

人脉决定成败 人脉改变命运

孟 奕/著

一天一堂 人脉课

人 脉 是 设 计 出 来 的

365天打造你的锦绣前程



 中国纺织出版社

一天一堂 人脉课

孟 奕 / 著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

卡耐基曾说过：“人的成功15%取决于专业知识，而85%取决于人际关系。”可见，人脉是一个人通往成功之路的门票。只有经营并维护好自己的人脉资源，才能左右逢源，平步青云。否则，你将永远只是孤军奋战，深陷“孤掌难鸣”的尴尬境地。

书中集合了全球商业圈、政治圈顶级人物都在运用的人脉法则，告诉你与人交往的秘诀，让你拥有良好的交往心态，逐步打通人脉穴道，快速拓展你的人脉。这样，你在不知不觉中就会赢得交际的主动权，进而坐拥成功与幸福的人生。

图书在版编目 (CIP) 数据

一天一堂人脉课 / 孟奕著, — 北京: 中国纺织出版社,
2013.1

SBN 978-7-5064-9181-5

I. ①一… II. ①孟… 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223112号

策划编辑: 库 科	责任编辑: 王 慧
特约编辑: 韦 纾	责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行
地址: 北京东直门南大街6号 邮政编码: 100027
邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail: faxing@c-textilep.com
北京楠萍印刷有限公司印刷 各地新华书店经销
2013年1月第1版第1次印刷
开本: 710×1000 1/16 印张: 25.5
字数: 420千字 定价: 39.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



人脉是一种无形的资产

古语有云：“天时不如地利，地利不如人和。”通常“天时”“地利”“人和”被人们视为成功与否的三个重要条件。拥有“天时”的人，幸运总会光顾他；占据“地利”的人，先机总能被他抢占；但是，它们都不如“人和”，唯有“人和”才是成事者最强劲的助跑者，能为其提供最强大的助动力。

在你的人生储蓄当中，除了金钱、知识，你拥有多少人脉呢？不要小看这个问题，在当今竞争激烈的社会中，人脉关系已经成为一个人价值的标尺。斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人所赚的钱，12.5%来自他所掌握的知识，87.5%来自他所拥有的人际关系。

对于这个数据，你是否感到震惊？生活中，大多数人认为，只有那些从事业务性质工作的人，如保险推销员、商人才需要重视人脉。事实上，无论你是从事科技、证券、教育、制造，还是金融商务等领域，人脉都是一个影响你成功与否的重要指标。一个没有良好人际关系的人，即便他知识再多，技能再高，能力再强，也会变成一个怀才不遇的人，因为他根本得不到施展才华的空间，得不到应有的赏识，得不到“贵人”的帮助与提携。

人脉是一种无形的资产，是一种潜在的财富。如果你的人脉网络上通达官贵人，下有平民百姓，那么当你获得成功与荣耀时，就会有人为你摇旗呐喊；当你陷入人生的谷底时，就会有人为你铺石开路，两肋插刀。即便你现在是一个默默无闻的小人物，那你也一定在通往成功的路上。

当今社会，人们对于经营“人脉”这件事大体上可以分为两个阵营。第一种，激进派。这类人深知人脉的价值，希望获得“关系”，并借助“人情”为自己未来

事业的发展打通道路。因此，他们会锲而不舍地为之努力，但凡有“活动”一定去参加，每一个社交场合都不放过，甚者像患上“社交强迫症”一样，生怕漏掉一次“活动”，就会错过改变自己命运的“重要人物”。他们经营人脉的方法无外乎“请客吃饭”、“礼尚往来”，然而没完没了的“应酬”，种种“人情”的维持，耗费了他们大部分的时间、精神和金钱，令他们身心疲惫。可每当他们想到人脉的重要性，就会重整旗鼓，百折不挠地把“人情”进行下去。第二种，随缘派。在这类人眼里，人脉资源往往是可遇不可求的，这似乎是“命运的安排”或者“随机碰到”的事情，不是人力可以改变的。他们口中的“人脉”，往往就是“你欠我一个人情，我还你一个人情”，我用我的资源和你交换，你拿你的资源“套走”我的资源，仅此而已。他们始终认为人脉不是每个人想有就有的，不是可能经营出来的，并且人脉的作用根本没有“传说中”的那么强大。他们绝不轻易让自己欠下“人情”，以免他日去还“人情债”，因此他们信奉的是“万事不求人”的态度，即便遇到困难也不张口求人。

