威廉·奥斯多先生。

所以你瞧，我们该好生帮助那些向我们求助的陌生人，因为褴褛衣衫的后边可能有一对天使的翅膀呢！而且，退一步说，即使他们真是落魄的穷苦人，又有什么关系呢？不要忘了，要想在生活里左右逢源，需要不同层次的人的支持。

## 尽量与那些能给你最大帮助的人交往

在现实生活中，你和谁在一起的确很重要，甚至能改变你的成长轨迹，影响你的财运，决定你的人生成败。和什么样的人在一起，就会有什么样的人生。和勤奋的人在一起，你不会懒惰；和积极的人在一起，你不会消沉；与智者同行，你会不同凡响；与商人为伍，你能赢得财富方面的收获。

一位作家指出：当你与适当的人结伴同行时，你通往峰顶的道路一定更为平坦。

哪些是有益的同伴呢？就是那些能够帮助你的人。——更重要的是，是那些实际能够给你勇气的人。但千万不要尝试阿谀巴结某些人，那你是不会从他们身上得到任何帮助的，因为他们随即就会察觉你的意图。当然，你也不会愿意你的周围有些阿谀奉承的人流连不去。在这里关键的字眼是交往，而不是攀附。

那么，你该跟谁交往呢？跟那些成功人士，那些已经功成名就或者正朝这个方向前进的人。要努力去寻找那些热情的人、乐观的人、工作勤奋的人、努力追求卓越的人。

你需要那些奋发向上的同伴，那些具有追求成功动机的人、自信的人、自我管理、自我救助的人、那些愿意将所知传授给别人的人，包括教师、教练、主管、同事、家庭成员中的长者和智者、教练员和领袖。所有这些人能够，通常也都乐意使你攀登顶峰的路途更为平坦。他们本身往往就是成功的人。

为了与那些能够给你最大帮助的人交往，可参考如下建议：

### （1）别亲近赞扬缺点的人们。

最叫人头痛的问题，莫过于虚荣心的作祟。由于虚荣心的蒙蔽，人类往往铤而走险、作奸犯科。因此，无论从何种角度来看，结交程度不如自己的朋友，便是虚荣心作祟的一种表现。人们总希望自己能独占鳌头于群体之中。寄盼能获得同僚的称许、受人尊敬。为了求取这种名实不符的赞扬，他们甚至不惜与不如自己的人们结交。这样将导致什么样的结果呢？也许，不久你就将变得与他们层次相当，从此再也不愿结交出色的朋友了。人们往往会遭伙伴同化，不管这样做是使自己的层次提高了，或是降低了，其结果必然一样。你应该依交往的对象，仔细加以判断。

### （2）尽可能结交优于自己的人。

结交卓越的人士，便能见贤思齐；反之，若结交程度远逊于自己的朋友，自己难免同流合污。一如前面所述，人类往往是近朱者赤、近墨者黑。

当然，这里所谓的“卓越的人士”，并非是指家世显赫、地位超绝的人，而是指有内涵、让世人所称道的人物。

“卓越的人士”大体上可区分为以下两大类型：一是立身于社会主导地位的人们，二是

指那些有着特殊才华的人们——例如长袖善舞，对社会有着杰出的贡献，才能特出，或是学识渊博的学者，才华洋溢的艺术家等等。这种杰出绝非凭一个人的喜好所界定，而需经由社会上的认同方可获得。

(3) 保持判断力，不可不顾一切地全身心投入。

几乎所有的年轻人，都渴望能和才华横溢的人物成为至交。然而，需要注意的是，即使是和这些才气纵横、魅力十足的人物交往，也不可不顾一切地全身心投入。不丧失判断力，才是最适当的交往方法。

## 学会择友而交，建立健康而良好的人际关系

读好书，交高人，乃人生两大幸事。一个人身份的高低，是由他周围的朋友决定的。朋友越多，意味着你的价值越高，对你的事业帮助越大。朋友是你一生不可或缺的宝贵财富。因为朋友的相助和激励，你才会战无不胜，一往无前。

为了建立健康而良好的人际关系，仅仅有广泛的交往意识是不够的。掌握对朋友的甄选方法，也就是学会择友而交也是非常必要的。

应该明确的一点是，朋友的甄选并不能单凭你感情上的好恶作为标准。单凭好恶取舍朋友是一种不明智的做法。朋友的甄选是有方法可循的。如果你能理性地运用这些择友方法，就会更容易找到有利于自己人生发展的好朋友。下面是有关学者为我们总结的一些择友的方法和建议：

