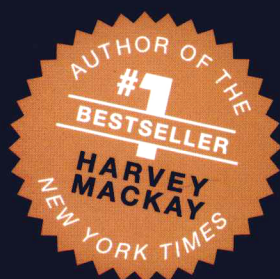


最令人期待的人脉宝典

《纽约时报》经典畅销书，
世界第一人际关系大师传世之作！



口渴之前 先挖井

DIG YOUR WELL
BEFORE
YOU'RE THIRSTY

【美】哈维·麦凯 著

 中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS

H A R V E Y M A C K A Y

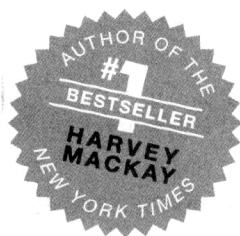


最令人期待的人脉宝典

《纽约时报》经典畅销书，世界第一人际关系大师传世之作！

口渴之前 先挖井

DIG YOUR WELL
BEFORE
YOU'RE THIRSTY



【美】哈维·麦凯 著

H A R V E Y M A C K A Y



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS

图书在版编目(CIP)数据

口渴之前先挖井/(美)麦凯著;姜永烛译.

—北京:中国青年出版社,2011.5

ISBN 978-7-5006-9942-2

I. 口… II. ①麦… ②姜… 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(2011)第084875号

Dig Your Well Before You're Thirsty

Chinese translation Copyright © 2011 by China Youth Press

Copyright © 1997 by Harvey Mackay.

All Rights Reserved.

This translation published by arrangement with Broadway Business, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Random House, Inc.

口渴之前先挖井

作者:[美]哈维·麦凯

译者:姜永烛

责任编辑:董小梅

美术编辑:张 建

出 版:中国青年出版社

发 行:北京中青文文化传媒有限公司

电 话:010-65516873/65518035

网 址:www.cyb.com.cn www.diyijie.com

制 作:中青文制作中心

印 刷:北京凌奇印刷有限责任公司

版 次:2011年6月第1版

印 次:2011年6月第1次印刷

开 本:850×1020 1/20

字 数:230千字

印 张:13

京权图字:01-2010-6308

书 号:ISBN 978-7-5006-9942-2

定 价:33.00元

我社将与版权执法机关配合大力打击盗印、盗版活动,敬请广大读者协助举报,经查实将给予举报者重奖。

举报电话:

北京市版权局版权执法处

010-64081804

中国青年出版社

010-65516873

010-65518035

致献

这本书是我的第四本著作，我把它献给那些在我讲完话后停下来感谢我的人，献给那些在机场中碰到我、停下来与我握手或与我分享美妙轶事的人。

我把这本书献给五十多个国家用几十种语言给我写信的善良的人们，他们给予我非常好的建议，和我分享在不同场合中的上千种经历。

我把这本书献给给我打电话、发传真、发邮件或访问我的网站的人们，他们和我交换对这个快速运转世界的想法和感受。

我把这本书献给曾经读过我的书、专栏和文章，从中得到启发和鼓励而阅读更多的人们。

同时，我也把这本书献给你们，我的新读者们，你们给我的第一次陪伴来自于翻开这本书的封面。

各位，我可以很骄傲地说，现在你是我人际网中的一员，而我也成了你们人际网中的一员。我们可以把这个人际网建设成什么样子——无论我们抱着多高的期望——都取决于我们自己。我可以很坦诚地说，是你们大家帮助我挖好了我自己的井。

目录

推荐序/杰克·坎普 / 009

引言/生日快乐，齐吉 / 011

跳进来吧，水很好

不眠不休的人际网 / 016

从六个结论开始 / 019

也许人际网确实高深 / 021

人际网的十大贡献 / 023

准备，挖井的时机到了

为胜利做好准备 / 040

人际网，像鲈鱼一样，就在用心寻找的地方 / 043

四个最佳探测点 / 046

你认识别人，但是别人认识你吗 / 051

最重要的一课 / 052

不走寻常路 / 055

现在，开始挖井

卢·霍茨的人际网故事：我是如何变成教练的 / 062

什么是人际网 / 064

- 什么不是人际网 / 066
- R.I.S.K：人际网建设的四个原则 / 069
- 坚固人际网的十六个墙脚石 / 079
- 把人际网当作生活的依靠 / 088
- 为什么目标要定低 / 097
- 人际网是我们 / 099

