

一部百科全书式的人际关系学必读书

迄今为止内容最全面、方法最实用、技巧最丰富的人脉大全集，集古今中外人脉操纵术之大成，帮助千万人轻松斩获成功的人脉法则。

人脉操纵术 大全集

刘行光 刘兰◎编著

超值
白金版

内容更全面，剖析更深刻，
引证更科学，方法更实用。



江西人民出版社

一部百科全书式的人际关系学必读书

人脉操纵术 大全集

刘行光 刘兰◎编著

人脉大全的必读书

人际关系学入门

刘行光 刘兰 编著

江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉操纵术大全集 / 刘行光, 刘兰编著. — 南昌 :
江西人民出版社, 2011. 6

ISBN 978 - 7 - 210 - 04836 - 7

I. ①人… II. ①刘… ②刘… III. ①人际关系学 -
通俗读物 IV. ①C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 100694 号

人脉操纵术大全集

刘行光 刘兰/编著

责任编辑/王华

出版发行/江西人民出版社

印刷/北京九天志诚印刷有限公司

版次/2011 年 7 月第 1 版

2011 年 7 月第 1 次印刷

开本/787 毫米 × 1092 毫米 1/16 23.25 印张

字数/390 千字

书号/ISBN 978 - 7 - 210 - 04836 - 7

定价/39.80 元

赣版权登字—01—2011—112

版权所有 侵权必究

如有印装质量问题,请寄回印厂调换

人脉就是经由人际关系而形成的人际脉络。人类的生命能够存续，离不开四通八达、纵横交错的血脉网络。在工作、学习或者生活中，同样存在着一个类似血脉的系统，这就是人脉。如果说血脉是人的生理生命得以生存的基础，那么人脉便是人的社会生命支持系统。一粒种子发芽了，幼苗要长成参天大树，必须有粗壮发达的根脉供给营养，由叶脉运输养分和氧气等。同样，人要成就一番事业，也需要发达的人脉。

人具有社会属性，任何人都不能脱离社会这个大家庭而孤零零地生存，即使漂流到孤岛上的鲁宾逊也不例外。常言说得好，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。在这个高速发展的社会中，无论我们从事什么行业、做什么事情，都离不开人脉；否则就像无源之水，无本之木，在社会上寸步难行，更不必奢谈成功了。成功的过程是不断积累人脉的过程。你掌握的知识固然重要，但更重要的是你认识多少人，这些人能否在关键时刻助你一臂之力。

人脉的高度决定了事业和人生的高度。俗话说：“花花轿儿人抬人。”人生宛若登山。如果你人脉匮乏，举目无亲更无友，那么你就只好一步一步地攀登了；如果你拥有四通八达的人脉网络，就可以坐上缆车，直接到达成功的巅峰。可以说，人脉是一把打开财富宝库的金钥匙，是一张通往成功的入门票。要知道，自己走十步，远不如贵人扶你走一步。

人脉是一笔潜在的财富，也是一种无形的资产。有人脉就有力量，有人脉才有竞争力。有人脉能让你一生远离贫穷，没有人脉可能让你终生受穷。想想看，你是否为了获得一个职位绞尽脑汁，到头来别人却不费吹灰之力就得到了，就因为他认识一个重要的人物呢？你是否为了获得某个商业数据大费周折，别人却因为广结人脉，只需一个电话就解决问题了呢？

人脉是最好的支持系统，也是心灵抚慰的栖息地。从本质上讲，人是孤独的动物，他人的温暖和帮助是心理维生素。任何对朋友的轻慢，即便不说是愚蠢，也是无知和疏漏。最好的朋友是当你哭泣的时候，他会默默地递上纸巾；当你需要帮助时，总是百分之二百地提供帮助；当你忘乎所以的时候，他会兜头泼下一桶夹着冰碴儿的水，

让你在锥心刺骨的同时想起自己的本分。人生最大的痛苦并不是在凄惶之时无人诉说，而是在快乐之际无人举杯同贺，锦衣夜行，好不寂寞！

人脉是掌握全局的情报站，是无价的智囊团。在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。日本前外相宫泽喜一有一个闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的考虑时间。如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他智囊团的众多成员。

本书分为上、中、下三篇，分别为“人脉经营术”、“人脉操纵术”和“人脉应酬术”，层层深入地讲述了如何运用人脉的技术来获得事业和人生的成功。首先是人脉经营术，从走出人脉误区到建立和拓展人脉，运用人脉经营的思路，帮助你建立起一个无所不包的人脉资源网络；其次是人脉操纵术，按角色分类讲述了人脉操纵的核心技巧，让你的人脉达到一个随心所欲、八面玲珑的局面，获得人与人之间的共赢；最后是人脉应酬术，从说话办事到社交礼仪和宴请求人，只有拥有良好的交际能力，才能帮助你把人脉资源运用活络，助你达到事业和人生的巅峰。

