

关系是能力  
人脉是财富  
人情是学问  
交际是艺术

刘武◎著

●一个人能否成功，重要的不在于他懂得什么，而在于他认识谁！

# 我最想要的人脉书

没有贵人帮，成功就像蜗牛爬楼梯；  
有了贵人帮，飞速成功如同乘电梯！



## 优质人脉是这样建成的

人脉是你一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。在知识经济时代，如果想要成功，就必须营造成功的人脉关系，为自己积累丰富的人脉资源。没有人脉，只能是一分耕耘，一分收获；若加上人脉，我们将是一分耕耘，数倍收获。

中国华侨出版社

刘武◎著

# 我最想要的人脉书

没有贵人帮，成功就像蜗牛爬楼梯；  
有了贵人帮，飞速成功如同乘电梯！



中国华侨出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

我最想要的人脉书 / 刘武著. — 北京: 中国华侨出版社, 2011. 3  
ISBN 978-7-5113-1249-5

I. ①我… II. ①刘… III. ①人间交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第023062号

## • 我最想要的人脉书

---

著 者 / 刘 武

责任编辑 / 梁 谋

责任校对 / 李向荣

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 18 字数 / 320千

印 刷 / 北京华戈印务有限公司

版 次 / 2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1249-5

定 价 / 32.00元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

曹雪芹在《红楼梦》中有一句话：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”在这里，“世事洞明”说的是懂道理，“人情练达”讲的是识事理。这些为人处事的技巧在现代社会中也是非常实用的。要想成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。从表面上看，它既不能当饭吃，也不能当钱花，但是聪明的人却能够拨开它的“外皮”，袒露其内里，将之转化成现实的财富，看得见的金子。所以说人脉既有形也无形，它的有形还是无形要看是对哪一双眼睛来说的。所以，我们一定要让自己做个眼睛明亮的人。

君不见，在社会上，一个被众人接纳和认可的人，有时候能力未必超人一等；但一个成功的人，其背后必定有一群人在努力。自古以来，怀才不遇的大有人在，但却很少有左右逢源、人际关系过硬却没有出路的人存在的。

生活中，很多成功的商界人士都深刻地意识到了人脉资源对于自己事业成功的重要性。美国人际关系学及成功学大师卡耐基经过长期研究，得出结论：“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。”所以说，无论你从事什么职业，只要学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程。无怪乎美国石油大王约翰·D·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。”

事实上，也的确如此。中国人最讲究的便是人和，人脉资源是最为重要的，如果你想获得事业的成功，就要尽早建立自己的人脉资源网，越早搭建人脉网，你就越早步入成功的殿堂。

特别是在信息发达的现代社会，只要你拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。而这些信息就来自你的信息网，情报网就是你的人脉网，人脉有多广，信息就有多广，这是你事业无限发展的平台。

人脉资源是到达成功彼岸的不二法门。纵观那些社会上的成功人士，都对“人脉”情有独钟，他们在很早的时候就发觉了人脉对于一个人的事业成功的重要性，所以他们对自己的人脉打造倾注了大量的人力、物力和精力，而后的结果也证明他们的做法是明智的。

要知道，人与人之间的感情比金钱投资、技术投资等要稳定可靠的多。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你，这就是一个社会交往的规则。

通过本书，你可以读到成功人士经营人脉的具体策略，以及在交往中需要注意的操作细节，让你掌握与人交往的秘诀，让你拥有良好的交往心态，瞬间打通人脉穴道，快速拓展你的人脉网络，从而拥有良好的人缘。希望本书能够对读者有所帮助，让你在人际交往中争得主动，在人生的舞台上游刃有余，坐拥成功！

刘武

2011年5月于南京

# 目录 | 我最想要的人脉书

## Contents

### 第一章 人脉制胜，黄金有价人脉无价

---

成功的关键，在很大程度上取决于你是否拥有良好的人际关系。在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却没人理睬，无朋少友。其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是众多原因中最重要的一点。

1. 成功需要一张完美的“人脉网” / 003
2. 学会与陌生人交往 / 006
3. 圈子决定你的未来 / 009
4. 不要迷信“一切靠自己” / 012
5. 心胸与机遇成正比 / 015
6. 做事靠自己，成事靠朋友 / 018
7. 其实贵人离你并不远 / 022
8. 越早搭建人脉圈，就越早成功 / 025

### 第二章 抓住最初五分钟，魅力赢得好人脉

---

第一印象在社交当中十分重要，因为先入为主的个人印象，决定别人在相当长的时间里对你的看法和态度。为此，在与人第一次见面时，要尽量有所准备，在细节处有意识地调整自己不足的方面以增加对方对你的印象分。

