



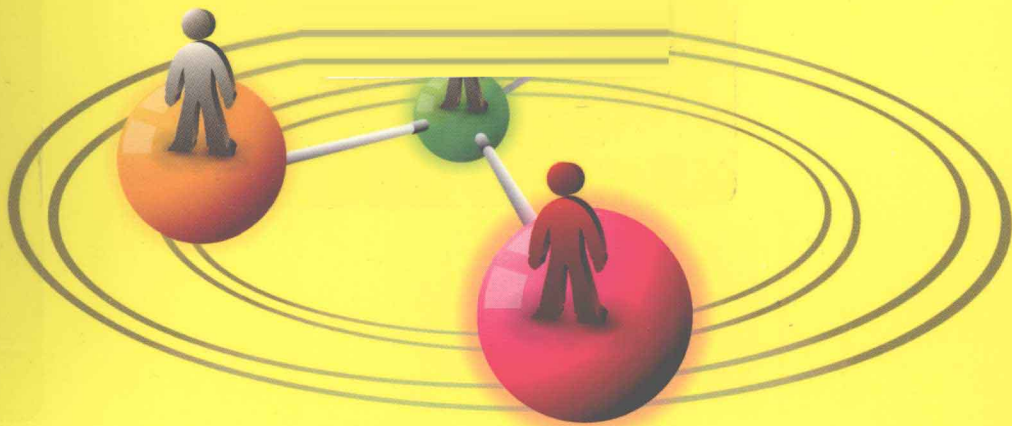
从毕业到立业系列

从毕业到立业 不可不知的 人脉法则

《《 人脉法则 》》
你不得不学的成功绝学与处世方略

在你成功之前，社会不会给你丝毫怜悯，无论你是20岁、30岁，还是刚毕业不久，都是如此。但如果你是个个人脉高手，成功就不再是一件困难的事，你得到的肯定和赞许，也会越来越多。

李伟楠◎编著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS



从毕业到立业系列

从毕业到立业 不可不知的 人脉法则

李伟楠◎编著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

从毕业到立业,不可不知的人脉法则 / 李伟楠编著

—北京:北京航空航天大学出版社,2011.6

ISBN 978-7-5124-0409-0

I. ①从… II. ①李… 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(2011)第 063411 号

版权所有,侵权必究。

从毕业到立业,不可不知的人脉法则

李伟楠 编著

责任编辑 杨 青

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号(邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话:(010)82317024 传真:(010)82328026

读者信箱:bhpress@263.net 邮购电话:(010)82316936

保定市中国画美凯印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本:700×960 1/16 印张:13.5 字数:187 千字

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷 印数:6 000 册

ISBN 978-7-5124-0409-0 定价:28.00 元

前 言

20 几岁普普通通的年轻人想在社会上立足，做出一番事业并不容易。现实层面就有很多问题，比如就业形势严峻、可用资源有限、缺乏经验等，而更可怕的问题还存在年轻人的心灵和意识深处，他们顺其自然地从学校里走出来，心智还不够成熟，对于发展和成功最重要的因素之一“人脉”，既没有客观、充分的认识，又不能做出有效、有力的行动。

从毕业到立业的这几年，是人生的一大转变期，孔子说：“三十而立”。在现代社会，我们不一定要强求自己一定要在 30 岁时有所作为，成为大公司的经理或者社会上的知名人士，但有一点起码要做到，那就是在 30 岁时，在物质、观念、资源上都要为独立人生的真正展开做好彻底、充分的准备。具体到人脉方面，就是要为自己 30 岁之后的生活编织一张牢不可破，又可以随时更新的人脉网，以使你在为别人工作的时候能够游刃有余，想自己创业的时候能马上找到合作伙伴，遇到难关的时候知道打电话给谁，被人相求的时候能够用上力。即使是做一个家庭主妇，也要知道平时找哪些人一起商量家事、排遣烦恼、休闲娱乐。这就需要我们在这几年认识一些人，这些人的能力和水平要高于我们，在与他们的相处中，我们能够获得更多的资源，从整体上提升自己的生活质量。或者起码，我们要掌握结识这些人并获得他们青睐的能力。

