

吴利霞◎著

脉到成功

——让你大器“早”成的8大人脉黄金律

你不缺少努力，不缺少能力，你缺少的是人脉！

8大人脉黄金律，成功真的有捷径！

职场人士不可不知的人脉秘密！

本年度最值得期待的一本人脉力作

成功 = 30% 的知识 + 70% 的人脉



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

脉到成功

——让你大器“早”成的8大人脉黄金律

吴利霞◎著



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

图书在版编目(CIP)数据

“脉”到成功:让你大器“早”成的 8 大人脉黄金律 / 吴利霞著.

— 北京:北京邮电大学出版社,2011.9

ISBN 978-7-5635-2704-5

I. ①脉… II. ①吴… 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 155503 号

书 名:“脉”到成功:让你大器“早”成的 8 大人脉黄金律

作 者:吴利霞

责任编辑:彭莎莎

出版发行:北京邮电大学出版社

社 址:北京市海淀区西土城路 10 号(邮编 100876)

发 行 部:电话:010-62282185 传真:010-62282735

E-mail: publish@bupt.edu.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京联兴华印刷厂

开 本:720mm×1 000mm 1/16

印 张:16.75

字 数:258 千字

版 次:2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5635-2704-5

定 价:32.00 元

· 如有印装质量问题,请与北京邮电大学出版社发行部联系 ·

内容简介

本书跳出了“完善自我，广结人缘”、“先做人后做事”的成功学老套路，从“借助贵人的力量，高起点起步、高起点竞争”这一角度，全面分析了“人脉促进人更快、更好地成功”的道理，并提供了“感恩”、“双赢”等切实可行的成功原则和方法。本书具备全新的论述角度和风格，语言风格幽默诙谐又不失庄重，极符合当代读者尤其是年轻人“轻松阅读”的需求。

作者简介

吴利霞，女，毕业于河南工程学院，曾担任某集团公司人事经理，策划、撰写了《你为什么总是错过》、《海盗团队：生存与共荣》等多部畅销书。

策划人：彭莎莎

责任编辑：彭莎莎

装帧设计：杨拉国

团购电话：010-62282185

投稿邮箱：shashapeng@163.com



目 录

第1章 诠释幸运，人脉让成功来得更快	1
1. 不是怀才不遇，只是没有好人脉	2
2. 关键时刻，不靠运气靠人脉	5
3. 大树底下好乘凉	7
4. 朋友多了路好走	9
5. “朝中有人”好办事	12
6. 借力使力更具威力	14
7. 人脉通钱脉	18
8. 人脉是黄金种，播下就有收获	21
9. 单打独斗难成气候，拥有人脉才能左右逢源	23
10. 成功人士大都有给力的人脉	26
11. 创造“真正”的竞争力	28
 第2章 仁者得人，经营人脉要有人格魅力	 31
1. 懂得尊重，方能赢得尊重	32
2. 诚信是建筑人脉的基石	34
3. 恪守诺言，说到就要做到	37
4. 恪守原则，该说“不”时就说“不”	39
5. 胸怀宽广带来好人缘	42
6. 谦虚低调才能占上风	45
7. 自控力彰显成大事的风范	47
8. 敢创新，不一味模仿他人	49





9. 学会宽恕，主动与对手伸手言和 52
10. 热情洋溢是最强的感染力 54
11. 不推卸责任，做个有担当的人 57
12. 伸手不打笑脸人，一张笑脸走天下 59
13. 幽默风趣，制造轻松的气氛 62
14. 举止文雅显素养 64
15. 多说礼貌用语，表现绅士风度 66
16. 体态语言巧利用，暗表丰富含义 69
17. 宠辱不惊，定力显魄力 71
18. 不吝啬赞美，经常赞赏别人收效大 73