上述两个阵营看似各有各的道理，但事实上都有偏激之处，都不适应当前社会人的生存规则。甚至完全可以这么说，在当今社会，重视人脉的人很多，但绝大多数人经营人脉的方法是盲目的。他们单纯地认为多结识一些人，多参加一些活动，就会有人脉。至于方法，除了请客、喝酒、送礼、多说些恭维话之外，必要时给别人提供帮助就足矣。正是这些“过时”的观念和方法，使人们白费很多力气，而“贵人”却迟迟不肯出现，人脉资源也难以丰厚。其实，经营人脉好比做事一样，离不开先进的理念、科学的方法。先进的理念和科学的方法能使人事半功倍，快速培育出适合每个人事业发展需要的“好人脉”，使人生的“机遇”早日降临。

人脉是一个人取得成功的资本。一个人的收益并不仅仅指他赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是，你认识了多少朋友，积累了多少人脉。而且你的人脉资源越丰富，供你选择成功的门路也就越多；你的人脉资源档次越高，你获得成功的机会也就越大、速度也就越快。

孟奕

2012年10月

第一章 “脉”向成功

黄金有价，人脉无价

- | | | | |
|-----|--------------------|------|------------------|
| 第1天 | 学富五车，为何怀才不遇 /2 | 第8天 | 没有指路人，就要兜圈子 /9 |
| 第2天 | 有人相助，成功早来5年 /3 | 第9天 | 机遇潜伏在你的人脉中 /10 |
| 第3天 | 成功不在于你是谁，而是你认识谁 /4 | 第10天 | 做事靠自己，成事靠别人 /11 |
| 第4天 | 你和比尔·盖茨只隔6.6个人 /5 | 第11天 | 人脉圈，成功者的传奇之源 /12 |
| 第5天 | 能帮你的不只是亲人 /6 | 第12天 | 树一个敌，等于立一堵墙 /13 |
| 第6天 | 多一个朋友就多一条路 /7 | 第13天 | 有人脉就有东山再起的希望 /14 |
| 第7天 | 不要相信“零和游戏” /8 | 第14天 | 打造你的人脉竞争力 /15 |
| | | 第15天 | 抓住了人脉，就摸到了财脉 /16 |

第二章 人脉心法

让你左右逢源的人际关系定律

- | | | | |
|------|---------------------|------|------------------------|
| 第16天 | 首因效应：第一回合就要赢 /18 | 第25天 | 热炉法则：不要触动对方的底线 /27 |
| 第17天 | 南风效应：冷酷只能使人远离 /19 | 第26天 | 二八定律：择友的“处方” /28 |
| 第18天 | 近因效应：让对方改变对你的印象 /20 | 第27天 | 钓鱼定律：想钓鱼，就要了解鱼的习性 /29 |
| 第19天 | 马太效应：超级人脉圈让强者越强 /21 | 第28天 | 刺猬定律：再深的友情也有距离 /29 |
| 第20天 | 马斯洛效应：满足他人的不同需求 /22 | 第29天 | 诚信定律：做圈中有信用的人 /30 |
| 第21天 | 登门槛效应：交往不可操之过急 /23 | 第30天 | 宽容定律：宽容可葆友谊长青 /31 |
| 第22天 | 自己人效应：做他人的“自己人” /24 | 第31天 | 忠诚定律：一盎司的忠诚相当于一磅智慧 /32 |
| 第23天 | 利他主义：今天你为别人做了什么 /25 | 第32天 | 谎言定律：善意谎言助交往 /33 |
| 第24天 | 虚荣心理：满足对方的虚荣心 /26 | 第33天 | 忍让定律：忍让使关系更美好 /34 |
| | | 第34天 | 感恩定律：感恩是人际和谐的基础 /35 |
| | | 第35天 | 异性定律：男女交往好处多多 /36 |

- 第36天 赞美定律：赞美能博得人心 /37
第37天 布朗定律：知道别人最在意什么 /38
第38天 野马结局：收收你的暴脾气 /39
第39天 互惠定律：人脉的最高境界是互利 /40
第40天 双赢定律：生意长久兴旺的奥秘 /41
第41天 互补定律：优势互补更能助你成功 /42
第42天 情感定律：情感比利益更打动人心 /43
第43天 非争论定律：不做无意义的争辩 /43
第44天 酒与污水定律：近朱者赤，近墨者黑 /44