但是由目标反观现状，多数年轻人在刚步入社会的时候，人脉的情况以及对人脉的理解都不够乐观。

有一部分人是这样的，他们在刚毕业的时候对“人脉”这个词存在排斥的心理，觉得这个词暗藏着某种功利的色彩，和“朋友”不是一回事。他们只交一些和自己合得来的朋友，在各种场合也都凭自己的性格做事，

绝不“摧眉折腰事权贵”，也不主动“巴结”那些比自己处境更好或者更优秀的人，对于与成功人士攀关系的做法更是嗤之以鼻。他们还对自己有这样的“思想”和“骨气”感到自豪和欣喜，希望凭自己的能力一步一个脚印地做事，永远不要被社会磨平棱角。然而，这些人的现状远比他们想象中糟糕，因为不懂人情世故，处理不好人与人之间的关系，他们在社会中处处碰壁，到处不受欢迎，甚至步履维艰。

还有一些人，他们对人脉的认识相对客观，知道自己无论何时都需要朋友，也不会偏执地对社会上那些“不交心”的朋友进行排斥，但是他们对交友持自然主义的态度，没有明确的目标，也不会在生活中刻意为之，因此，他们虽然也拥有一定数量的朋友，但是很可能有时因为繁忙等原因，不小心丢失了很多朋友，在需要朋友帮助时，找不到合适的人帮忙。

另一类人，比前两种人更成熟。他们在学校里可能就有一定的交友心得，对于人脉的重要性有清醒的认识，并很努力地在现实生活中与他人建立积极的联系，以求在自己的事业和人生中有所获益。但是他们不太懂得人性的法则，经常好心做错事，或者努力不见成效。花费了大量的时间、金钱、精力和心思，却没有结交到想认识的人，可能还与原来较好的朋友弄僵了关系。在交友方面，他们的付出和收获不成比例。

这都是很正常的现象，即使是美国总统或者一国首富，也非生而知之。从学校到社会，年轻人需要几年的时间来过渡，来熟悉这个环境，这是任何人都必经的一个过程，关键是我们要尽快地转换角色，认识问题并解决问题。

为此，我特意编写了《从毕业到立业，不可不知的人脉法则》这本书，并期待它能够对对人脉问题感到迷惘的年轻人提供些许启示，也为那些处在平稳的事业轨道上，同时内心又渴望继续进取的年轻人提供一些方法，以过来人的身份，以亲身经历的事实和诚心的劝告让年轻人进一步反思自己的现状，谋求更大的发展。

所有的事都要依靠人来完成，因而从毕业到立业的过程，也是找到合适的人为自己做事的过程，如果年轻人能够暂时抛开自己的诸多小困扰，转而从这一高度看问题，在毕业后的五到十年里，为自己积累更多的资源，建立牢不可破的人脉网，那你立业之后的生活就会有如神助，顺风顺水。

目 录

第一章 20 几岁怎样看待人脉,决定 30 几岁有怎样的地位	1
成功人士背后都有一群人在出力	1
20 几岁助人越多,以后的人生越顺利	4
关系是机遇的潜台词	7
先被别人认可,才能有所作为	10
30 岁后,你的才华将不如资源引人注目	12
人脉既是资源,又是资源整合的渠道	15
遇到难关,要顺利找到可求可用之人	17
年轻人并非注定没有人脉	20
第二章 20 几岁让自己“增值”,30 几岁人脉才会绵绵不断	23
自己没价值,人际关系就是空的	23
真正做事的人才有人脉	26
做个靠谱的人,赢得他人的信任	28
和大多数圈子里的人都能搭得上话	30
要有让他人感到愉悦的能力	32
尊重所有人,让与你交往的人安心	34
对人普遍热情,在无意间种下人脉的种子	37
让人感到与你打交道绝不会吃亏	40

