

文行 文化 图书馆

问道 罗语 编著

人脉 就是 人脉

你的命运掌握在你的朋友手里。

——安东尼·罗宾斯
(世界顶尖激励大师)

一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁

全集



汕头大学出版社



人脉

就是命脉

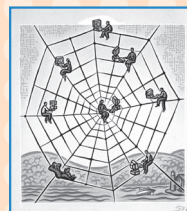
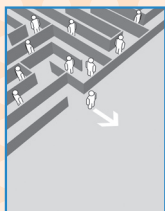
全集

问道 罗语◎编著

汕頭大學出版社

人 / 脉 / 就 / 是 / 命 / 脉 / 全 / 集





人生最大的财富便是人脉，
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。

——安东尼·罗宾斯（世界顶尖激励大师）



图书在版编目(CIP)数据

人脉就是命脉全集/问道, 罗语编著. —汕头:
汕头大学出版社, 2010.6
ISBN 978-7-81120-920-4

I. ①人… II. ①问… ②罗… 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(2010)第117058号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhua bookstore.com>

人脉就是命脉全集

编 著: 问 道 罗 语

责任编辑: 胡开祥 叶思源 曾 羽

封面设计: 思想工社

责任技编: 姚健燕

排版制作: 思想工社

印 张: 19

插图来源: 华盖创意(北京)图像技术有限公司

字 数: 290千字

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市汕头大学内 邮编: 515063

经 销: 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

版 次: 2010年10月第1版

印 次: 2010年10月第1次印刷

定 价: 29.80元

书 号: ISBN 978-7-81120-920-4

发行/广州发行中心 通讯地址/广州市越秀区水荫路56号3栋9A 邮编: 510075

电话/020-37613848 传真/020-37637050

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换



人脉是成功的资本

美国成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论：“一个人成功的因素，15%可以归因于他的专业知识，85%却要归因于人脉关系。”这绝非夸大其词，因为马克思说过，人的本质就是社会关系的总和。所以，你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。能成就大业者，除了拥有一定的业务知识，更为关键的是拥有广阔的人脉资源。

美国《财富》杂志对美国500位年薪50万美圆以上的企业高级管理人员和300名政界人士进行了调查，结果表明：93.7%的人认为人际关系畅通是事业成功的最关键因素。

在中国，历来就有重视人际关系的传统，特别强调人与人之间要和睦相处、共享利益。据一份调查报告显示，在中国每100位头脑出众、业务过硬的人士中，就有67位因人际关系不畅而在事业中严重受挫，难以获得成功。

上面两份调查，从正反两方面证明了这样一个结论：人际关系的成功与否在很大程度上决定着事业成功与否。

现代社会的发展已经显示，在技术、资金、人力资源的生产力要素中，人的重要性越来越明显，人脉资源的地位也越来越高。无怪乎美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

众所周知，在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他的那些拥有高知名度的朋友扮演了举足轻重的角色。这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴、年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及当学者时的旧识等。他们为了

能够让克林顿竞选成功，四处奔走，全力支持，难怪克林顿在竞选成功后，不无感慨地说：“朋友是我生活中最大的安慰。”

人脉决定财富，人脉决定成败。美国第26任总统西奥多·罗斯福曾说过这样的话：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时表示：“与太阳下所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”正是洛克菲勒这种超凡的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。

美国斯坦福研究中心一份调查报告指出：“一个人赚的钱，12.5%来自人脉。”有人还说：“30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱。”不论创业人士，还是职场中人，都有一个共同的特质，那就是他的人际关系处理得非常成功，这包括与上司、下属的默契，与平级同事之间的和谐。现代职场中，除了专业知识技能之外，个人绩效的好坏，与他在群体中的人缘关系非同一般。若是每个人对他的印象都是正面的、肯定的，自然而然，这个人在职场上就成为高手了。

其实，很多成功人士都深刻地意识到人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A. H. 史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”所以，无论你从事什么职业，学会处理好人际关系，你就在成功路上走了85%，在个人幸福的路上走了99%的路程了。