(1) 从自己的实际需要出发。

交什么样的朋友，应该从你自己的实际情况出发，先对自己有一个全面地了解，再去交往朋友。不但要对自己的职业、现在的生活方式以及自己的理想追求有清楚的把握；还要了解自己的性格，自己的优、缺点，了解自己的爱好、生活习惯，以及自己现有的知识、涵养及自己的整体素质，等等。总之，要在对自己有一个充分地了解与把握的基础上，结合自己在实际生活中的需要，结合自己的理想与追求，去选择朋友。

一定要为你的未来定义一个关键目标。你定义得越具体，你的关系网就越容易被联结起来。比如，你可以将媒体上频频曝光的经济人物树立为自己的职业偶像。一定要将你的职业愿望用语言形容出来，然后确立你可以分步骤达成的目标。

(2) 积极参加各种活动。

每个活动都会为你提供扩大社交圈的机会。你可事先思考一下，你希望认识哪些人。然后收集一些可以参与到与这些人交谈中去的信息。一有机会的时候，从对方感兴趣的话题着手，就容易引起共鸣，奠定进一步交往的基础。

积极利用各种集会时间也是非常重要的。活动前，讲座休息时，午餐时或是在飞机候机室里，你都不要置身事外。你可以结交一些你的同事、上司以及你对面的人。事业的成功也可以是在下班时间取得的。

(3) 尽可能更多地了解对方。

你想在你完全了解对方以后再决定是否与他成为朋友，这是绝对不可能的，因为你不太可能完完全全地了解某个人。但是，利用你能利用的条件和渠道，在尽可能多地了解对方的基础上，决定是否与他交友，则是完全可行的。一般而言，在你与某个人成为朋友之前，双方只能算是相互认识。在双方只是彼此认识期间，就是了解对方的一个有利的时机。这样做虽然会使你花费一些时间与精力，但相对于能让你选择一个好朋友，并且有可能受益终生比起来，这简直算不了什么。

#### （4）遵守理性的原则。

这个原则无论对你选择朋友，还是结交朋友来说，都是一条非常重要的原则。理性原则就是要求你在选择朋友和与朋友交往的过程中，应该时刻以理性的思维来指导自己的行动，不可感情用事。理性原则用在选择朋友方面，就是要求你在还未尽可能多地了解对方之前，切勿因感情上的好恶，而贸然作出结交还是不结交的决定。说得具体一点，就是不要因为对方给你留下了好的印象，就置其他于不顾，而主动去接近他（她）；更不要因为对方给你留下了一个坏印象，而不再与他来往。要知道，一个人在你心目中的形象，是会随着时间的增多、认识的加深而改变的。因此，要保持理性的头脑，切勿凭一时冲动，而损失一个好友或误交一个损友。

#### （5）扩大交友的层次。

选择朋友也应本着尽量扩大交友范围的原则。一般而言，某个人的朋友所处的社会层次与他本人所处的社会层次是相同的。基于此，你在选择朋友时，也应有意识地去选择一些和你处在不同的社会层次的人交往。这样可以扩大你的交友范围，开阔你的视野，从而也使你的人脉具有更大的平衡性和能量。

#### （6）准确将朋友定位。

在选择出朋友并交往了一段时间过后，就应当对你的朋友应处在你的人脉网络的何种层次、何种地位上做出适当的定位。对自己的朋友进行适当的定位，对于稳固你的人脉网络、促使你交往更多的朋友，或者定位后采取进一步的措施，都有积极的意义。

你可以按照自己的标准给你的朋友进行定位，比如，根据你与你的朋友之间的关系进行定位，即按照知己型、亲密型、一般型的划分，分别把你的朋友放入不同的层次中。通过对你的朋友定位，你就可以依据不同的朋友与你的关系而采取不同的交往策略。

## 以得体的方式与比自己身份高的人交往

人的学识、修养、经历、地位不同，因而有平常与尊贵之分。这是人际关系的层次差别，也是一种正常的社会现象。尊贵者是相对的概念，每个人都可能是尊贵者，同时又有自己的遵从对象。交往对象不同，我们的位置会随之变化。尊贵者虽然与我们不属同一交往类别，有着一定的沟通障碍，但我们却可以打破障碍与之正常交往，乃至发展友情。这样，往往更有利于我们积聚财脉。那么，怎样与比自己身份高的人发展友情呢？如下建议可供参考：