磨快你的刀

- 如何着手建立最佳优势 / 102
- 默罕默德·阿里的人际网故事：我如何学会拓展人际网 / 105
- 人际网：努力就会有回报 / 110
- 这不是部队：你需要的不只是名字、排名和序列号 / 117
- 如果对你没用，那就是没用 / 120
- 投入你自己的人际网 / 123
- 你给我看，我也给你看 / 124
- 最大的努力，最大的回报 / 125

挖掘你独特的技能

- 没有比眼看着一头鹿撞向你的大灯更糟糕的事了 / 130
- 屠夫、面包师、做信封的人 / 131
- 做一个不同的人 / 132
- 之后他们永远不会忘记你 / 134
- 独臂人的回归 / 136
- 从哪里开始不重要，重要的是在哪里结束 / 139
- 请带着我的人际网 / 141
- 让游戏开始 / 145
- 问：你将如何打开门？答：认识看门人 / 147
- 你读什么决定了你是什么 / 149
- 两分钟训练 / 150
- 游走的鲨鱼 / 152

== 继续往下挖 ==

艾玛·布姆贝克的联盟 / 156

带些东西去派对 / 158

力量在于多样性 / 160

尊重和爱护配偶的人际网 / 161

最好的帮助来源于自己的双手 / 163

在你后花园的人际网 / 165

进来吧，今天没有观鲨活动 / 167

马瑞林·尼尔森的人际网故事：我们如何得到超级碗 / 169

不要忘记离开你的人 / 172

教你的下属人际网的力量 / 173

为了销售而建立的人际网 / 176

== 不要掉进井里 ==

十大人际网错误清单 / 180

诺曼·奥恩斯坦的人际网故事：要赢得朋友和有影响力就不应该做的事 / 187

带着人际网跳槽 / 190

为了胜利而操控舆论 / 191

人际网警报 / 193

人际网智能 / 195

海报男孩 / 196

人际网之间并不总能划等号 / 197

问一下，你也许就能得到 / 198

== 照顾好你挖的井 ==

保持联系的十大法宝 / 200

接受之前最好先付出 / 205

永远绽放的花园 / 206

交易的技巧I / 211

- 交易的技巧 II / 213
- 你永远不知道电话什么时候响 / 214
- 只有打开门才能走过去 / 217
- 世界上最好的人际网建设者 / 218
- 现在争取入围奖 / 222
- 加入基层军 / 224
- 在创作中展现 / 225
- 派特·奥布莱恩的人际网故事：如何保持联系 / 228

■■■■ 每口井都会有回报 ■■■■

- 人际网十大法则 / 232
- 你的人际网评估报告 / 233
- 完美的人际网 / 237
- 教你的孩子人际网的力量 / 239
- 你的孩子教过你人际网的力量吗 / 240
- 孩子的力量 / 242
- 不是只有人类才会进行人际网建设 / 244
- 问与答 / 246
- 我知道的和喜爱的人际网格言 / 249
- 最后一些“做”与“不做” / 251

■■■■ 从井里打水喝，并与人分享 ■■■■

- 斯坦利·马库斯的人际网故事：去了的还会回来 / 254
- 给杰克打电话 / 257

最后的话 / 259

推荐序

杰克·坎普

在见到哈维·麦凯的头几分钟里，我就发现他已经是一个非常了解杰克·坎普世界观的专家了，他做足了准备工作。我一直都没有忘记这一点，到现在也一直为他所做的功课感到惊奇。