第三章 激活气场 赢得好人缘的魅力修炼术

- 第45天 打造自己就等于打造人脉 /48
第46天 你的礼仪价值百万 /49
第47天 为自己塑造一个成功者形象 /50
第48天 影响力决定领导力 /51
第49天 记住他人的名字 /52
第50天 聚焦人气的着装打扮 /53
第51天 拥抱的礼仪和禁忌 /54
第52天 人际交往中的握手礼节 /55
第53天 使用身体语言增强气场 /56
第54天 你的言行就是你的品牌 /57
第55天 做一个积极、阳光的人 /58
第56天 用一分钟讲，用十分钟听 /59
第57天 用微笑拉近心灵的距离 /60
第58天 自信地表达自我 /61
第59天 亲和力让你和别人“自来熟” /62
第60天 幽默感，人际交往的润滑剂 /63
第61天 用热忱感染你周围的人 /64
第62天 朋友的数量与胸怀成正比 /65
第63天 谦虚给人留下好印象 /66
第64天 真诚，赢得对方好感的基石 /67
第65天 自控力彰显成大事的风范 /68
第66天 不丢品位，交际才上档次 /69
第67天 有风度，才有高度 /70
第68天 学会往自己脸上“贴金” /71

第四章 | 搭建人脉

迅速编织你的人脉关系网

- 第 69 天 努力接近比自己优秀的人 /74
- 第 70 天 结识元老级人物 /75
- 第 71 天 与雄才大略之人为伍 /76
- 第 72 天 发达的朋友能救你于危难 /77
- 第 73 天 “实力人物”助你成功 /78
- 第 74 天 主动与陌生人套交情 /79
- 第 75 天 找到你命中的贵人 /80
- 第 76 天 把对手带进你的“利益圈” /81
- 第 77 天 让大人物主动跳进你的关系网 /82
- 第 78 天 与你不喜欢的人交往 /83
- 第 79 天 不要冷落“小人物” /84
- 第 80 天 利用能人成就自己 /85
- 第 81 天 师长为你带来无形资产 /86
- 第 82 天 善于开采和利用同学资源 /87
- 第 83 天 不要忽视朋友的朋友 /88
- 第 84 天 亲戚也要常走动 /89
- 第 85 天 老乡是一种关系优势 /90
- 第 86 天 远亲不如近邻 /91
- 第 87 天 用好同事这一人脉 /92
- 第 88 天 不要忘记旧同事 /93
- 第 89 天 付出真情，把客户变成朋友 /94
- 第 90 天 爱人是你事业的强大后盾 /95
- 第 91 天 体验异性友谊的芬芳 /96
- 第 92 天 忘年交是一笔宝贵的财富 /97
- 第 93 天 “发小”，人脉网中的强大助手 /98
- 第 94 天 父母的朋友也是一种关系 /99
- 第 95 天 领导是你走向成功的伯乐 /100
- 第 96 天 善于与下属联络感情 /100
- 第 97 天 交友必择，取友必端 /101

第五章 | 拓展人脉

让人脉“滚雪球”的黄金策略

- 第 98 天 主动出击，开拓人脉 /104
- 第 99 天 想成为狮子，就要待在狮群 /105
- 第 100 天 小名片，大学问 /106
- 第 101 天 秀出你的“标签” /107
- 第 102 天 让对方看到你的优点 /108
- 第 103 天 收到名片后主动联络对方 /109
- 第 104 天 随时随地推销自己 /110
- 第 105 天 增加曝光率，吸引他人注意 /111
- 第 106 天 电话总不响，你就打出去 /112
- 第 107 天 广泛发布自己的信息 /113
- 第 108 天 人脉是“吃”出来的 /114
- 第 109 天 常聚常会，会聚人脉力量 /115

- 第 110 天 在重要的场合“露脸” /116
第 111 天 通过社团活动扩充人脉圈 /117
第 112 天 跳出你的舒适圈 /118
第 113 天 目的性太强，人脉做不成 /119
第 114 天 利用网络展现自己 /120
第 115 天 把握每一个帮助别人的机会 /121
第 116 天 互换人脉是拓展人脉的捷径 /122
第 117 天 多接近一些带“圈”的朋友 /123
第 118 天 向核心人物借人气 /124
第 119 天 活用“1：25 裂变定律” /125
第 120 天 怎样让别人主动来找你 /126