第3章 相逢是缘，广交朋友扩大人脉圈 77

1. 熟人往往起源于“陌生人” 78
2. “一面之缘”是熟识的起点 80
3. 一回生，二回熟，三回才能好办事 82
4. 珍惜每一张递到手中的名片 85
5. 名片投递：小名片大学问 87
6. 老乡也是一种熟识的关系优势 89
7. 多结交一些有远见的朋友 92
8. 简洁有效的开场白是交际的开始 94
9. 准备一些有助于“热聊”的话题 97
10. 优先结交那些对自己有帮助的人 99
11. 正视“陌生人脉”，敢于向陌生人推荐自己 101
12. 寻找和创造更多的共鸣区域 104
13. 提高人脉存储意识，尽早构建社交圈 106

第4章 摆正心态，避免人脉存折损息或透支 109

1. 人脉不能拿来就用——欲取先与 110
2. 交友不可急，需要循序渐进 113
3. 关系不可断，积极修复受损的关系链 115
4. 主动不可耻，主动走到成功者身边 118





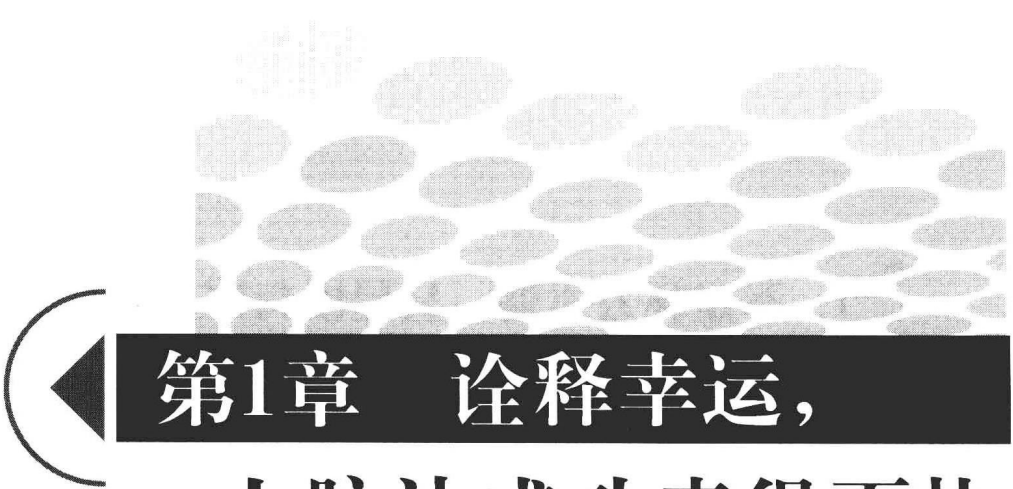
5. 感情投资要细水长流	121
6. 以“和”为贵，自然成为聚拢焦点	123
7. 善于交际是制胜的一种能力	126
8. 站在他人的立场看问题	128
9. 不要冷落那些落魄的朋友	131
10. 面对自己的错误，要学会主动说“对不起”	133
 第5章 有心插柳，做好现有人脉资源“明细账”	137
1. 列出现有的人脉清单	138
2. 家族脉络分布要清晰	140
3. 熟悉家族成员的职业及相关背景	142
4. 不要忽视了朋友的朋友	146
5. 远亲也要常走动	149
6. 从现有关系中画出成功的线路图	151
7. 做好自己在关系网中的角色定位	154
8. 整理手中的名片，有待利用	156
9. 不要忽视你父母的同事	159
 第6章 胜却无数，贵人是最具魔力的人脉	163
1. 分清楚谁才是你的贵人	164
2. 你还没成功，是因为你没遇见贵人	167
3. 贵人无处不在，哪怕是一个乞丐	169
4. 多为自己创造与贵人接触的机会	171
5. 有效运用“大数法则”	174
6. 重视“社团”组织，挖掘自己的贵人	176
7. 好人缘可以衍生出贵人运	178
8. 投其所好，保持与贵人的关系	181
9. 不要和贵人擦肩而过	183
10. 贵人是人脉资源中的“优质资产”	186
11. 贵人推一步抵得上自己走百步	189
12. 贵人是成功的加速器	191