哈维·麦凯就是为写这本书而生的。

我为什么会这么说呢？因为这么多年来，他一直通过他的畅销书、演讲、讲座和全国发行的报纸专栏给千万人提供好的建议。而且他不只给工商管理专业的学生或哈佛法学院的崇拜者们讲，从他的“人生课程”到现在的人际网建设，在他所涉及的领域中他一直讲给我们每一个人听。

他是个有天赋的人，不但用脑说，而且用心说。他的叙述方式展现出一种少见的与生俱来的才能，再加上他有着丰富的实战经验，几乎适用于每个人的每人生阶段。所有这些使他帮助成百上千万的人们取得了优秀，并保持着领先。

现在哈维将他的注意力转移到了他人生中使他成为一个广受欢迎、成功并且有启发性的人际网络建设者的重要才能。

最好的老师通常也是最好的学生，哈维一直以来两者都是。他总是为了取得胜利做好准备，而这本书就是帮助读者在人生路上做出正确行动而做好准备。

不管你的目标是什么，你都绝对会用上这本书教你的所有人际交往的方法和技能。

这是一趟能带你去任何地方的愉快列车。

所以坐稳了，准备好享受吧，并把这些父母做梦都没有想过给你的建议带回家。

这本书向你展示了在这个便事贴世界里如何建立一个永久的人际关系网。读罢这本书后，把它送给你的朋友，或者你的孩子！

引言

生日快乐，齐吉！

我的一个朋友齐吉在他六十岁生日的时候办了一场派对并邀请我和我夫人卡萝·安。

那个场面可真是人山人海，大概有三百多人在那里，但是我认识的没几个。当我们终于挤到了主人面前时，齐吉给了我们每人一个熊抱。

“你太瘦了，”他和我说道，“都是因为跑步，我查过报纸了，看到你参加了今年的波士顿马拉松，你得多吃点儿。”

他从路过的侍者那里拿了一片波兰熏肠塞到我嘴里：“好吃吗？”

“好吃，”我边咽边说，“你最近怎么样？”

“今天，10月20号，是我的生日。3天，不，4天之后，10月24号，是你的生日。那天是星期二，不过呢，你是在星期一出生。1932年10月24号是星期一。”

“现在你来说说吧，你是怎么知道的？”

“你难道没听说过白痴学者吗？他们自己早晨起来都不会给自己穿衣服，却听上一遍钢琴协奏曲就能依靠记忆把曲子完整地弹奏下来，我们当中有些人就是研究日期的。你随便说一个日子，我就能告诉你那是星期几。”

“你可不是个白痴学者。”

“你能这么说真好，哈维。是的，你说的对，我是查出来的，这是我会做的事情，别人不做这样的事情，所以我做，就像一种商标吧。”

我们最终和齐吉分开，好让他有机会招呼别的客人，卡萝·安和我又重新走到人群当中。过了一会儿，我和我认识的一个人聊了起来，并说起我和齐吉相处有多开心，他是多好的一个人。

“哦，他只是有诀窍而已。”这个人用不屑一顾的态度回答说。

暂且把派对礼仪放在一边不论，我真想晃醒这个家伙并斩钉截铁地告诉他说：“这不是诀窍或者天赋，这也不是魔法，这些都不是凭空而来的。”

我每年都从齐吉那里收到生日贺卡，这绝不是出于偶然。他知道我是星期几出生，绝不是因为他是个白痴学者。他知道我参加了今年的波士顿马拉松，绝不是因为他喜欢搜索用六号小字打出来的有三万五千多个名字的名单。

这些都是用毕生时间在意别人的结果，从别人那里学习，倾听别人的心声。这都是用毕生时间建立社交网的结果，在人生当中不断地问自己可以为别人做些什么。

我们总是觉得我们羡慕的那些擅于社交的人都是天生精于此道，其实这是个神话。最好的社交家总是做出无限努力，进行最细致入微的考虑。

齐吉的派对让我颇有感悟的并不是那里有多少人，而是客人的多样性。年轻的，年长的；不同宗教，不同民族；银行家和社工，音乐家和工程师，师长故友，他们都在那里。不是偶然就能集结这样一群人的。