第六章 | 经营人脉

三年内迈向成功的人脉经营术

- 第 121 天 人际交往，互利至上 /128
第 122 天 共赢是友情最好的音符 /129
第 123 天 能者要争，庸者要舍 /130
第 124 天 敢于承认错误，为自己的人脉加分 /131
第 125 天 掌握欲取先予定律 /131
第 126 天 不做手心向上的“索取者” /132
第 127 天 想对方之所想，急对方之所急 /133
第 128 天 交友要有长远眼光 /134
第 129 天 付出真心，收获人缘 /135
第 130 天 关心对方最亲近的人 /136
第 131 天 努力记住他人的癖好 /137
第 132 天 帮助那些混得不如你的人 /138
第 133 天 不要嫌弃失败者 /139
第 134 天 用“小恩小惠”温暖人心 /140
第 135 天 帮人要帮到点子上 /141
第 136 天 不揽办不到的事儿 /142
第 137 天 玉韞珠藏赢人心 /143
第 138 天 四两拨千斤的情感投资 /144
第 139 天 懂一点儿送礼心理学 /145
第 140 天 套牢关系要保持经常联络 /146
第 141 天 见面时间长不如见面次数多 /147
第 142 天 不要人走了茶就凉 /148
第 143 天 过河拆桥者不得人心 /149
第 144 天 积极修复受损的关系链 /150
第 145 天 吃亏有时就是福 /151

第七章 | 优化人脉

定期清理和优化你的人脉圈

- 第 146 天 及时为你的“人际泡沫”进行“脱水” /154
- 第 147 天 远离爱抱怨的人 /155
- 第 148 天 “交友”不是“交换” /156
- 第 149 天 朋友的质比量更重要 /157
- 第 150 天 杜绝“空心人脉” /158
- 第 151 天 适时调整人脉网 /159
- 第 152 天 将人脉中的杂草剔除 /160
- 第 153 天 留住你生命中 20% 的好朋友 /162
- 第 154 天 别把朋友同等看待 /163
- 第 155 天 靠得住的朋友要深交 /164
- 第 156 天 有些友情，让它随风去 /165
- 第 157 天 让圈里多些积极上进的人 /166
- 第 158 天 酒肉朋友不可交 /167
- 第 159 天 警惕突然升温的感情 /168
- 第 160 天 提防小人，当心被咬 /169
- 第 161 天 别和伪君子走得太近 /170
- 第 162 天 不得不防的“老好人” /171
- 第 163 天 果断拒绝无理的纠缠 /172
- 第 164 天 挥别搬弄是非的人 /173
- 第 165 天 对自私自利的朋友敬而远之 /174
- 第 166 天 好夸耀的人不能拿来就用 /175

第八章 | 驾驭人脉

借助人脉赢取成功的人生

- 第 167 天 爱人者，人恒爱之 /178
- 第 168 天 学会以情动人 /179
- 第 169 天 理解别人不理解的事 /180
- 第 170 天 与人分享自己的小秘密 /181
- 第 171 天 常用“我们”这个词 /182
- 第 172 天 尽量不给他人带来麻烦 /182
- 第 173 天 你喜欢他，他就喜欢你 /183
- 第 174 天 替人解围，做他人的“及时雨” /184
- 第 175 天 站在对方立场，以柔取胜 /186
- 第 176 天 做出承诺要及时兑现 /187
- 第 177 天 知己知彼，百战不殆 /188
- 第 178 天 不较真，帮你的人才会多 /189
- 第 179 天 恩威并重，驭人服众 /190
- 第 180 天 讲义气让你更有感召力 /191
- 第 181 天 士为知己者死 /192
- 第 182 天 露点小缺点，更有吸引力 /193
- 第 183 天 换种思维，往往会成功 /194
- 第 184 天 随机应变才能左右逢源 /195
- 第 185 天 用人不疑，疑人不用 /196
- 第 186 天 给人留面子，给自己存人情 /197
- 第 187 天 谆谆教导不如以身作则 /198

- 第 188 天 增加自己“被利用”的价值 /199
第 189 天 给对方一顶高帽戴戴 /200
第 190 天 用尊敬拉近彼此的距离 /201
第 191 天 巧妙化解对方的敌意 /202
第 192 天 引导他人与你有效合作 /203
第 193 天 放小事，谋大局 /204
第 194 天 以低姿态淡化对方的妒忌 /205
第 195 天 用好激励，执行事半功倍 /206
第 196 天 最重要的人脉要留给自己用 /207
第 197 天 如何处理矛盾不伤感情 /208
第 198 天 先兵后礼得感激 /209
第 199 天 团结“不可能”团结的人 /210
第 200 天 如何寻求他人的帮助 /211
第 201 天 借权贵名流为自己所用 /212
第 202 天 把成功归功于他人 /213

