

聆听大师的经验
打造高层次人脉

学习拓展的方略
赢得崭新的飞跃

打造你的

PowerCareer® 博业™ 工作室◎策划

王 黎◎编著



黄金人脉

你的人脉如何，你的事业就如何

你的人脉在哪个圈子，你的事业就在那个圈子

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。

—— 戴尔·卡耐基

 学林出版社

◆ 聆听大师的经验 学习拓展的方略
◆ 打造高层次人脉 赢得崭新的飞跃

打造你的 黄金人脉

PowerCareer® 博业™ 工作室◎策划

王 黎◎编著

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。

—— 戴尔·卡耐基

 学林出版社

图书在版编目(CIP)数据

打造你的黄金人脉 / 王黎编著. —上海: 学林出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 80730 - 286 - 5

I. 打... II. 王... III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 156044 号

打造你的黄金人脉



编 著——王 黎
责任编辑——叶 刚
特约编辑——刘益民
封面设计——徐蔚桦

出 版——上海世纪出版股份有限公司
学林出版社(上海钦州南路 81 号 3 楼)
电话: 64515005 传真: 64515005
发 行——新华书店上海发行所
学林图书发行部(钦州南路 81 号 1 楼)
电话: 64515012 传真: 64844088

照 排——南京展望文化发展有限公司

刷——上海图宇印刷有限公司

开 本——640×978 1/16

印 张——12.625

字 数——20 万

版 次——2007 年 1 月第 1 版

2007 年 1 月第 1 次印刷

印 数——7 000 册

书 号——ISBN 978 - 7 - 80730 - 286 - 5/F · 34

定 价——18.80 元

(如发生印刷、装订质量问题,读者可向工厂调换)

Relationship Asset

前言

Preface

斯坦福(Stanford)研究中心曾经发表一份调查报告,结论指出,一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自关系。

美国的另一项权威调查结果表明:成年人最关注的问题主要有两个方面,一个是健康问题,而另一个就是人际关系问题。

而在我国最近某次媒体和调查机构的一项调查中,数千个受访者不约而同地表示了同一个观点:朋友是资源,是财富,是个人成功的重要助力。

随着社会的发展与科技的进步,“人”也成了一种资源。不仅仅是人才、知识、经验,人脉、人际关系也早已作为一种资源深入我们的生活,受到人们的广泛关注。

我们都知道,人是一种社会动物,渴望与他人的交流和交往,希望受到关注和喜爱,一旦离开了群体就会感到寂寞、沮丧甚至绝望。信息时代的到来,让地球成为一个“村落”,最多通过六个人,我们就能够认识任何一个陌生人,就能同世界任意一角建立起联系,成为一个小世界。

人际关系是无处不在,无时不在的,当一个人与他人有所接触时,

Relationship Asset

就会产生人际关系。当孩子没有自觉的时候,却已经在经营着自己的人际关系,和谁要好,同谁做朋友,到朋友家吃饭要有哪些礼貌?……不知不觉间,我们就已经逐渐掌握了一些人际交往的技巧,建立了人际关系。久而久之,我们为自己编织了一张人脉网络,网的彼端联系着各种各样的人。如果能合理利用这些关系人,就能为我们的成功推波助澜。

本书的编写正是建立在这样的观念之上,向读者介绍了人脉的特点、基础等,在克服沟通弊病的基础上,如何用微笑、幽默、赞美、宽容、真诚、倾听等气质来博得他人的好感,从而建立起初步的人际关系,再通过各类拓展和维护人脉的策略,来充实自己的人脉账户,成为一个社交高手。既有引人回味的哲理,又有指导人际交往和人脉积累的技巧策略,集哲理性、指导性和实用性为一体,不失为一本经典之作。

在本书的编纂过程中,我们参考了大量的资料,借鉴了一些来自网络的案例和故事,在此,我们向这些案例和寓言的原作者表示最诚挚的感谢。由于时间仓促,书中难免存在一些纰漏,敬请广大读者不吝指正。本书如能成为您积累人脉资源,处理人际关系上的一个好帮手,我们将不胜荣幸。

人脉是一种资源,并且是一种作用巨大的资源。对于任何一个人来说,一旦掌握人脉资源,那必定能事半功倍。一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人,足以超越他人,更胜一筹。