第三章 挥别不良个性,心态成熟才谈得上人脉	43
人脉广≠无真才实学、没内涵	43
八面玲珑的朋友,有比没有强	45
总看别人不顺眼,是自己的修养还不够	48
你是否总是隐身,从不留言、不回帖	50
玩转电脑,才能广聚人脉	52
不要总和认识的人坐在一起	54
过于敏感不利于办事	56
不会喝酒没关系,不懂酒道才可怕	58
不要害怕别人的评论	61
第四章 善用人脉乘法,搭建人脉大厦	65
多认识一些有圈子的朋友	65
头等舱的好处不是钱能换来的	67
对身边的失意人好一些	70
你有多少“不走动”的亲戚	73
定期拜访父母的老朋友	75
将大部分同学都变成“铁杆”朋友	77
对20%的贵人另眼相看	79
第五章 交人要交透,将人脉做扎实	82
请求刚认识的人帮个小忙	82
适度地自我暴露能打开对方的心门	84
关心他人最关心的事情	86
安排好自己的时间,才能持久地为朋友付出关怀	88
遇事真心为他人着想	90
实实在在地付出,且不要期待都被他人看见	93
永远不要埋怨别人不够交情	95

第六章 不能有效沟通就没有人脉	98
即使对方言语无味,也要认真倾听	98
你的赞美用对了吗	101
多用“不过”和“但是”	105
以第三方为托词,提反对意见	107
幽默不是特殊的才华,而是基本的能力	108
感谢的话不要等到明天再说	110
第七章 读懂人性,才能避免费力不讨好	113
只在恰当的时候引人注目	113
真诚地对别人“感兴趣”	115
认同他人的自我定位	118
别让你的得意刺痛他人	120
全力帮忙,但不要立“军令状”	122
操之过急会让对方有被侵犯的感觉	124
第八章 亲近可交之人,远离小人	127
重视不轻易发言却字字珠玑的人	127
亲近低调的有钱人或居高位者	129
谨慎对待深藏不露的人	131
热情关切性格内向的人	133
宽容对待贪小便宜的人	135
远离可能拖你后腿的人	137
以静制动躲过小人的陷害	139
第九章 学会变通,解决人际难题	143
以自嘲化解难堪	143
怎样指出别人的缺点才得人心	145
有求必应的老好人往往被人瞧不起	148

拒绝的滋味通常先苦后甜	150
面对指责,不要被情绪主导	153
当对方让你陷入两难,只需同样回敬	156
第十章 人脉不是有钱人和有权人的,而是有心人的	159
给予的要比他人期待的多一点	159
对他人的事要及时反馈	161
与名字和名片有关的事,都要郑重对待	163
主动、有效地评价他人	165
帮助他人时要保护其尊严	168
送礼要能画龙点睛	170
第十一章 经营职场人脉,才能一路顺风顺水	173
识大体的员工更受领导欢迎	173
比领导想象中做得更好	176
有成绩时要感谢领导给你机会	178
不和同事交心,也不在同事中树敌	180
谈天不谈“政治”,交往避开金钱	182
利用“洗手间”等场合增加互动	184
在公司活动中要有积极的表现	186
第十二章 积累人脉,从今天起别再守株待兔	190
表达你的好感	190
像管理时间一样管理通讯录	192
不要放过任何一个帮助他人的机会	194
你在聚会中都做了什么	196
敢于主动做自我介绍	198
在圈子中要有让人印象深刻的表现	200
在一次会面中埋下继续来往的契机	202



第一章

20几岁怎样看待人脉，决定30几岁有怎样的地位

20岁时我们有时间、有精力，什么都不怕，然而，熬通宵、挤地铁是年轻人的事。35岁之后，人生渐入后半，家庭、身体都不允许再折腾，我们必须动动脑就可能赚到钱，打一通电话就能解决问题。这时，人脉既是成功的资源，又是成事的渠道。

成功人士背后都有一群人在出力

世人只知道擅长英语是本事，有艺术天赋是本事，当了大官是本事……却不知道不管自己有没有本事，能让有本事的人帮自己的忙就是一种本事。

走出大学校门，让80后的年轻人感到深深迷惘的，不仅是理想和现实的差距，还有势单力薄的恐惧。怀着“知识改变命运”的理想，在为工作机会奔波的同时，发现身边能力不如自己的一些人已经轻松地谋得好职，房子、车子不是唾手可得，就是触手可及。面对此种现状，昔日的“天之