人脉是一生的功课。许多人即使经营人脉关系多年，也常常被复杂的人际关系搞得焦头烂额。他们每走一步都觉得非常吃力，经常扪心自问：症结究竟在哪里呢？其实，答案还是人脉，因为人生成长的每个阶段都有不同的人脉需求。所以说，搞好人际关系不是一蹴而就的，而是需要付出一生的精力。从这个意义上来说，本书适合各个年龄段的读者，只要阅读本书定能有所收获。

本书采用的案例无不精挑细选，既有历史故事，也有名人轶事。更重要的是，书中不乏工作与生活中随处可见的事迹，令人感到亲切生动，不但增加了人脉知识，而且丰富了社交经验。通过一些切实可行的案例，你还可以有效地拓展自己的人脉圈，利用人脉轻而易举地获得事业和人生的成功！

上篇 人脉经营术

好莱坞流行着这样一句名言：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”斯坦福研究中心也曾发表过一份调查报告指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。可见人脉的重要意义，人脉就是一个人打开财富之门的金钥匙，通往成功之路的入门票。所以千万不要轻视人脉，想要获得幸福和成功，就从现在开始为你经营良好的人脉资源吧。

第一章 走出误区：你的人脉错在哪里	3
□自己是个半吊子，哪里来的朋友	3
□迷信个人奋斗的神话，忽略人脉经营的威力	5
□走不出自己的舒适圈，融不入社会的大圈子	7
□不懂得闲谈功夫，不注重感情和价值观的沟通	9
□过于急功近利，平时不焚香，急时抱佛足	11
□不懂得利益回报，给他人制造了过多的麻烦	14
□眼中只有关键和重要人物，忽视了小人物	16
□说的比做的多，做了过多的承诺	18
□爱抱怨计较，看不到别人的优点和好心	21
□不为别人和自己留空间，不懂得尊重对方	23
第二章 打造形象：你的形象价值百万	26
□你只有两分钟时间来打动他人	26

<input type="checkbox"/> 提升自己的形象，从修饰自我开始	28
<input type="checkbox"/> 用衣服包装自我，用魅力打动他人	31
<input type="checkbox"/> 举手投足皆影响你的办事效果	33
<input type="checkbox"/> 微笑能增加你办事成功的机会	35
<input type="checkbox"/> 得黄金百斤，不如得季布一诺	37
<input type="checkbox"/> 以诚待人是成就伟业的根本	40
第三章 广积人脉：编织通达关系网络	43
<input type="checkbox"/> 通过熟人介绍，扩展你的人脉链条	43
<input type="checkbox"/> 参与社团活动，融入社会的大圈子	45
<input type="checkbox"/> 利用网络展现自己，吸引众人的关注	47
<input type="checkbox"/> 参加培训，认识一些志同道合的人	49
<input type="checkbox"/> 不怕拒绝，主动出击，结识一些名人	51
<input type="checkbox"/> 站在富人堆里，多结交一些比你强的人	53
<input type="checkbox"/> 只有找到关键人物，才能解决问题	55
<input type="checkbox"/> 拜冷庙，烧冷灶，落难英雄值得交	57
第四章 慧眼识人：找对人才能办好事	60
<input type="checkbox"/> 嫉贤妒能的人不能委以大任	60
<input type="checkbox"/> 性情急躁的人难以获得成功	63
<input type="checkbox"/> 目光长远的人可以共谋大事	65
<input type="checkbox"/> 善于反省的人足以担当重任	68
<input type="checkbox"/> 追求长期利益的人值得耐心等待	71
<input type="checkbox"/> 大事果断的人受人尊敬	74
<input type="checkbox"/> 偏听偏信的人不能担当大任	76
<input type="checkbox"/> 轻诺寡信的人不足以信任	79
<input type="checkbox"/> 拘泥小事的人很难有大成就	81
<input type="checkbox"/> 言必有中的人能担大任	84
<input type="checkbox"/> 判断草率的人办事不可靠	86
<input type="checkbox"/> 喜怒可控的人可以成就大事	88