Relationship Asset

曾有不少成功人士称：对于个人，20 到 30 岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30 到 40 岁时，则靠朋友、关系赚钱；40 到 50 岁时，靠钱赚钱。人生在世，有诸多财富，金钱、健康、知识、人脉等等，都为我们更好地生活而服务，在所有财富中，人脉正成为其中最重要也最保值的一种。

一个只看重金钱财富的人，一旦失去原来拥有的金钱，就等于失去了所有；而一个拥有良好人脉资源的人，即使狠狠跌倒，也能借助那些人脉东山再起。

从现在起，珍惜你的人脉资源，不断积累，让其最终成为助你成功的巨大宝藏，扭转个人命运。

Relationship Asset



目录

Contents

前言 1

1 好人脉是一笔无形的财富 1

◇ 做最受欢迎的人 3

◇ 人脉是种资源 6

◇ 人脉创造机遇 10

◇ 人脉网住财富 14

◇ 人脉奠定优势 18

2 沟通,构建你的人脉基础 23

第一节 克服沟通弊病,让沟通更加顺畅 25

◇ 克服自卑羞怯 26

◇ 克服猜疑多心 32

◇ 克服主观臆断 39

第二节 构建人脉基础,用气质征服别人 47

◇ 微笑:融化冰山的阳光 48

◇ 宽容:赢得尊重的法宝 54

Relationship Asset

- ◇ 真诚：良性沟通的开端 60
- ◇ 幽默：化解尴尬的润滑剂 65
- ◇ 赞美：拉近距离的纽带 72
- ◇ 倾听：了解他人的良方 79

3 拓展人脉的方略 85

第一节 支持你的人在身边 87

- ◇ 亲戚，最容易忽视的人脉 88
- ◇ 爱人，事业与生活的坚强后盾 92
- ◇ 同学，最纯洁的人脉 96
- ◇ 朋友，人脉的基础 100

第二节 充实自己的人脉账户 105

- ◇ 设立个人人脉账户 106
- ◇ 朋友的朋友也是朋友 109
- ◇ 有礼走遍天下 113
- ◇ 7秒决战第一印象 116
- ◇ 小名片大学问 120
- ◇ 敢说“不”，善说“不” 124
- ◇ 解读无声的密码 128
- ◇ 做自己情绪的主人 136

Relationship Asset

4 人脉资源大师如是说 139

- ◇ 比尔·盖茨——人脉铸就辉煌 141
- ◇ 约翰·洛克菲勒——愿意为人脉付费 147
- ◇ 原一平——用笑容赢得人脉 155
- ◇ 戴尔·卡耐基——成功 85%取决于人际关系 161
- ◇ 安东尼·罗宾——了解别人是关键 167
- ◇ 胡雪岩——人情练达即文章 174
- ◇ 本杰明·富兰克林——少说话,说真话 181

1

Relationship Asset

人脉

好人脉是一笔无形的财富

- ◇ 做最受欢迎的人
- ◇ 人脉是种资源
- ◇ 人脉创造机遇
- ◇ 人脉网住财富
- ◇ 人脉奠定优势

做最受欢迎的人

美国的一项权威调查结果表明：成年人最关注的问题主要有两个方面，一个是健康问题，而另一个就是人际关系问题。

人是一种社会动物，渴望与他人的交流和交往，希望受到关注和喜爱，一旦离开了群体就会感到寂寞、沮丧甚至绝望。

伦敦有位年轻的小伙子，是一家大学里的学生，租住在一家公寓。他租住后不久，来了一位年轻的姑娘，就租住在他隔壁。那姑娘长得很美，有着天使一般的容颜，深深地打动了小伙子的心。他经常在上楼下楼中遇见他，在不知不觉中，他爱上了那位姑娘，可他一直找不到借口与她相识，因而觉得很痛苦，郁郁寡欢。圣诞节到了，小伙子一个人待在房间里，举目无亲，寂寞难挨。忽然，他听见隔壁房间传来了咯吱咯吱声和阵阵喘息声，连续很长时间。那姑娘欢快的呻吟声和床架咯吱咯吱声一直没有停止。小伙子想到自己正在孤独悲伤，而那姑娘却在男欢女爱，这深深地刺伤了他那颗沉浸在沮丧之中的心，使他感到人生的彻底绝望。最后，他找了一根长绳，自悬于梁上，告别了人世。第二天，人们发现，就在那个圣诞节之夜，不仅这个小伙子，那个姑娘也自杀了，是吃砒霜死的。小伙子听到的那