第九章 | 洞悉人性 人脉圈中的识人读心智慧

- 第 203 天 发型暗含人的个性 /216
第 204 天 眼睛暴露人的内心世界 /217
第 205 天 眉毛中的心情体现 /218
第 206 天 手提包彰显个人身份 /219
第 207 天 嘴部暴露的真实心理 /220
第 208 天 字如其人，签名里的性格信息 /221
第 209 天 学会发问，从闲谈中破译他人的想法 /222
第 210 天 脸上藏得住，手却不说谎 /223
第 211 天 从握手方式判断对方个性 /224
第 212 天 人的双脚最喜欢说真话 /225
第 213 天 看清对方的脚尖指向 /226
第 214 天 抖腿的潜意识含义 /227
第 215 天 一眼看穿他在撒谎 /228
第 216 天 步态彰显一个人的个性 /229
第 217 天 坐姿也可以判断一个人 /230
第 218 天 下意识的小动作暴露真心 /231
第 219 天 从声音大小听出情感变化 /232
第 220 天 通过口头语“听”透对方 /233
第 221 天 根据打招呼方式读懂一个人 /235
第 222 天 声调中的心理讯息 /236
第 223 天 通过面部表情识别谎话 /237
第 224 天 在言辞恭敬者前留点心 /238
第 225 天 衣装透露人的性格 /239
第 226 天 帽子反映的心情密码 /240
第 227 天 球类运动暗含人的个性 /241
第 228 天 从笑容读懂双方 /242
第 229 天 由宠物读出主人性情 /243
第 230 天 喜欢不同水果的人个性不一 /244
第 231 天 由汽车型号观察对方 /245
第 232 天 根据交际场所洞察人心 /246
第 233 天 喝酒举杯姿势透露的秘密 /247
第 234 天 通过旅游偏好了解一个人 /248
第 235 天 刻画内心世界的色彩 /250

第十章 | 能说会道

与人交往不可或缺的沟通力

- 第 236 天 聪明人说话会看场合 /252
- 第 237 天 巧妙称呼，缩短彼此距离 /252
- 第 238 天 让声音为你加分 /254
- 第 239 天 手势，最容易沟通的语言 /255
- 第 240 天 见什么人，说什么话 /256
- 第 241 天 简洁有效的开场白 /257
- 第 242 天 把话说到心坎上 /258
- 第 243 天 暖心的话更能打动人 /259
- 第 244 天 善于捕捉听者的心理 /259
- 第 245 天 选择积极的字眼 /260
- 第 246 天 用闲谈拉近双方的距离 /261
- 第 247 天 言不在多，达意则灵 /262
- 第 248 天 无声胜有声的倾听技巧 /263
- 第 249 天 嘴上把门，三思而后言 /264
- 第 250 天 偶尔也需要撒个小谎 /265
- 第 251 天 别吝惜表达你的谢意 /266
- 第 252 天 说话太直易得罪人 /267
- 第 253 天 用赞美打开交际圈 /268
- 第 254 天 恭维是一门技术活 /269
- 第 255 天 令自己更具说服力 /270
- 第 256 天 让批评更动听 /271
- 第 257 天 如何说“不”又不伤和气 /272
- 第 258 天 有人和你争，不妨让他赢 /273
- 第 259 天 寻找相同“波段”，引发对方的“共鸣” /274
- 第 260 天 说服对方先要攻心 /275
- 第 261 天 给别人说话的机会 /276
- 第 262 天 为自己的错误致歉 /277
- 第 263 天 及时安慰失意的朋友 /278
- 第 264 天 说话偶尔也要“绕弯” /279
- 第 265 天 客套话如何说才最客套 /280
- 第 266 天 把握分寸，不说“满”话 /281
- 第 267 天 电话中的交际技巧 /282
- 第 268 天 息事宁人，巧打圆场 /282
- 第 269 天 转换话题，解救交谈危机 /283
- 第 270 天 怎样结尾最精妙 /284