社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，那么你就越能四通八达，这张网就是我们通往成功彼岸的捷径。否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究一事无成。人脉，是比金钱更重要的成功资本，而人脉也比金钱更容易得到，只要我们付出真心，就会换回真情。从现在开始，请有意识地积攒你的人脉，不久的将来，你就会发现，它是你成功必不可少的财富。

当然，我们所说的“积攒人脉”，是以遵守国家法律和社会公德为前提的，因为国家法律和社会公德是调整社会人际关系的基本准则和规范。如果

离开国家法律和社会公德来“积攒”人际关系，就可能走上邪路。

上面所述种种都说明了人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系，就等于拥有了制胜的法宝，成功的诀窍。

而人脉的构建和拓展是有秘诀可循的。本书正是为那些想拓展人脉而又无章可循的人量身定做的，它会教你如何构建和拓展人脉，如何提升自己来吸引人脉，如何更好地利用人脉为自己服务，如何避免人脉的陷阱，如何在人际关系中游刃有余等。除此之外，本书还穿插了很多真实的案例，具有很强的可读性。可以说，本书是你选择人脉书的最佳选择。

好人脉，好成功。在经历了艰苦卓绝的努力，饱尝了风刀霜剑的考验，成功的目标依然遥遥无期时，你不妨审视一下自己，是否缺乏一个可以为你插上腾飞翅膀的好人脉呢？如果你在人脉积累方面做得还有所欠缺，那么就从现在开始努力经营自己的人脉吧。因为人脉就是命脉。