些响声，是砒霜毒性发作姑娘挣扎时发出的，他完全误解了那些声响的性质。姑娘的桌子上有一份遗书，遗书上说，她实在忍受不了这份孤独，在这个世界上，没有人关心她，尤其是在那个美丽的圣诞节之夜。

可以说，这个悲剧就是由于不懂得合理处理人际关系，拓展交际圈所造成的。人际关系贵在主动，人与人之间的需要是相互的，有些时候多一分主动就多一次生命的权力，多一分成功的希望。

曾经有人做过统计，一个正常人有三分之一以上的时间要在共同的工作环境中与同事、伙伴等度过，三分之一的的时间要与亲人、朋友在共同的生活环境中度过，还有三分之一的的时间则是休息睡觉。可见，人们离不开与他人的相处，无法不被他人品评。

既然我们无法与人完全隔绝，那么我们会希望自己能受到他人的欢迎和喜爱。没有谁希望自己被别人嫌弃，成为他人眼中“讨厌”的代名词。

每个人都希望自己是人群中最受瞩目的耀眼的星，能绽放出最耀眼的光芒，能受到所有人的欢迎，让自己享有丰富的人脉资源，那么我们又如何能够实现自己的愿望呢？

最关键的就是培养自己的人脉。

什么是“人脉”？

尽管“人脉”概念的提出是近几年的事，但是对于擅长“待人接物”、“为人处世”的中国人来说，人脉却从来不陌生。

早在孔子时，他就提出了“己欲立而立人，己欲达而达人”，“己所不欲，毋施于人”的待人思想；而《礼》、“三纲五常”等也都是对于人际交往规范的界定。可以说，中国是重视社交礼仪、人际关系的文明古国，而中国人也是重视并擅长此道的。

个人的人际交往为自己编织了一张关系网，网的彼端联系着各种各样的人。中国的社会在一定基础上就是人脉的社会，一个没有

人脉，不懂得与人相处，无法成为受欢迎的人是不可能获得成功的。

社会上存在着各类的人，无法用好人、坏人、君子、小人等词来形容，在利益、情感的驱使下，人们都“变”了。不管你自身能不能改变，但你周围的人已经变得陌生。其实我们想成为一个受欢迎的人，一个成功的人，不外乎是做人处世，而这些都与人脉有着密不可分的关系。

几乎所有人都希望自己能成为一个在人际交往中受欢迎的人，但是并非所有人都了解受人欢迎的秘密。如何成为一个受欢迎的人？如何建立起庞大而有效的人脉网？如何建立和维护与不同人的关系？这些都将在之后的章节中找到答案。

问问自己，你会经营你的人际关系网吗？你经常与人联系吗？你会找机会认识别人吗？你会有计划地与人交谈、给他们发问候邮件吗？你在公司活跃吗？你会发表演讲和致词吗？你会给相关的杂志投稿吗？开会时你会积极主动去认识陌生人，收集名片，并与尽可能多的人交谈吗？……这些虽然都是一些小事，但恰恰是这些小事帮助你建立起良好的人际关系。

人际关系是相互的，你尊重和喜爱别人，别人才会尊重和喜爱你。俗话说，种瓜得瓜，种豆得豆；栽什么树，结什么果。一切都有个因果轮回，付出了爱心，你的人脉大树一定会更加枝繁叶茂，你也将会成为星网中那颗最受人欢迎的星星。

人脉是种资源

最初,在人们的印象中,类似矿藏、水、珍稀动物等有形物体才是资源,但随着社会的发展与科技的进步,人们意识到,许多无形的东西也是一种资源,比如时间、声誉、信息等等。21 世纪是一个知识爆炸的年代,也是一个以人为本的时代,所以,“人”也成了一种资源。

这里的“人”,不仅仅指的是人才、知识、经验,更是代表了一种人脉,人际关系。人脉也是一种资源,并且是一种作用巨大的资源。对于任何一个人来说,一旦掌握人脉资源,那必定能事半功倍。

斯坦福(Stanford)研究中心曾经发表一份调查报告,结论指出,一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自关系;另据报道,对于个人,20 到 30 岁时,一个人靠专业、体力赚钱;30 到 40 岁时,则靠朋友、关系赚钱;40 到 50 岁时,靠钱赚钱。由此可见,人脉资源在一个人的成就里扮演着重要的角色,甚至远胜于其他。