13. 今日你做贵人，明日他就是你的贵人	193
14. 活跃的贵人帮你走向成功	195
 第7章 环环相扣，职场人脉让你身价倍增	199
1. 工作中不做孤立无援的“独行侠”	200
2. 别让才华和能力被别人的人脉埋没	202
3. 吸引同事经常为你搭一把手	205
4. 对上沟通学会维护领导的尊严	207
5. 对下需主动拉近距离	210
6. 适当放贷人情债，增加人脉收益	213
7. 升职之后仍需搞好与旧同事之间的关系	216
8. 试着与你不喜欢的人交往	218
9. 看清禁区，勿入上下级关系的敏感区	221
10. 锋芒适露即可，避免成为众矢之的	223
11. 善于借用人情，促成好事	225
12. 升职加薪，巧用领导这一人脉	228
 第8章 商务常青，客户人脉就是你的财脉	231
1. 人际交际圈越广，绩效越佳	232
2. 与客户投缘，“朋友式”交往最好	234
3. 一视同仁，不怠慢任何一个客户	237
4. 买卖不成，也要建立友好关系	240
5. 在客户中树立良好口碑，是最好的“财富杠杆”	242
6. 让每一位客户都觉得“我比其他客户更受优待”	245
7. 客户的意见与批评应虚心接受	247
8. 真心付出，客户当以订单回报	249
9. 重诺守信才能长久合作	252
10. 创造自己被客户“利用”的价值	254
11. 帮客户赚钱，其实就是在帮自己赚钱	257
12. 制造默契，会意客户的言外之意	260





第1章 诠释幸运，

人脉让成功来得更快

可能对于很多人来说，真正的黄金和珠宝才是价值连城，才是富有的象征，才是财富的代言。其实不然，拥有好人脉才是真正让人取之不尽、用之不竭的财富源泉。

积累人脉，其实就是在积累财富。人脉没有黄金珠宝那样有昂贵的标价，因为没有一个是可以比拟的数字能用来衡量人脉的价值。人脉是一种无形的资产，是潜在的巨大影响力，它是无价之宝。

如果说成功有捷径，那么，它就是人脉优势所铺成的神奇之路。



1. 不是怀才不遇，只是没有好人脉

有些人自恃是能人才干，可却总是碌碌无为，总抱怨得不到施展才华的机会，只能在一些平凡的岗位上庸庸碌碌，看着那些甚至不如自己的人大展拳脚，升职发财。

于是乎，哀怨声四起：为什么我总是遇不到我的伯乐？

这看似怀才不遇，其实呢？问题的本质在于一个人的“人脉”。

据说，斯坦福研究中心曾发表过一份调查报告，其中指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。而这个关系也就是指人脉。

人们常说“朋友多了路好走”、“多个朋友多条路”，其实讲的就是人脉的优势，有些人的人脉圈子很广，于是办起事来就非常容易，而有些人的人脉圈子很小，于是就处处碰壁，办起事来非常困难。

比如，两家同等实力的公司要竞标一个工程，A公司熟识该工程中一个参与决策的关键人士，这个人也对A公司有一定的了解。而B公司却没有这样的人脉，因此最后竞标失败，由A公司中标，成功夺得机会。

这就是所谓的熟人效应，是指熟人之间由于相互间的特殊关系，在一方有困难的时候会让另一方去帮助解决问题，或者是一方会对另一方形成一种比陌生人更为信任的态度，从而更愿意与之合作、交往。对于A公司和B公司来说，其实他们都有做这个工程的实力，都能够把这个工程做好，而之所以A公司会成功，就是因为他的人脉中有伯乐，在这两家公司同等实力的情况下，这位伯乐肯定会主观地倾向于比较熟悉的A公司。