1. 好人缘，从恰当的称呼开始 / 031
2. 服装扮靓你的社交魅力 / 034
3. 适当妆容点睛你的社交气质 / 037

4. 腹有诗书气自华 / 041
5. 对陌生人微笑，打造人脉第一步 / 043
6. 拥抱，用温暖传达你的爱意 / 045
7. 眼神，透露你内心情感的信息 / 048
8. 手势，最容易沟通的语言 / 051

### 第三章 拓展人脉，与各种人搞好关系

---

俗话说：“人往高处走，水往低处流。”你的社交圈子里的人如果水平、地位都比你高，你的个人品位也会随之得到提升，反之亦然。纵观那些社交高手，他们在社交场合固然能够“水煮四海鱼，交往八方客”，纵横捭阖，挥洒自如，但也绝不是见什么人交什么人，而是有所选择。因此，有所选择地进行社交活动，不仅可以提高社交效率，还能使自己的事业、人生得到意想不到的帮助。

1. 维护亲情，保护我们最基础的人脉 / 059
2. 友情是你的人脉大树 / 062
3. 保持联络，同学是你成功的助力 / 065
4. 熟人就是“成熟”的人脉 / 067
5. 远亲不如近邻 / 069
6. 亲不亲，故乡人 / 073
7. 常聚常会，汇聚人脉力量 / 074

### 第四章 巧言沟通，把话说到心坎上

---

语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。“一句话能把人说话，一句话也能把人说笑。”社交场合的语言表达方式对于塑造良好的社交形象十分关键，把该说的话说到位能给人留下良好的印象；在日常交往中，会说话也是交际能力的重要体现，可以迅速拉近彼此之间的距离，让社交成为一件愉快的事情。

1. 轻松的话题是成功沟通的开始 / 079
2. 把握分寸，不说“满”话 / 082

3. 在说之前先倾听 / 086
4. 委婉地说出那个“不”字 / 090
5. 说话有技巧，沟通有捷径 / 093
6. 成为赞美的行家 / 095
7. 适当客套，当心不恰当的沟通方式 / 099
8. 有效沟通，小心误会“绊脚” / 103

## 第五章 真情互动，如鱼得水的人脉心法

---

人们常有“交友容易交心难”的感叹，并由此视所有的社交活动为虚伪和利益的活动。其实这里就有一个心态问题，因为“交心”只适用于社交圈子中的极少数人，你却指望所有人都与你推心置腹，自然会因巨大的失落导致心态失衡。如果要深入探究社交高手们到底高在何处，就会发现其共同的特点是拥有良好的个人修养，拥有笑对人情冷暖的良好心态，这就是他们的社交智慧之源。

1. 以情动人，沟通成败的关键 / 109
2. 战胜恐惧，健康人脉的第一步 / 112
3. 学会换位思考，体会对方的需求 / 115
4. 不要冷落落魄的朋友 / 118
5. 控制情绪，好性格成就好人脉 / 121
6. 怀着一颗感恩的心 / 125
7. 态度谦和，绝对的强势不如友善的沟通 / 128

## 第六章 战略性构筑人脉，改变你的职场命运

---

同事关系是十分重要的社交关系。一个人走上工作岗位以后，接触最多的除了家人就是同事，维系和谐的同事关系一方面可以让自己心情愉快地完成八小时的工作，另一方面对自己的工作和整个职业生涯都大有助益。因此，掌握一些与同事交往的社交技巧是十分必要的。

1. 尊重单位里的前辈 / 133
2. 把握办公室交往的最佳距离 / 135
3. 心底坦荡，与异性自在相处 / 138

4. 巧妙用语，学会应对自己的上司 / 140
5. 灵活变通，面对上司刁难的智慧 / 143
6. 和谐共处，善待你的同事 / 146
7. 化解敌意，从容面对竞争对手 / 150
8. 客观批评，对事不对人 / 154

## 第七章 整合人脉资源，商场互利多赢

---

在许多人眼中，商场就是战场，充满了尔虞我诈，你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想不在商场上的激烈竞争中垮掉，你就必须懂得培养人脉，善于用情，与众人保持良好的人际关系。

1. 小小礼物，温暖客户心 / 161
2. 像朋友一样去关心客户 / 162
3. 不要混淆了朋友和生意的界限 / 165
4. 巧设开局，一分钟引起客户的兴趣 / 166
5. 攻心为上，让客户顺着你的意愿走 / 171
6. 稳中求胜，让客户敞开心扉 / 174
7. 巧妙应对，面对顾客异议的处理技巧 / 177
8. 谦虚忍让，与顾客争吵永远是错的 / 182