第十一章

人际博弈

必须遵循的人际潜规则

- 第 271 天 社交要保持“等距离” /288
- 第 272 天 交深言深，交浅言浅 /289
- 第 273 天 太完美的人容易受排斥 /290
- 第 274 天 不以利益大小亲疏朋友 /291
- 第 275 天 不欠“人情债” /292
- 第 276 天 看破，不能说破 /292
- 第 277 天 交际中最忌讳的是爱吹嘘 /294
- 第 278 天 别做入乡不随俗的傻事 /295
- 第 279 天 和事佬不可随意做 /296
- 第 280 天 异性之间不可太暧昧 /297
- 第 281 天 不要侮辱对方的自尊 /298
- 第 282 天 拆台对谁都没有好处 /299
- 第 283 天 是好朋友也不要越位 /300
- 第 284 天 朋友身后不可玩假 /301
- 第 285 天 再好的关系也得分清你我 /302
- 第 286 天 别把人情当买卖 /303
- 第 287 天 保守朋友的小秘密 /304
- 第 288 天 玩笑不要开过了火 /305
- 第 289 天 藏好你的看家本领 /306
- 第 290 天 贪便宜会断送人脉 /307
- 第 291 天 得理不可不饶人 /308
- 第 292 天 正话反说的求人术 /309
- 第 293 天 锋芒太露，下场不好 /310
- 第 294 天 不要总显示比别人聪明 /311
- 第 295 天 目中无人，让你一败涂地 /312
- 第 296 天 放下身段更能提高身价 /313
- 第 297 天 不做流言飞语的散播者 /314
- 第 298 天 小误会不除，会造成大误会 /315
- 第 299 天 诱惑面前坚守底线 /316
- 第 300 天 切莫理会闲言碎语 /317

第十二章

人际应酬

生活中离不开的饭局人脉学

- 第 301 天 中国式饭局，关系融合之道 /320
- 第 302 天 吃饭事小，做局事大 /321
- 第 303 天 饭局必不可少的几种人 /322
- 第 304 天 参加宴会要精心着装 /324
- 第 305 天 与人握手的学问 /325
- 第 306 天 宴请领导，以敬为先 /326
- 第 307 天 宴请同事，以利为先 /327
- 第 308 天 宴请下属，以情为先 / 328
- 第 309 天 宴请客户，以诚为先 /329
- 第 310 天 宴请异性，以礼为先 /330
- 点兵 /332
- 第 311 天 根据宴请目的选择酒宴场所 /331

- 第 312 天 餐桌如战场，点菜似
- 第 313 天 男女老少，饮食各不同 /333
- 第 314 天 饭局闲谈，打开话匣子 /334
- 第 315 天 怎样说出精彩的祝福语 /335
- 第 316 天 座次安排应尊卑有序 /336
- 第 317 天 成也吃相，败也吃相 /337
- 第 318 天 无酒不成席，好席配好酒 /339
- 第 319 天 宴席饮用酒水的注意事项 /340
- 第 320 天 一定要饮好开头两杯酒 /341
- 第 321 天 掌握敬酒的艺术 /342
- 第 322 天 当众向你的对手举杯 /344
- 第 323 天 “场面人”必会的劝酒秘籍 /345
- 第 324 天 酒量不好，如何拒酒不失礼 /346
- 第 325 天 防止几杯酒下肚就交底 /347
- 第 326 天 好吃的东西不能独吞 /348
- 第 327 天 音乐是宴会的“情调师” /349
- 第 328 天 缺什么不能缺礼仪 /350
- 第 329 天 营造活跃热烈的气氛 /351
- 第 330 天 祝词的使用技巧 /352
- 第 331 天 注意宴会结束时的细节 /353
- 第 332 天 如何结账才尽显魅力 /354
- 第 333 天 涉外赴宴，不妨带些小礼物 /355