也就是说，对于招标公司来说，既然有着同等的实力，我为什么不找熟悉的、知根知底的人来做呢？

可能有人会说：这太不公平了。





其实，这也只能说明B公司在人脉关系的处理与塑造上有一些欠缺。

我们打个比方来说，每个人积攒的人脉就好像是一个或大或小的数据库，当需要帮助时就能够在不同的类别中找到合适数据，来解决当前的问题。而如果你没有这个数据库或者你的数据库内容并不是很全面，那么，即使你是一匹千里马，让伯乐去发现你也将是非常困难的事情。

有这样一个故事：



王晓和赵静是同乡，在上大学期间，王晓是一个比较活泼且喜欢交际的人，每天除了学习，总爱去参加一些活动，如各种文学类、艺术类、运动类社团；他还参加一些志愿者活动，去帮助敬老院的老人们，给他们讲故事、唱歌、跳舞，给老人送温暖。于是，他的朋友很多，在学校的头衔也很多，班长、社交部部长、爱心达人……

而赵静则是一个性格较为内向的人，不太善于交际，每天除了去教室学习回到宿舍还是学习，一副高高在上、与世无争的样子。因此她的交际圈很窄，朋友也非常少。其实，王晓和赵静都是名列前茅的好学生。

大学毕业那天，王晓与同学们依依不舍，声声道别：“以后常联系啊”、“有需要我的一定说话哦”、“发达了可别忘了拉哥们一把啊”。赵静则早早拉着行李，一个人捧着优秀毕业证书去“闯天地”了。

在找工作的过程中，王晓由于在校期间探望敬老院的老人时认识了一位企业的老干部，这位老干部非常赏识王晓的才华，于是介绍他进入了一家大企业工作，因此王晓得到了稳定的工作。

闲暇时，他时常与朋友、同学保持着联系，偶尔与同学聚聚会，之后，他通过同学的介绍认识了一位大企业的负责人，通过与其交流，他为公司拿下了一笔很大的业务单子。正是由于这个单子，促进了两个企业之间的大力合作。王晓因此功劳被升职为部门经理。而这一切仅用了短短一年的时间。

虽然赵静和王晓的学习成绩一样很优秀，能力也很强，但是由于她不善于沟通，没有好的人脉，在找工作的过程中遭受了一次又一次的打击，好的企业进不去，小的企业也是许多人挤破了头在争抢一个小小的文员职位，最终为了生计，她不得不一次又一次地降低自己的要求，在一家小公司做了一





名制图人员。一年过去了，她感叹世道不公，感叹自己满身才华得不到施展……

从这个故事中我们可以看出，很多时候，怀才不遇与没有好人脉有着很大的关联。王晓因为善于沟通、交际，为自己建立了一个很好的人脉关系网，因此处处逢生，才华很快得到了认可，项目做得非常顺手……于是，他升职、加薪，之后的发展空间仍然很大，因为他的人脉网没有停止编织，他的发展空间就会随着关系网的扩大而无限放大。

如果说王晓是人脉的受益者，那么赵静则是“熟人效应”的受害者，她主观地认为学好了理论知识、学硬了专业技术，就可以成就美好的人生。但在市场竞争激烈的今天，机会有限，当机会的大门打开时，那些有着好人脉的人，早早地就被伯乐发现了，而没有好人脉的人只能辛苦地寻找自己的伯乐或者徘徊在机会的门外，这其实就是一种优势缺失。

就拿“就职”这一点来说，有调查数据显示，人们认为人脉能为自己增加就业机会或是升职机会的比例占到了42%，是所列几项中比例最高的一项。另外，据人力资源管理协会针对两种特定人群即人力资源主管和求职者，进行的一项调查结果显示，有95%的调查对象通过“关系”找到合适的人才或是工作，而且，其中有60%之多的人力资源主管和80%的求职者认为，这是最为有效的方式。

因此，一些自认为是千里马的能人才士，不要总是奢望着有伯乐来“识”你，这犹如守株待兔般愚蠢。要知道这是个用人脉说话的社会，我们每一个人在社会中并不是单一的个体，生存的需要使得每个人都要遇到形形色色的人，而这些人是否能够帮助自己在未来的路上走得更顺利些，就看你的人脉资源打造得如何。