人脉·智典



只要能够结识一个关键人物，人际关系即可获得飞跃性扩展，因为如果对方拥有100个人的人际关系，通过此人你就有可能获得这100个人的人际关系。



第一章

你的人脉价值百万——遇见“贵人”，可以获取100%的成功

◎ 投资界最响亮的声音：投人、投人、投人

“钢铁大王”卡内基：不靠上帝靠人脉／004

比尔·盖茨：善用人脉成就璀璨辉煌的人生／006

一个杂役如何翻身成为红顶商人／009

柴田和子缘何16年蝉联日本保险销售冠军／010

没有恩师福楼拜，就没有莫泊桑的辉煌成就／013

◎ 人脉投资所产生的效果是所有投资的总和

自己走百步，不如贵人扶你走一步／014

永远也不会有人能独自取得成功／016

巧用人脉关系成就大事／018

“他山之石，可以攻玉”的完美诠释／019

培植自己的人脉关系，别败在人脉手上／022

第二章

打响你的个人品牌——谁都愿意与优秀的人交往

◎ 个人能力要提升，只有优秀的人才有真正的人脉

这个世界不相信眼泪，只相信实力／028

把自己打造成一个优秀的人比什么都重要／030

积极创造自己被利用的价值／032

掌控你的情绪，主宰你的人生之路／033

永远保持独立，让别人依赖你／036

巧妙地推销你自己／037

◎ 人格魅力要修炼，此乃构筑人脉的关键

诚信是一种投资，树立自己守信用的形象／040

一盎司忠诚相当于一磅智慧／042

尊重别人：你好，他好，人脉更好／044

把自信写在脸上，别觉得自己一无是处／046

想成为大海，就要有大海的胸怀／049

学会谦逊做人，别人才会喜欢你／051

◎ 好形象、好招牌、好人脉

好的形象是赢得人脉的第一招牌／053

用衣服包装自我，用魅力打动他人／055

出门前，请先“理”好你的头／057

保护你的双手就是保护你的第二张脸／060

领带彰显男性自我，是男人个性的宣言／061

举手投足皆优雅／064

简单的微笑会让你魅力十足／066

第三章

充实自己的人脉账户——积极拓展和维护人脉的黄金术

◎ 拓展人脉你不可不知的六大策略

拓展人脉的明智之举：参加高档培训班／072

让网络成为你打通人脉的最好方式／073

结识一个陌生人就是链接一个圈子／076

与别人交换人脉资源／077

主动让你赢得成功人脉的一半／078

多认识一些带“圈”的朋友／080

◎ 关系网的维护需要你平时的点点滴滴

打好你手中的人脉牌／081

登门拜访，巩固老朋友，认识新朋友／082

人脉经营的艺术／086

不要忘记曾经帮助过你的人／087

不要忽视和放弃任何一个小人物／088

第四章

有人脉也得会用——用人脉为自己创造更多的价值和财富

◎ 你一生必须依靠的六种人

爱人——你事业上的得力助手／092

亲人——你成就事业的强大后盾／095

朋友——让你受益一生的财富／098

同学——让你追求事业，获得成功／102

老乡——你万试万灵的“金钥匙”／104

同人——你一生中必不可少的依靠力量／108

◎ 用人脉就要掌握求人办事的艺术

求与被求，一次耐心的较量／111

反复催问，不办成事不罢休／112

巧妙释疑，放下包袱办正事／113

满足需求，办事先感动对方／115

声东击西，出对方意料之外／115

◎ 求人办事过程中你要这样说服他人

赞赏要恰到好处／117

蛇打七寸，人从利害／119

婉言相劝，曲径通幽／120

沉默是金，说服有力／122

巧设悬念，智说他人／125

攻心有术，暗示有方／126

善用建议，柔中取胜／127

◎ 求人办事要看准对方是什么类型的人

让有钱朋友心甘情愿为你办事／130

让同乡为你办事／132

如何让领导帮你解决困难／134

让客户甘愿为你办事／137

让同事愉快为你办事的技巧／138

不同的人，不同的办事技巧／139

◎ 人脉应用学你不可不学：如何办好难办的事

职场难事，你可以轻松应对／144

用心智取，攻心为上／147

明白避讳，办难事必知前提／150

敏感过度不利于办事成功／155

第五章

人脉的构建、维护和利用都离不开人际关系学

◎ 玩转人脉：说话办事讲究技巧

背后播种，人前开花——背后说好话的魅力／160

说话要含而不露、巧打圆场／161

善于倾听的人才是真正会交际的人／164

取得口头上的胜利是做人的悲哀／165

当你拒绝别人，说“不”时的技巧问题／166

不要让嘴巴比脑子转得还快／170

适度赞赏，让对方心甘情愿为你办事／171

应对10种不同类型的人的说话技巧／172

送礼的艺术：你不可不知的社交馈赠的窍门／175

◎ 人际交往中要充分利用肢体语言

用眼神进行心灵的交流／181

用不同的握手方式传递不同的信息／184

如何正确用肢体语言向他人传情达意／186

一眼就能看出他是否在说谎／188

下意识的动作和他的真实想法／189

身体指向可以看出他真实的意图／190

锁腿和锁脚透露他什么信息／191

◎ 人际网络人脉，你不可不知的宴请之道

要做人脉的赢家就要懂得宴请的规矩／192

宴请时，点菜是一门艺术／196

具体人具体分析：宴请应酬，因客而异／198

进餐时应该注意的细节／201

第六章

反省和思考人脉——有些内情需要你懂

◎ 拓展人脉需要你擦亮眼睛

想早点儿成功就要主动结交成功人士／206

多结交有影响力的人／207

◎ 维护好更要管理好人脉

操之过急是拓展人脉的最大忌讳／210

对于人脉的投资切勿过度／211

树立人脉资源管理意识／213

人脉并非越多越好／214

给你的朋友分类绝不是坏事／215

学会筛选自己的人际关系网／218



第七章

职场、商场人脉论——如何在人脉角逐中平步青云

◎ 职场生存之攻略

激烈的职场竞争需要博弈／222

管住自己的嘴／223

尊重单位里的老前辈／225

善用办公室中的“智猪博弈”／226

◎ 应对上司的智慧

让领导喜欢自己的诀窍：正确领会他的意图／229

学会与上司沟通的艺术／231

成为上司的得力助手／232

与上司关系再好，也要保持距离／233

与领导共事，首先要顾及领导的面子／235

◎ 经营同事的智慧

多交“盟友”补充实力，创造佳绩／237

根除陋习，不轻易在同事面前发脾气／240

如何与办公室中的竞争对手共舞／241

做个受同事欢迎的人／243

善于化解同事的敌意／245

作为领导要平易近人／246

因势利导，应对“马蝇式”下属／247