第五章 互惠互利：打造共赢的利益链	92
□找到共同利益，难事不再难办	92
□通过交换资源，把蛋糕做大	94
□虾米联合起来能吃掉大鱼	97
□感情投资，放长线钓大鱼	99
□欲求先予，让对方知恩图报	101
□有舍有得，人情要做就要做足	104
□人脉的最高境界是“共赢”	106
第六章 积聚能量：让你的人脉越滚越大	109
□只有优秀的人才拥有优秀的人脉	109
□打造自己，积极创造自己被“利用”的价值	111
□如果你没有实力，就算认识天皇老子也无济于事	113
□了解彼此的事业方向和人生目标，寻找共同点	115
□把自己的姿态放低，你才能积累更多的人脉	117
□放弃小利成就大利，坚持原则才能赢得众人的信任	120
□你的能量有多大，关键要看你会不会整合人脉资源	122
□做不到“门当户对”，再好的友谊也会慢慢无疾而终	124
□与人相处要给人两种感觉：一是乍见之欢，二是久处之乐	127
□扩展人脉关系最有效的方法就是与别人交换人脉资源	129
□强强联合才能让事业更上一层楼	131

中篇 人脉操纵术

人脉就如同金钱一般，如果不能有效地利用起来获得利润，那么在不断的通货膨胀中就会逐渐贬值，越来越不值钱，所以不仅要储备人脉资源，关键还要会利用。只有学会了操纵他人，让他们为你所用，对你的事业、生活产生积极的帮助，你的人脉资源才能发挥作用，帮你一步

步走向成功。

004

目录

第七章 巧妙真诚，让领导赏识你 137

- 如果进言会引起愤怒，不妨先来一句“虽然明知会挨骂” 137
- 不说领导的建议“不好”，只说什么是“好” 139
- 在展现自己的才华时，别忘了消除领导的猜忌 141
- 效仿领导的动作，可以获得领导的好感 144
- 自己人效应：与领导保持一致，做领导的自己人 146
- 拥护领导形象，绝不和同事在背后说领导长短 148
- 一定要对领导有敬意，但绝不能敬而远之 150
- 领导就是领导，再亲近也别和他称兄道弟 152
- 领导派下不可能完成的任务，接下来再说 154

第八章 八面玲珑，让同事支持你 157

- 适当地示弱求援，软化同事的戒备心 157
- 整体性定律：合作共事，心中装有全局意识 159
- 学会求同存异，与同事和谐相处 161
- 出丑效应：暴露瑕疵，更能拉近彼此的距离 163
- 责任病毒：不要随便做同事的工作 165
- 好奇害死猫，不要做职场里的“包打听” 167
- 在竞争中做到藏而不露 168
- 投以木桃，报以琼瑶，不要轻视小恩小惠 170
- 瀑布心理效应：有话好好说，忠言也顺耳 172

第九章 知人善任，让下属拥护你 175

- 人生而平等，尊重你的员工他会更卖力 175
- 反用不值得定律，让下属把事情做好 177
- 越是优秀的下属，越是需要用激将法 179
- 勇于担当，让下属把你视为撑腰的后台 181
- 知人善任，把恰当的人放在恰当的位置上 182

□给员工摆一个擂台，催进内部良性竞争	184
□给员工以足够的空间，充分挖掘他们的潜能	186
□有时候不能太亲近，把握好“临界距离”	188
□必要时挥泪斩马谡，杀一儆百，以儆效尤	190
第十章 相得益彰，让客户成就你	193
□注重第一印象，让客户从一开始就信赖你	193
□谈判中没有对与错，永远不要与客户正面争执	195
□从感性上吸引客户下决定，再用理性巩固其决定	197
□得寸进尺地提出要求，客户才更容易接受	199
□承诺一定要做到，能做到的一定要承诺	201
□发现客户的“隐性”优点，予以真诚的赞赏	203
□焦点效应：重视客户能带来事半功倍的效果	205
□暗盘优惠：让客户在感激中成为忠实的伙伴	206
□华盛顿合作规律：想达成交易，先拿出诚意	208
□跷跷板定律：利益均衡是王道，大家都能分杯羹	210
第十一章 借力而行，让贵人帮助你	212
□好机遇不如好人缘，广结人脉才能顺风顺水	212
□眼睛不要总往远处看，贵人就在你身边	214
□不要瞧不起小人物，他们也可能就是贵人	216
□与人交往少有功利心，但要有指向性	218
□多结识中心人物，向他们借人气	219
□热冷灶效应：贵人失意时更要靠近他们	221
□情分是走出来的，和贵人之间要勤走动	223
□面子不值钱，当求人时则求人	225
□让贵人看到你的价值，他才愿意帮你	227
□知恩图报，让你长期受益于贵人	229