2. 关键时刻，不靠运气靠人脉

人总有燃眉之急的时候，在这种关键时刻如果你能做的只有听天由命，只有抬头看天祈祷菩萨保佑，只有任由命运捉弄，只有任由火烧眉毛，这也未免太可悲了。

不论什么时候，不论什么状况，求菩萨都是无济于事的，这个时候你只有把求助的目光转向身边可利用的人脉资源，也许别人一个“举手之劳”就解了你的燃眉之急。这就是人脉的力量。

人们都说，现在大多数的80后、90后都是现实主义派，物欲高，注重精神享受。作为社会新生力量的80后、90后，他们的性格描述通常是：崇尚自由，崇尚个性，不走寻常路，不愿落入俗套，不愿屈膝于人下。因此，有很多80后、90后脱开社会传统束缚，避开了职场复杂的人际关系，做起了自由职业，哪怕摆地摊也要摆出自己的小王国。

的确，有些80后、90后在他人看来不起眼的小行当里面发了家，赚了一桶又一桶金，做了小老板，满足了自己的经济需要，这是相对幸运的情况。

然而，我们需要问一个问题，或者也可以说做一个小测试：当你遇到困难、遇到窘境时，真正意义上能够帮助你的人有哪些？

对于强调个性的80后、90后来说，他们可能从一开始就没能重视到人际关系的作用，甚至因为讨厌社会复杂的关系网而费尽心思打造自己的“小空间”，但也正是因为这样的小空间，隔离了原本可以发展并存储的人脉，同时也隔开了与“好运”、“贵人”相遇的机会。



小娅就是这样的一个90后女孩儿。她讨厌世俗，讨厌社会人士的成熟干练，相比起复杂的社会，她更喜欢在学校时的那份纯真。于是，她一毕业便





拿着从家里要来的2000元钱去饰品批发市场开始了自己的地摊生活。

小娅每天白天就去各大饰品批发市场淘货，到了傍晚就收拾东西去夜市区“练摊”。

一天，小娅把摊位摆好后发现旁边那个卖炸臭豆腐的老头儿摊位摆得太靠前，顿时心想：这老头儿也太狡猾了吧？把我挡住，还让我怎么做生意啊？

于是，小娅没好气地上前对低着头忙活的老人说了句：哎，把你的摊位往里推推吧，别蹭着人家谁的车，现在“碰瓷”的这么多……

老人二话没说便往里拉了拉，小娅的摊位便凸显了出来，小娅满意地笑了笑。

过了几分钟，戏剧性的一幕发生了：一个男子骑着摩托车在闹市中穿梭，轧坏了小娅摆在前两排的饰品之后，非但不道歉，反而还强词夺理说小娅的摊子刮花了他的摩托车，他对小娅破口大骂，还拉拉扯扯，训斥小娅是非法的商贩，非闹着让小娅去派出所。旁边围观的人很多，但却没有一个人站出来替小娅说句话。

小娅彻底绝望了，她想：这回哪怕是菩萨也帮不了我了。

但此时意想不到的事情却发生了：卖臭豆腐的老大爷却帮小娅说话了，紧接着一排好几个摊主也都纷纷上前给老大爷帮腔，最终，男子感到不妙，于是自认理亏，落荒而逃。

小娅很疑惑：我那样欺负这个老大爷，他怎么还帮我啊？

可是老大爷却说：“小姑娘啊，要不是你，被讹的可能就是我了……以后啊，对于这种无赖，我们就得联起手来，一致对外，你说是不？”

从案例中我们可以看出，小娅极度缺乏积攒人脉的意识，在她看来，自己做自己的生意就好了，无须与身边那些不相干的人建立什么情谊，所以，遇到困境后，她孤立无援，甚至连向菩萨祈祷的信念都没有了。

事实也的确如此，在这种时刻，求菩萨也没用。

而相对小娅说来，那位卖臭豆腐的老大爷却是“人脉”高手，从他一露面，其他摊主纷纷帮腔，就可以看出他日常中对于人脉的积累。此外，从他最后给小娅说的那番话，我们就可以看出，他是在拉拢新人，建立新的关系