## 第八章 维护人脉，经常灌溉的花更香

---

俗话说，“多个朋友多条路”，处世方法是否得当，直接决定了一个人缘的好坏。但事实上朋友也并非越多越好，因为社交圈子里的多数朋友，只不过是泛泛之交，与其花费时间、精力、金钱交往太多的酒肉朋友，不如深入交往一些感情、事业、生活上能互相支持的真朋友。

1. 重视为人脉“保鲜”的功夫 / 187
2. 播下真诚的种子，收获友谊之花 / 190
3. 为朋友保守“秘密” / 192

4. 让朋友表现得比你更出色 / 193
5. 诚信是获取人脉成功的第一要素 / 196
6. 替人解围，做交际场的“及时雨” / 199
7. 换位思考，学会体谅对方 / 202

## 第九章 管理好你的人脉，适时清除“坏账”

在生活当中，我们总会遇到各种各样的人，如何更好地与这些不同性格、不同心态、不同特点的人恰当地交往也是一种学问，也是一种社交技巧。因此，你在交际过程中要因人而异，针对不同的人要采用不同的方法和手段，要学会“到什么山上唱什么歌”，并注意适时清除掉那些对你的人脉有害的因素，这样你才能让自己顺利打通人脉穴道，成功地进行交际。

1. 树大要剪枝，人脉须管理 / 207
2. 交友应慎重，质重于量 / 209
3. 择友要慎，学会清除人脉中的“杂草” / 212
4. 管理人脉，对朋友分类 / 214
5. 人情，千万不可透支 / 218
6. 六招提升你的人脉竞争力 / 220
7. 经营人脉的五大原则 / 224
8. 聚集真正有价值的朋友 / 228

## 第十章 莫入人脉沼泽，扫除人际关系发展的障碍

社交要讲技巧，但这些技巧应该以遵循社交规则为前提。社交中有很多规则，这些规则没有成文的宣示，也没有人以此强迫你，但却是约定俗成的社交规则，它需要你在此过程中去慢慢学习、领悟。

1. 小误会不消除会造成大误会 / 233
2. 忠言可以不逆耳 / 235
3. 再深的友情也有距离 / 238
4. 团结“不可能”团结的人 / 239

5. 击退害羞心理 / 243
6. 留心忌讳，每个人都有“禁区” / 247
7. 远离谣言，不做令人讨厌的“小喇叭” / 250

## 第十一章 跟着大师学习经营人脉

---

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人在社会上闯荡，如果没有众人的鼎力相助，成功机会将是十分渺茫的。多个朋友多条路，你的朋友、你的亲人、你的乡邻、你的同事、你的下属……这些人都能给你提供各种帮助，拓展你的思维、开阔你的眼界。因此，你必须广聚人脉，把众人当成你最强有力的靠山，让自己的人生更加精彩。让我们一起看看世界知名的成功人士是怎样经营人脉的！

1. 比尔·盖茨：利用一切关系成就辉煌 / 255
2. 博恩·崔西：关爱顾客就是关爱钱脉 / 256
3. 亚伯拉罕：宾主两益成为行销大师 / 258
4. 汤姆·霍普金斯：要赚更多钱就去接触更多的人 / 260
5. 柴田和子：站在客户的立场去考虑问题 / 264
6. 亚力山卓·福特：在细节处下功夫 / 266
7. 拳王阿里：留意别人想什么 / 268
8. 胡雪岩：圆而通神的红顶商人 / 270

## 第一章

# 人脉制胜，黄金有价人脉无价

---

成功的关键，在很大程度上取决于你是否拥有良好的人际关系。在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却没人理睬，无朋少友。其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是众多原因中最重要的一点。



## 成功需要一张完美的“人脉网”

拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，人际关系就是人脉。它不仅是日常生活的润滑剂，又是事业成功的催化剂。独木难成林，没有朋友、没有良好人际关系的人注定难以成功。

英国有一句著名谚语：“不懂得与人交往者，必不能成功。”这句话说出了一个与中国古语“得道者多助，失道者寡助”相同的深刻道理：每一个人都要学会了解他周围的人并与之和睦相处。换言之，要想获得成功，必须先织一张牢固的关系网。