或许还是会有人对人脉资源的重要性心存疑虑,难道专业知识都是空的吗?其实不然。人脉与专业是一对相辅相成的资源,缺少了谁都不能得到最佳的效果和回报。打个比方,如果你有了专业,是“一分耕耘,一分收获”的话,有了人脉资源的帮助,那无疑就能达到

“一分耕耘，数分收获”的结果。甚至在人们印象中，只要埋头苦干，做研究的高科技领域也是如此。

曾任茂硅电子副总经理、现任得诣科技总经理的梁明成先生也曾经表示，作为高科技产业工程师，将心力放在技术研发上，而忽略与人的互动，就缺少了个人竞争力的杠杆相乘作用。尤其，高科技产业成长快速，机会也很多，如果工程师们永远不打开另一扇门，不听听别的声音，不但自己可能面临“技术落后，被时间淘汰”的风险，也无法晋身管理阶层，更无从探知将技术、市场与行销各领域整合的乐趣，格局也将受到局限。

专门从事高阶人力中介的昱藤数字人力资源公司总经理曾毓芬，也以自己的例子说明积累人脉资源带来的好处。她的做法是增加自己曝光的管道，让更多人认识她，了解她，这样她的工作就能更方便开展。几年前，为了拓展人脉，她参加人力资源协会。当时她只能担任会员服务组一个毫不起眼的组员角色，但她奉献时间，每个月举办研讨会，把握每一个认识别人的机会，逐渐的，她的知名度打开了，晋身为主委，人脉资源的层次也跟着提升，业务自然也跟着蓬勃发展，短短三年的时间，她的月薪从五万元跳级到二三十万元。

她给出的建议就是多参加 EMBA、扶轮社、狮子会等团体，即使像公司内部的福委会、旅游团、健身房等团体，都是把自己推销给别人的通路，也是每一个可以建立自己形象的机会。千万不要小看这些机会，在这些团体里，人们往往可以以最自然的方式交往，而这种最初建立在没有或极少利益基础上的关系常常是最稳固的。

在过去，人们普遍地将个人专业知识放在第一位，甚至认为讲究“人脉”就是“讲人情、走后门、凭关系”的同义词，带有鄙视的意味。于是，在以往的教育中，常常重视了知识的灌输，却缺少了待人接物之类的社会生存教育，也造成了“知识的巨人，人际的白痴”这类现象产生。

但是,人际关系是无处不在,无时不在的,当一个人与他人有所接触时,就会产生人际关系。当孩子没有自觉的时候,却已经在经营着自己的人际关系,和谁要好,同谁做朋友,到同学家吃饭要有哪些礼貌?……不知不觉间,我们就已经逐渐掌握了一些人际交往的技巧。

而当一个人渐渐长大,接触的人就越来越多,人际关系也越来越复杂。直到真正走上社会,我们发现原来人脉是如此的重要,有关系和没关系差别是如此巨大。我们早已身处人际关系网之中,我们也早已给自己编织了一张关系网。

而到了近几年,“人脉”这个词也逐渐走到了“台前”,人们不再避讳,开始明确地提出人脉的重要,将其列入了资源之列。

哈佛大学为了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色,就曾经针对贝尔实验室(Bell Lab.)顶尖研究员做调查。他们发现,被大家认同的杰出人才,专业能力往往不是重点,关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略,这些人会多花时间与那些在关键时刻可能有帮助的人,培养良好的关系,在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

哈佛学者分析,当一位表现平平的实践员遇到棘手的问题时,会努力去请教专家,之后却往往因苦候没有回音,而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题,这是因为他们在平时还用不到的时候,就已经建立丰富的资源网,一旦有事请教立刻便能得到答案。这份研究报告还指出,这个人脉资源网络深具弹性,每一次的沟通都为这个复杂的资源网多织一条线,渐渐地形成牢不可破的网络。

可见,一个高层次、广范围、深基础的关系网对于一个人的成功来说是多么重要。它是一种宝贵的资源,能帮助拥有者超越别人,更胜一筹。

或许看到这里,大家都已经对人脉的资源性深信不疑,但是却依然不知如何积累自己的人脉资源。华人“卡耐基之父”黑幼龙先生曾