网，这样以后不论谁再遇到困难，也不至于求爷爷告奶奶也无济于事那么令人绝望。

不论什么时候，想要靠菩萨保佑，靠自己去孤军奋战，均是效果甚微的，只有人脉才是最可靠的王牌。正如比尔·盖茨曾说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个可以为你分担忧愁的人。”他是一个懂得招募并培养有用人脉的人，事实也证明，他在人脉上所做的铺垫果真成为了他事业上的助力器，助他达到了事业的巅峰，拥有世人瞩目的成就。

3. 大树底下好乘凉

俗语中所讲的“大树底下好乘凉”，意多指寻得一棵大树，依靠大树的枝荫来得到庇佑，获得舒适感，而这个大树也往往是指“靠山”，觅得一个好人脉，它就可以供你依靠，助你成长。

当然，也有不少的民意把这句话运用在一些社会“恶风俗”上，如那些没有本事的人“无功受禄”、“无才受宠”、“有错却受包庇”……所以，在此我们要申明的是，本节中我们所阐述的“大树底下好乘凉”并不是在为这种恶风俗推波助澜、进一步倡导，而是要告诉新一代的年轻人，如何更为正确地去塑造人脉、利用人脉。



肖竹是典型的“无背景、无后台、无后门”的三无型普通人，可是，他通过自己的努力让自己的专业学习成绩在排名榜上从来都是“不普通”的角色，长期名列榜首，毕业论文也成为了老师们频频拿出来作为范例的典型。

可是，这份优秀在人才市场并未能成为砝码，没能为肖竹赢得“名企业、高薪、高职位”的好差事。最终，为了生计，肖竹放低了要求，进入一家小





公司担任了一名普通的销售人员，其实说白了，就是一名业务员。

一天，肖竹像往常一样在公司加班，到了晚上11点，那名老保安也像往常一样在锁门前提醒肖竹该下班了。

这天，老保安来了兴致说要请肖竹吃饭。饭桌上，老保安对肖竹如此敬业工作的表现表示了看法：“你的条件这么好，却在这么一个小公司里，真是屈才了啊。”

肖竹笑了笑：“既来之，则安之。再大的公司也是从小做起的，如果我的才华可以让我伴随着这个小公司一起成长，变强变壮，让它成为一个大规模的知名企业，那个时候，您还觉得我屈才吗？呵呵……”

对于这么乐观的回答，老保安感到十分意外。他也曾很多次与公司里的职员交心，从高层到低层，这样的想法还真是从未听闻。他顿时也来了兴趣：“哦？把公司做大？这好像应该是老板应该考虑的问题啊。”

“我听说了，老板的学历与能力其实有限，他是子承父业，父亲倒非等贤之士，也正是这样，他就更需要我的才华来补足，来辅佐。再说，把公司做大，这应该是所有员工的愿景，如果人人都想那是老板的事，工作怎么能真正卖力啊？”

“哈哈……听别人这样评价我们父子，不知是喜是忧啊。”

“呃……您？您是……”肖竹瞪大了眼睛。

“正如你说的，我儿子的才学与能力有限，所以我很难完全罢手把公司交给他，只能暗地里帮他观察公司的运作，必要时给予提点和建议。原本的意愿只愿让公司就这样走下去，并没有做大做强的野心。可是听你一席话，我的野心被点燃了。你有什么想法，尽管说来听听。”

“现在我们公司虽小，但却不是最为主要的问题，公司在管理制度与运营方式上都存在着本质的问题，全部是家庭式管理，各个要职都是肥水不流外人田，可是也正是因为这样，不论哪个部门出了问题，都不好处理，侄子管不了叔舅姑娘，太混乱了，所以，很多制度也就成了摆设。公司要发展，就要进行大改革……”

听着肖竹滔滔不绝地阐述着为公司酝酿已久的改革计划，老保安心中泛起了涟漪。