事实上，你的“关系网”远比你意识到的要大得多，你实际拥有的网络延伸到了与你每天都有联系的人之外。关系网中较紧密的联系包括：你与之共同工作和曾经共同工作过的人们；以前的同学、校友和朋友；你整个大家庭的成员；你遇到过的孩子的父母；你参加研讨会或其他会议时遇到的人。这些人都是你的关系网成员。你的关系网成员还包括那些你在网络中认识的人，以及与他们有联系的人。

1967年，哈佛大学的心理学教授Stanley Milgram创立了六度分离理论，简单地说就是：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”按照六度分离理论，每个个体的社交圈都不断放大，最后成为一个大型网络。

但在生活当中，人们一提到“关系网”就带有某种贬义，这无疑是片面的。关系网本身没有错，它是中性的，关键看它是怎样建立起来，又怎样运用的。如果建立关系网，不违背道德标准，运用关系网也没有超出法律制度的规定，那么，这样的关系网何罪之有呢？在我国，建立健康的、符合社会道德标准和法律制度的关系网，对社会有利，对国家有利，对单位有利，对个人的成功更是不可或缺的。

当然，关系网既然称作是“网”，就应当具有“网”的特点。也就是说，在这张网上朋友的构成有点有面，分布均匀。有的人交友却不是这样，他们结交的范围十分狭窄，分布十分不均。只在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人行业和特长比较单一。这样就构不成一张标准的关系网了。当然，不同的行业和不同的爱好会对交友形成较大的影响。如果你是一名学者，你结交的学者朋友就是你的各种关系中最集中的人群；如果你是干部，你周围的许多朋友大多数也是干部；其他各行各业也都可以以此类推。这就是我们在编织关系网的时候，常常遇到的局限，这种局限关系到关系网的“使用价值”和其他价值。假如你是一名干部，你有没有必要提高自己的理论水平？回答必然是肯定的。那么，你有没有必要结交理论界的朋友？回答也必然是肯定的。那么，在理论界寻求朋友的帮助就是必不可少的了，否则，就会遇到很多仅靠自己的力量也很难克服的困难。

相信美国大片《蜘蛛侠》很多人都看过。片中主人公叫彼得·帕克，他是个平凡的高中生，由于意外被一只具有放射性的蜘蛛咬到后，他就拥有了各种超能力：可以在墙壁和天花板上行走、能从手腕放射出蜘蛛网，借着蜘蛛网的帮助，他做了很多扬善惩恶的大事。

当然，这只是美国科幻电影里的场景，现实生活中的我们是不可能具备蜘蛛侠的超能力的，但是这并不能妨碍我们成为另一种蜘蛛侠——自己人脉网络中的蜘蛛侠！

现实中，很多成功的人大多都是有这种关系网的人。这种网络由各种不同的朋友组成：有过去的知己，有新交的新朋；有男的，有女的；有前辈，有同辈，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……这样的关系网，才是一张比较全面的网络，也就是说，在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助；当然，你也要根据他们不同的需要为他们提供不同的帮助。这才是关系网应当具备的特征。

所以，静下心来，仔细分析一下，在我们的工作和生活中，究竟结识了多少这样的人呢？500个！这只是个我们社会交往人数的平均值！

设想一下，从我们自身射出的每一根“蛛丝”都能联系到一个熟人的话，仅仅结出第一层网，就可以看出我们的人脉是多么强大。如果再加上你朋友的朋友，以及你朋友之间的互相联系，天啊，那简直就形成了一张密不透风、无所不及的超级大网，而坐在网中央胸有成竹的你，难道还算不上是一个“蜘蛛侠”吗？

珍妮是个很热情的人。前些天，她参加一次同学聚会，一个同学无意间向她提起，某百货公司正在准备设立一个饰品柜台，具体工作由他负责。说者无意，听着有心，珍妮偷偷到商场看了一下，预计设立柜台的地方在商场的位置极佳，可谓寸土寸金。

珍妮立即找到自己的同学，告诉他自己想承租。珍妮的同学不放心，因为在此之前珍妮从来没有做过饰品行业，更没有那么雄厚的家底。珍妮悄悄告诉朋友，其实自己只是一个饰品厂家的代理人，铺货是免费的。

同学勉强同意让珍妮试试，珍妮立即联系了自己精通饰品生意的好朋友，说自己已经找到了一个很不错的商场，销售绝对没有问题，只要免费铺货，她保证大家都有钱赚。朋友对珍妮非常信赖，不但答应给她免费铺货，还给她推荐了几个很有经验销售人员。这样，大家就联系到一条利益链上了。