骄子”在愤怒的外表下也隐藏着些许自怜。到底没有背景、一穷二白的我们要靠什么改变命运？怎样靠个人奋斗取得成功？

为了更美好的未来，我们努力进修、拼命考证，毕业后比上学时还忙，同时也因此不得不放弃了许多与朋友相聚的时间。然而，在我们为未来努力的同时，却丝毫没有意识到本来自己能够掌控的与成功真正相关的财富在悄悄流逝。我们总以为“成功靠自己”，我们看商业领袖的传记，渴望复制他们的成功，分析他们成功的因素，性格、能力、思维，几乎从各个方面做了透视，但往往没有拿出任何一本传记好好分析一下，这里面除了主人公之外还有哪些人？这些人对主人公的成长和成功起到了什么样的作用？作者一般会提到一些要特别感谢的关键人物，而这些只是人脉关系作用的冰山一角，事实上，对于任何人来说，几乎每做一件小事，都需要别人的帮助。

相对于陌生人，人们总是对于认识和相熟的人更有天然的好感，这是无可争议也无可回避的事实。所以，在应聘工作的时候，如果两人实力相差不大，所谓“天然的好感”就会起到重要作用。如果你通过网站上的招聘信息应聘到某家单位，就必须全力表现，争取在有限的时间内表现出最完美的自己，稍有不慎，就极可能在众多有实力的竞争者中落败。如果你是被熟人介绍到某单位，虽然有可能也需要参与竞争，但因为之前，招聘者对你已经有了好感，也因为共同朋友的关系，即使在工作中偶尔出了小差错，也会被原谅。他们会相信你的发展潜力，这就是所谓“十八般武艺，也比不上一封介绍信”的意思。你是某某推荐来的，就是比“闯进来”的陌生人更有实力。

不仅是找工作，生活中的各个方面都是如此。人们都知道到一些行政单位办事比较难，本来一个并不复杂的程序，由于工作人员请假等原因，可能半个月都办不下来，没有关系的人，可能要走很多冤枉路，虽然最终也能办成，但费时费力身心疲惫。如果你在单位有相熟的人，整个程

序就会简化很多，甚至丢下材料，让人办完去取就可以了。

这个时代的年轻人，经历着社会的巨大变化，就业等方面的压力较大。在毕业后的前几年，对于自己的人生规划也常常感到困惑，不知道该选择一条什么样的发展道路才适合自己，有时明明感觉到目前的状况不是自己想要的，却无力也无法改变，这时候更需要朋友的帮助。通过与自己的同学、同事以及同学的同学、同事的同事等互相交流，可以形成思路上的互借和互补，经常交谈，也可以扩展思路，甚至为日后的创业打下良好的合作基础。

任何人的时间和精力都是有限的，人生中有太多的大事小情，不要想着每一件都亲历亲为。因为光是细枝末节的问题就能把你搞得焦头烂额，要诀就是：只做自己最擅长的最关键 的 20% 的事，其他事委托给身边的人帮忙。同样，我们把其他时间用来帮助别人，这样，你和周围的一个小圈子，就形成了一个无形的团队，你们的合力将大于各力之和，这就是让别人为我们工作的秘诀。

认真研究名人的成长经历就会发现，领导者有时并没有特殊的专长，甚至有时表面看来是团队中最平庸的人。看历史故事，人们经常感到气愤，总觉得刘邦是个无耻小人，刘备最大的本领就是假惺惺地哭和伪造简历，宋江的奴性更令人发指。然而，换个角度想，他们自身的本领越平庸，就越能显示出其能力的强大，因为他们能让比自己优秀百倍千倍的人为自己出力。不仅因为他们是领导者，治国、治家之道是用人之道，个人的发展之道也同样是用人之道，世人只知道擅长英语是本事，有艺术天赋是本事，当了大官是本事……却不知道不管自己有没有本事，能让有本事的人帮自己的忙就是一种本事。拥有这项本事，人生中很多事都可以化腐朽为神奇，甚至在一瞬间柳暗花明。