那么，到底应该怎样做呢？实际上，建立一个社交网和挖一口井有很多相似之处。首先，需要做一个决定。“你猜怎么着？也许有一天我会很口渴，我可能需要一口井来打水，我想我应该挖口井。”然后，家庭作业来了——为挖井做好准备。（我知道我总是告诉人们必须要做家庭作业，可能这和我妈妈是学校老师有关系。）

然后你就得开始实施了。这是很多人在生活的其他领域中从没翻越过的山峰。但是好消息是就社交而言，你已经开始了。你有朋友，有家人，有同事，有队友，有邻居，有基督教或犹太教教友，等等等等。现在你得从你已经开始挖的地方不断深入、拓展。

绝大部分用心的挖井人都满怀激情地开始，辛勤工作，挥洒汗水，然后回顾检查一下进程。通常这个时候，他们会发现需要提高技巧。

就像任何其他新行为一样，社交技能练习得越多，越容易。

当你把技能准备到位的时候，你就可以更加自如，挖得更深，而不是盲目或者机械地进行。你必须要有想法、有创造力地挖掘，再稍稍加一点品位。这就是让人际网越来越大、井越来越深的方法。

然后进行维护。凡是人类建造出来的东西，想要完好地保持原样，就必须精心地维护和照料，人际网也一样。与别人保持联系，和与别人取得联系同等重要！

而且不要忘记陷阱这回事，不要指望挖一个井就会百分之百适合你，没有人能避免犯错。

幸运的是，你有很多榜样可以效仿，像我这样的人已经犯过了所有我们需要犯的错误，要从我们的经历中学习。

随着你越来越有效率，你的井也会越来越深。你将发现你正在收获不同寻常、足以改变人生的成果，而且你可以将成果传给你关心的人。

你也会注意到自己很愉快，事实上，你会发现你已经找到了一口生活之井——人际网。

这本书告诉你可以逐步实施的步骤，让你永远也不会口渴。

这本书中还包括个人社交故事，来自于一些最好的“挖井人”，他们中有默罕默德·阿里、卢·霍茨、斯坦利·马库斯、派特·奥布莱恩，还有其他很多人。

这本书现在就在你手里，开始好好挖掘吧！

麦凯箴言

想在一条众所周知的河流中逆流而上？如果你有一个人际网，你就已经有桨在手了。

跳进来吧，水很好

JUMP IN, THE WATER'S FINE



不眠不休的人际网

A NETWORK NEVER SLEEPS

周六早晨，我们四个像往常一样打完了一轮高尔夫双人小组对抗赛。在俱乐部讨论战况时，杰瑞说：“昨晚我接到一个电话，当时是凌晨两点钟。我就不说是谁打的电话了，因为你们当中大概有人认识他。他当时已经有点歇斯底里。他的会计师下午打电话告诉他公司财务状况很不好，已经付不起薪金了，如果他不能索回已经开出的支票的话，他就很有可能要坐牢。这个家伙需要两万美元。非常奇怪的是，过去十年里，我和他都没有联系过。他说他打给我的唯一原因是我曾经是他很亲近的朋友，而且我应该知道他是一个值得信任的人。我表示可以借给他几千美元，但是我没有给他需要的数目，虽然我有这笔钱。”

“这件事让我琢磨，”杰瑞继续说，“如果是我遇到这种情况呢？如果我半夜两点钟打电话，真正有几个人能竭尽全力帮我走出困境？”

“你觉得能有几个人呢，杰瑞？”

“两个，也许三个。”

桌边的人轮流回答这个问题，答案都差不多，直到轮到我。

“五十个人。”我回答说。

“得了吧，哈维！你这是胡扯。”

“不，不是胡扯，”我说，“过去近四十年，我一直在为杰瑞这种电话做准备。我一直没有到需要打这种电话的地步。但是我打了其他五十个类似的求助电话。家里出现医疗危机时，我曾经半夜两点钟打电话找城里最好的医生；我曾经打这样的电话拯救了一位被敲诈的员工；我曾经令一个客户不但没有与