柜台开张，果然是大家发财，珍妮这个饰品生手也成了一个响当当的小老板。

从上面这个例子中可以看出，经营人脉也是一门大学问，经营人脉，要有比较高的思想道德品质、心理素质、知识素质、能力素质甚至身体素质以及良好的沟通能力。而且在现实生活当中，我们也喜欢和这样的人交往，因为道德品质好的人拥有善良的心地，宽广的胸怀，平和的处世态度，待人谦虚而有自信，积极向上而不嫉妒，欣赏别人而不自卑，了解自己的长处而不嚣张，勇于负责而不狂妄。心理素质好的人能够宠辱不惊，淡泊名利，在遇到重大问题的时候临危不乱，泰然自若。知识水平高的人懂得生活的道理，能够灵活运用书本上的知识，风趣幽默，谈吐不俗。

在生活当中，综观那些成功人士努力的成果，就是建立在一个能在他们工

作生活的各个领域有力支持他们的系统上。当然，这种关系不是魔术般建立起来的，它需要多年的时间和精力投入才能发展起来。他们与同事和生意伙伴一起打高尔夫球，参加社区的筹资活动，加入乡村俱乐部和一些商业组织，所有这些投入都是为建立他们自己的网络在作准备。

### >>> 人脉箴言

网络上流行一句经典的话：“有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯。”它一语道破了中国人心照不宣的成功规则。

## ② 学会与陌生人交往

在这个人脉的年代里，做小事需要人脉，做大事更是离不开人脉，所以人脉成为所有人竞相追逐的对象，成功者更是不敢对之小觑。

怀特曼说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。”

这句话真的很有道理，就算我们现在熟稔的朋友，不也是由陌生人转变而来的吗？

每天我们都在跟不同的陌生人擦肩而过。那么当你与一个陌生人擦肩而过时，有没有想过这样一个问题——那就是，假如你能认识这个陌生人，你就等于打通了一个陌生的圈子。因为在这个陌生人的背后，有一个很大的人脉圈子存在着，正如你有一个人脉圈一样，这个陌生人也有自己的交际圈。

罗娜近期计划到南方某海滨城市游玩，但是她又不想选择跟随旅游团，但是如果自己一个人去，人生地不熟的又是很不方便。于是她试着给自己在网上的好友们发了信息，希望他们能够推荐一个信得过的朋友

来帮助他，作为回报，她可以在对方来本地时给对方以照顾，或者这次过去时给对方带一些本地的土特产。

她的消息发出去没有多久就收到了很多好友的回复，其中有一个朋友甚至还向她推荐了一个当地的朋友。经过反复推敲，罗娜觉得这个朋友还是值得信赖的。于是在这个朋友的引荐下，和对方取得了联系。

对方的接待果然非常热情，不但以很低的价格帮她预定了酒店，而且还帮她设计好了旅游路线，并且还在休息的时候亲自陪她转了好几个景点。在临告别的时候，罗娜再三表示感谢，但对方却说：“朋友托付的事情，就是自己的事情，因为朋友的朋友就是自己的朋友。”

其实，生活在现代社会中，每一个人活动的圈子都是非常有限的，但是这个社会太大了。在这样的社会中生活，我们几乎每天都要面对陌生的领域和陌生的人，如果我们仅仅凭着自己的“勇敢”满头乱撞，那碰壁几无避免。但通过他人的帮助，我们也许可以找到一条捷径，从而避免在时间和精力上付出太多的消耗。同时，通过朋友的介绍，我们可以接触到很多我们原本并不熟悉的领域，并从这些陌生的领域中找到创业和成功的机会。

让我们再深入地思考一下就会得出一个结论：结交带圈子的陌生人其实是一种拓展人脉的快捷有效的方法。但我们该如何与陌生人打交道，以最快最好的方式化陌生为熟稔，将他的人脉圈子化为己有呢？

这个得从人的心理上来看。我们平时说两个人是陌生人，这里的“陌生”其实是指两个人的心理距离，人与人越陌生，心理距离就越大。这种距离就像一堵冷墙，将人们隔开，如果你想跟一个陌生的朋友成为至交，那么只有推倒这堵又冷又硬的墙，如此，你就一定要学会如何与陌生人沟通交往。

所以，跟一个陌生人交往，你需要克服的最大障碍就是自己的“心理障碍”。这层障碍不除，你们将会永远都是陌生人！其实，与陌生人交往是令人心情愉快的事情，你可以回忆下一个陌生人主动与你交谈时你内心的激动就会明白，无论是主动认识别人还是被动与人相识，都是很让人开心的。

如果你细心的话，你可能会有这种发现，在一个相互间都很陌生的宴会上，80%以上的人大都在等着别人来与自己打招呼。不过每个人都不愿意主