虽然只是普通人，但只要有办法调动身边的人为自己出力，仍然可以做成很多事。前几年流行的韩剧《大长今》中，大多数人们在感动于长今

的毅力之余，忽略了长今成功的另一个重要因素——长今身边的德久叔。虽然表面上看他是一个小人物，但此人消息之灵通、交际面之广、本事之大，所起到的作用几乎与书中财大势大的崔判述集团不相上下。他为人老道，与社会底层的人物都很熟络，因为卖酒的关系，又与达官显贵打交道，能够弄到明国进贡的珍贵金鸡，也能够打探朝廷高官的行踪，在关键时刻帮了长今不少忙。今英与长今的竞争，不单纯是实力的竞争，她们各自的后盾也起到了不小的作用。可见，一个人即使能力再强，也不可能靠“单打独斗”取得成功。

韩非子说：“下智者用己之力，中智者使人之力，上智者借人之智。”能成大事的人，不嫉妒别人的长处，而是巧妙地“借”他人的力量为我所用。

毕业了，在思想上必须圆融一点，看清这个世界的现状，它既不如愤青眼中那样黑暗，也不像政治家所宣扬的那样美好，它可憎、也可爱，更重要的是，它可用。人际关系就是这世界上最微妙的一种存在，它不是“拉关系”“走后门”，不是厚黑学，而是人与人在并不十分完美、事实上也永远不可能完美的世界上的一种互助之道。

从毕业到立业，5~10年左右的时间，年轻人应该抛却极端的思维方式和无谓的愤怒，在现在的背景和条件下，读懂生存之道，学会人脉法则，并建立起属于自己的稳定且可扩展的人脉圈，以便在毕业后最短的时间内打通成功的通道。

20 几岁助人越多，以后的人生越顺利

“好人有好报”这句话流传了几千年，最初未必就是佛教用语，它很可能是一辈辈的人反复地对自己的交友实践进行思考和总结之后，所得出的帮助他人自己的人生顺利具有必然联系的结论。

很久以前，有一个农夫上山砍柴时被石头砸伤了脚，那时医术还不发达，他不知道该怎么办，恰巧这时，他无意中揉一揉身体的某一其他部位时发现，痛感有所减轻，于是他接着揉下去，原来，那个部位就是与治脚伤有关的穴位……几千年来，类似的故事反复上演，人们从中总结出了一整套中医的经络和穴位，这就是人类获得知识的方法。

同样的，认为“助人越多，人生越顺利”当然不是因为坚信因果报应之说，其实，老人们常说的“好人好报”这句话流传了几千年，没有人能确凿地考证出他就完全出自佛教用语，也许，我们可以换一个角度猜测它的来历，那就是，它原本就是人类祖祖辈辈以来的经验总结。这其中的道理也很简单，帮助的人多，朋友就多，朋友多了，路子和眼界就宽了，解决人生中的各种问题就会得心应手。

20几岁本也是人生中最好的时期，年轻、热情，朝气蓬勃，有足够的精力。如果这些精力能够不花在肆无忌惮的玩乐或蹉跎上，而是在空闲的时候帮助身边的人，这种行为几乎就等于为自己种下了福田，在这田地上撒种越多，以后的人生就会有越多的收获。

明娟刚被所在的公司老总提升为销售部门的业务主管时，她手下有一个刚毕业不久的大学生，名叫张强。这是一个自尊心和上进心都很强的男孩，但是在工作上颇有些不得法，来公司快半年了，销售业绩很差。由于总是在业务排名中落后，老总对他十分不满，这迫使前面一任主管给了他不小的压力，经常在部门会议上批评他，有时使用的话语还不很中听，男孩一直很压抑，但是又不想离开，因为不管怎么说，离开代表一种失败，至少是在这个公司的失败，毕业后第一份工作的失败，他不知道，失败之后，他以后应该到哪去寻找成功的机会。

明娟接手销售部之后，马上就看出了影响部门整体业绩的原因。她也看出了张强的为人和性格，明娟开始找一些机会和张强一起吃工作餐，不仅谈工作，慢慢地深入地了解张强这个人。她认为张强是一个聪明的人，