#### （1）尊重对方，严谨有致。

阿伟很得一位公司高级领导的赏识。据说这位领导平易近人。他与阿伟并未谋面，但他赞赏阿伟的才华，便约请阿伟与他聊聊。

阿伟在领导面前并没有得意忘形，忘乎所以，言谈举止，都严谨得宜，很有分寸，注重距离。领导虽性情开朗，多次表示要阿伟随意些，但还是对阿伟的举动发自内心的高兴，他觉得没有看错人。就这样，阿伟与那位领导逐步建立了友情。

与尊贵者发展友情，首先要准确把握双方关系，给其以相应位置，充分表现出对他的尊重恭谨。这是对双方关系的确认和定位，也是对对方的一种尊重愿望的满足，必须严谨有致，不可太随便或太拘谨。

#### （2）态度自然，不必拘谨。

小陈是有才华求上进的青年人，他很想与一些德高望重的前辈交往，可最终结果都是以失败告终。究其原因，主要是小陈太拘谨了，一副窝窝囊囊、委委琐琐的样子，当然让前辈大失所望，怎会与他发展友情呢？

尊贵者无论地位，还是阅历、学识，都可能高我们一筹。与他们交往，常令我们肃然起敬，有时我们还有一种威压感而不知所措。在这种情势下，往往显得动作走形，言语木讷，特别别扭、生硬。

其实，尊贵者也是我们平等的交际对象，也是一种自然的交往关系，我们一方面要尊重于对方，另一方面也立足于自己，守住方寸，保持本色，自然而正常地交往，不必拘谨。这反倒能显示自己的交际魅力，会赢得对方的认可和尊重。

### (3) 不卑不亢，切忌奉承。

尊重是有原则、见真情的。如果不顾原则，另有目的，人格沦丧，不知廉耻，对尊贵者就会表现出阿谀奉承来，这表面上似是尊重对方，其实它与尊重是本质不同的。阿谀奉承，虚情假意，夸大其词，别有用心，只能让尊贵者反感、嫌恶、痛恨。本来可以建立友情，但因双方失去真情而无法发展下去。我们也不能排除个别尊贵者好大喜功，乐于听奉承话、看媚态的，但这样的尊贵者是不值得我们主动去与他发展友情的。

### (4) 甘当配角，不可狂妄。

从交往的过程来说，尊贵者是交际的主角，而我们则是配角，处于次要地位。这是交际现状，也是交际规律，是由彼此交往身份和交际能量决定的。我们要积极支持尊贵者，热情配合尊贵者，鞍前马后，服从需要，听候调遣。这是合乎交际现实的，不仅不会损害自己的“身价”，而且会取得尊贵者的信任。而如不能摆正这层关系，不恰当地显示自己的能耐，卖弄自己的才华，以至背弃、排挤尊贵者，这往往适得其反。

### (5) 主动真诚，做出姿态。

小孙在一次会议上结识了一位有成就的作家，他十分珍惜这层关系。可他是个平常的人，又是小字辈，当然并没有引起作家的注意。但小孙并不在乎对方冷淡的态度，他每逢节日必寄贺卡给这位作家。终于作家记住了小孙，并与他有了不寻常的友情。

尊贵者的行为是要与自己身份、地位保持一致的。他们一般不会主动与我们交往。而作为身份在下，地位比他低的人，我们理应主动积极，充满真诚，先迈出一步，做出友好的姿态。这样，才能为彼此的深入交往开好头。

### (6) 求助求教，接受呵护。

阿坚对本校一位知名教师十分敬重，经常主动上门拜访，请教一些问题，求得帮助和扶掖。由于阿坚尊重他的作息习惯和癖好秉性，所以每次请教都会有收获。而在这一次次的请教中，那位教师也对阿坚发生了浓厚兴趣，并逐渐有了很深的友情。

尊贵者是力量的象征，在他面前，我们显得相对弱小。所以，可以接受并求得呵护。这一则是我们与尊贵者交往所寻求和迫切需要得到的东西；二则作为尊贵者，他也会从中获得施与和扶持之乐，是一种自我价值的实现。

在寻找呵护时，一要尊重尊贵者的愿望，二要适度得宜，不可仰仗、依附于尊贵者。这包括恰当的求助及一定程度的求教。这会获得尊贵者的认可，并为彼此发展友情奠定良好的基础。