第十三章 | 人脉操纵

学学名人的人脉经营术

- 第 334 天 刘邦：聚拢人脉，零本万利 /358
- 第 335 天 刘备：从编织草席到编织人脉 /359
- 第 336 天 曹操：利用关系成就霸业 /360
- 第 337 天 诸葛亮：成功是设计出来的 /361
- 第 338 天 司马懿：建立联盟，获得支持 /362
- 第 339 天 孙权：恩威并重，善于驭人 /363
- 第 340 天 李世民：知人善任，合理搭配 /364
- 第 341 天 武则天：构建多层次的人脉网络 /366
- 第 342 天 朱元璋：跟对人，成就自己 /367
- 第 343 天 张居正：官运亨通的奥秘 /368
- 第 344 天 多尔衮：在仇人圈中崛起 /369
- 第 345 天 曾国藩：重人、识人、取人、用人 /370
- 第 346 天 胡雪岩：依靠人脉成为红顶商人 /371
- 第 347 天 左宗棠：朝中有人好做官 /372
- 第 348 天 赵匡胤：恩威并重，御人服众的手腕 /373
- 第 349 天 华盛顿：真诚地道歉是获得人脉的法宝 /374
- 第 350 天 乔布斯：利用对手打开前进之门 /375
- 第 351 天 比尔·盖茨：依靠关系成就辉煌 /376
- 第 352 天 亨利·福特：找个能帮自己的朋友 /377
- 第 353 天 唐纳德：人脉让事业蒸蒸日上 /379

第 354 天 莫泊桑：伯乐扶助走上红地毯
/380

第 355 天 泰森：让伯乐提携你 /381

第 356 天 乔·吉拉德：主动结识别人 /382

第 357 天 李嘉诚：建立通达的人脉 /383

第 358 天 赵本山：悉心经营人际关系 /384

第 359 天 钟彬娴：让关键人物帮自己 /386

第 360 天 闫长明：“刀削面”式外交 /386

第 361 天 曾宪梓：宽容忍让赢得人脉 /387

第 362 天 李兴浩：人脉便是财脉 /388

第 363 天 张近东：拥有人脉等于拥有财富
/390

第 364 天 马云：创业需要人脉 /391

第 365 天 张瑞敏：依靠团队的力量 /392

参考文献 / 394

第一章

“脉”向成功——黄金有价，人脉无价

一个人若想拥抱成功，就要善于为自己的人生筹备。筹备什么呢？两样东西：一是生存的技能，二是人脉。生存技能是一个
人安身立命的本钱，是基础；而人脉则是出路，是船桨，是飞往
成功的翅膀。

第1天 学富五车，为何怀才不遇

一个没有良好人脉的人，即使知识再多，技能再高，也会变成一个怀才不遇的人，因为他们根本得不到施展才华的机会和空间。

在当今社会，随处可见很多有才华的“穷人”，他们才华横溢，学富五车，能力超群，甚至有着上天入地的本领，但最终却落得一事无成的下场。这里我们不禁要问：才高八斗的脑袋为什么没能够为他们赢得应有的地位、应享的荣誉以及应得的钱财？

少年时南存辉因父亲卧病在床，13岁起便辍学在家当起了一名小鞋匠。南存辉手艺精湛，而且十分善于与客人攀谈，因此招揽了很多回头客，小生意做得有声有色，更重要的是，他借此结识到许多社会各阶层、各职业的人。南存辉从走南闯北的生意人口中得知社会正发生着日新月异的变化，处处都是商机。一次，他从一个老主顾口中得知，全国五金电器市场资源短缺，南存辉深感自己开创新事业的时机到来了。他拿出多年的积蓄，拉拢几个伙伴开了一个电器门市，从此便一发不可收拾。十几年时间，南存辉的小门市就发展成今天的大型企业——正泰电器集团。

才华是上帝对一个人的恩赐，但却不是赢得成功的唯一资本。正像上面故事中的南存辉，连小学都没念完也取得了骄人的成绩。再比如苹果电脑董事长乔布斯，根本没念过大学，戴尔公司的董事长迈克尔·戴尔是一个大学没念完的辍学小子。论专业知识，那些专家学者都不会比他们逊色；论机智才能，比他们聪明的人也多得是，但偏偏是他们成功了。原因不在于他们个个才高八斗、学富五车，而是因为他们背后拥有一个成功的人脉网络。

智商、能力、眼光、学识等都是开启成功之门的钥匙，而贵人则是能够完全打开成功之门的终极密码。不知道这一密码的人，只能在追逐成功的道路上左冲右撞，接连碰壁，空耗才华和精力，慨叹世态炎凉、怀才不遇，深陷“斯人独憔悴”的悲凉境地而难以自拔。想要成就事业、拥抱成功，就要拥有深厚的人脉资源、广大的人脉网络。

高山没有“脉”，就无所谓雄伟壮丽、绵延千里；树木没有“脉”，就很难亭亭玉立、遮风挡雨；而人没有“脉”，就无法乘风破浪、实现辉煌。人脉是一个人的成功之本、财富之源，只有得人脉者，才能得天下！