肯干、肯动脑，只是以前被从未遇到过的挫折弄得有些不知所措。于是，她开始循序渐进地给张强调整一些工作，并在潜移默化中给予方法上的指导，甚至有时个人出钱请张强吃饭，一起谈心，试图帮助他恢复自信。张强的成长非常明显。三个月后，他的业绩颇有起色，半年之后，已经成了公司的销售明星。

一年之后，张强跳槽离开了公司。但明娟却遇到了麻烦，因为身体不好，生孩子的时候她请了半年多的假，等她再上班之后，公司早已不是以前的样子，面对新的情况，她感到很吃力，同时又要照顾孩子，她在事业和家庭两面都遇到了困难。一次偶然的联系，张强知道了明娟的情况，当时在另一家大公司担任销售主管的他当即表示愿意向公司里的行政主管推荐明娟到公司工作，行政方面的工作不忙，适合明娟目前的家庭状况。为了让明娟得到领导的认可，张强不仅说尽好话，还自己出钱请主管和明娟见面，并详细地和明娟介绍了公司的情况、行政部主管的性格和为人，告诉她见面交谈时的策略。在张强的不懈努力下，明娟终于谋得了这个好职位，生活得以重新开始。

她十分感激张强的帮忙，从头到尾，她都没有开口相求，但为了她的事，对方可以说尽了十二分的力。在她表达自己的感激的时候，张强却说：“也许说‘没有您就没有我的今天’这句话很俗气，但是这就是我的亲身经历，如果当时没有您的帮助，至少我这几年的人生要灰暗到底，现在开拓出的比较好的局面，都是拜您所赐啊。”

人生往往就是这样，明娟最初帮助张强的时候，想法是很单纯的，就是不忍心看他生活得痛苦，但是后来，对别人的帮助化成了自身前进和化解困境的利剑。孟子说，人皆有恻隐之心、羞恶之心……对帮助过自己的人心存感激是一种本能，是任何人不用思考就会发生的条件反射。而我们帮助朋友，就等于事先预约了对方对自己的帮助，不一定种下多少，就收获多少，但种了总比不种好，种得多总比种得少好。

同时，助人也有利于帮自己建立自信心，不可否认，当你帮别人办成了一件事，摆脱了一种困扰、减轻了某种痛苦或者增添了一份乐趣时，你的心里也会被满满的成就感所充溢，那一刻，你感到自己是有能力的，你在这世界上是能够有所作为的。这时，你的内心更加自信，外表更加积极而有热情，处于此种状态，不仅有利于自己更进一步地开拓事业，也会吸引更多的朋友向你靠近，慢慢地，事业、人脉、人生都进入了一个良性的循环，越来越光明，越来越好。

关系是机遇的潜台词

所有的机遇都是通过人带来的，所有机遇的周围都环绕着很多人。

年轻人在认为自己“怀才不遇”的时候，总是羡慕那些依靠“机缘巧合”而获得机遇的成功者，他们慨叹不如自己能力强的人常常“幸运”地得到好的机会，当然，这些幸运儿们在提起自己的经历时也总是谦虚地说这都是命运女神的垂青。然而，幸运在某个人的生活中毕竟是小概率事件，当某些人经常性、连续性地成为幸运儿之后，问题就变得不是那么好解释了。

沐晟就是这样的一个幸运儿。当年，学习成绩并不十分突出的他刚刚进入大学就幸运地被选为班长，大三的时候幸运地当上了学生会体育部部长，毕业之后顺利获得了在一家大公司工作的机会，工作之后，还总是幸运地得到好的深造机会、升职机会。表面看来，他没有什么特别的专长，大家都以为他只是一路“幸运”而已。然而，大多数人没有看到他的好性格、爱交际的特长起到了多大的作用。刚刚入大学的时候，班里竞聘班长，那时班里的同学们还都不太熟，相互之间的了解不深，这时，最大的投票依据应该就是竞聘的演讲，然而恰巧，参与者中有三位的讲演都非常成功，沐晟就是其中之一，接下来，他的好人缘发挥了重要的作用，由于