## 纠正错误观点，冲破布建人脉的阻力

小陈说钱没钱、说势没势，甚至专业才能也一无所长，却成为最受欢迎的人物。有钱的人帮他出钱，有势的人为他效力，有才的人向他献计，使他获得了很大的成就。

为什么呢？因为小陈与这三种人都有交情，他把有钱却急需政治后盾的人，介绍给有势却无财力支援者，又将怀才不遇的人，引荐给他们，于是大家都获得了好处，团结成一股力量。

而谁是力量的中心？当然是无钱、无势又无才的小陈！话再说回来，与众人结交的能力，

何尝不是一种杰出的才能？

人与人相识，除了自然的缘分，更有许多创造的机缘。能够用创造的方式，尽量多结一分缘的人，才是真正的聪明人，才是容易成功的人。

正是因为小陈不白白地等待机会，而是掌握了每个小小的契机，把它发挥成大的巧合，才建立起了稳固的人际关系。

在生活中，小陈十分重视创造与人结识的机缘。比如，他刚刚搬家到一个新地方的时候，只要遇见同住在一个楼或附近的人，便会非常自然地找到恰当的时机，抬起头，露出笑容，喊一声“你好！”随后，如果彼此的时间许可，小陈便尽量寒暄几句。他们就这样认识了，彼此留下电话，约好互相帮助，有事时大家有个照应。

记住，这世上每个人都可能跟你有缘，也都可能成为你的助力。这种助力常是你成功的保证，也是在困境中的通行证！

很多人之所以缺少朋友，仅仅是因为他们在人际交往中总是采取消极的、被动的退缩方式，总是期待友谊和爱情从天而降。这样，使他们虽然生活在一个人来人往的世界里，却仍然无法摆脱心灵上的孤寂。

要知道，别人是没有理由无缘无故对我们感兴趣的。因此，如果想赢得别人的兴趣与支持，与别人建立良好的人际关系，摆脱孤独的折磨，就必须主动交往。

美国著名行销与人脉训练专家唐纳·费舍尔发现，许多人习惯于“独行侠”式的作风，或是存有“人脉虽然好用，但我还是不太敢用”的心理，造成人脉布建的阻力。他们常挂在嘴边的，不外乎以下5种理由，但费舍尔逐一提出了反驳的意见：

(1) “我不想碰钉子。”

费舍尔指出：别忘了，人脉的精义是互通有无，追求双赢。只有当你指望对方给你的回复能“正中下怀”时，才会有碰不碰钉子的问题；若你本身并没有预设立场，向别人开口只不过是抛出一个友好的信号而已，有什么必要担心呢？

(2) “跟别人开口很丢脸。”

费舍尔指出：谁都不是万能，“死要面子”的心态是要不得的。当你迷路的时候，会怎么办？最快的方式难道不是开口问路吗？反过来，多数人都欢迎别人来请教自己，让自己有表现机会；但为什么你只希望别人来请教你，而你却不敢请教别人？

(3) “我忙得没时间广布人脉。”

费舍尔指出：其实，广布人脉不见得要每天到处应酬，而是有一套方法，可以让你在现有的人际基础上延伸触角。

回想一下，在你的日常生活中，是否曾出现过类似情况？——听说朋友失业，你打电话告诉他一个外界还不知道的工作机会；你应邀发表演说，会后与主持人闲聊时，顺便推荐了几位有经验、口才好的朋友；你参加的社团最近要改选理事，你觉得老友是合适人选，于是敦促他出马角逐，甚至主动帮他宣传。

若答案是肯定的，那么恭喜你！其实，你已经在不知不觉中，栽下了“人脉”的树苗。建立人脉，不只是单纯的公关技巧，更是一种待人处世的态度。而其中的关键就是：在日常生活中热心助人，不求回报地付出。

(4) “怕别人觉得我在利用他们。”

费舍尔指出：请注意，有些人会习惯性地紧盯着一条人脉不放，这样会给对方很重的压迫感。要建立人脉，就得走入人群。只要不是建立在只想利用别人的基础上，你会发现，愿意助你一臂之力的人多得很。

(5) “贸然跟别人开口很唐突。”

费舍尔指出：当然，若和对方尚无深交，就毫不掩饰地提出一堆要求，不碰壁才怪呢。人脉的精义是：秉持不求回报的心来关怀他人，要相信，帮助别人就是在帮助你自己。