第十二章 交人交心，让朋友了解你	232
□放下心理负担，再好的关系也要从陌生开始	232
□开口之前先用肢体语言拉近彼此的距离	234
□大声重复对方的名字，消除其防备心理	236
□将关注点放在对方身上，不要总讲自己的故事	238
□寻找双方的共同点，志同道合才能成为朋友	240
□交谈要尽量平衡，良好的互动让氛围更融洽	242
□如果你喜欢对方，就大胆地向其表白	244
□不要做神仙，有缺点的凡人才招人喜欢	246
□避免触碰禁区，留好距离才能更好地接近	248
□有事没事多联系，让陌生人变成老朋友	250

下篇 人脉应酬术

认识的朋友多，并不一定有人脉。人脉就像水流，在四处流动，只有遇到了蓄水池，才能稳定下来形成人脉资源，备你将来所用。而人脉应酬术就像在水流经过的地方建蓄水池，只有拥有了良好的应酬能力，你的水池才能越建越大，你的人脉资源才会越蓄越多，助你达到事业和人生的巅峰。

第十三章 拿捏分寸：把话说到点子上	255
□急事，不妨慢慢地说	255
□难堪的事，幽默地说	257
□心中的私事，谨慎地说	259
□别人的事，小心地说	262
□没发生的事，不要胡说	264
□做不到的事，别乱说	266
□伤害人的事，不能说	268
□烦心的事，对事不对人地说	271

□开心的事，看场合说	274
□伤心的事，不要见人就说	276
第十四章 把握尺度：用对方法做对事	279
□急事，稳重地办	279
□大事，细致地办	281
□特事，特别地办	283
□难事，化整为零地办	285
□紧要的事，先办	287
□好事，要与人分享	289
□做不到的事，不要办	291
□分内的事情，办好不越权	293
□做错事，不掩饰	296
第十五章 人情练达：吸引人的人格魅力	298
□居高位时要保持平常心	298
□富裕时要懂得散财聚人	300
□有钱时不要显富炫富	303
□身居要职时唯才是举	306
□穷困时不要非分之财	308
□地位卑下依旧堂堂正正	310
□身处困境时要守住底线	312
□不要让欲望肆意横流	314
□在诱惑面前坚持操守	317
□闲暇时一定要有所追求	320
第十六章 求人术：不可不知的交际要点	323
□暗中智取，让他人无从防范	323
□自我贴金，增加办事的筹码	325
□立即行动，办事才不会延误	327

□步步为营，办事要有一定的章法	330
□审时度势，做好“事前诸葛亮”	332
□声东击西，让对方开窍办成事	335
□软磨硬泡，让对方无可奈何	337
第十七章 宴请有道：学会在酒桌上交朋友	340
□根据宴请的目的设计酒宴档次	340
□自我介绍和介绍他人的技巧	342
□看人下菜，摸清主角的饮食喜好	344
□宴会中祝词的使用原则与技巧	346
□“场面人”必会的劝酒秘籍	348
□以礼拒酒，不伤和气显风流	350
□想谈成大事，必先聊好小事	352
□呈上礼物时说话要谦和得体	355
□送礼一定要有诚意才能有效果	357

第一章

[走出误区：你的人脉错在哪里]

□ 自己是个半吊子，哪里来的朋友

人活在世上离不开社会和人，有人的地方就离不开社交。而人之所以需要与他人交往，大多时候，都是想从交往对象那里得到某些可以满足自己需求的东西。当然，这种满足有的是精神上的，有的是物质上的。比如对爱情的追求，就是寻求精神上的满足，而对财富的追求，就是寻求物质上的满足。鉴于人们之间都有这种得到满足的需求，便产生了人际交往的必要，而人际交往的首要原则就是互惠互利原则。

既然你很想从别人那里得到满足需求的东西，那么就要先问问自己，你能给对方什么？“一切都是假的，靠自己是真的。人缘也是靠自己。自己是个半吊子，哪里来的朋友？”这句话引自高阳的《胡雪岩》，非常贴切地描述了建立人脉圈、积累人脉的秘诀，那就是：要想别人为你做什么，首先你要有能力给予对方，只有互惠的存在，才能真正建立起稳固的人脉关系。

李爽是一个性格活泼的小伙子，平时非常喜欢交朋友。上学的时候，朋友们就叫他开心果，都非常乐意与他交往。所以，他学生时代的朋友很多，这也使得他一向自信自己的人缘好。大学毕业后，他好不容易找到一份工作，试用期三个月，工作是从销售做起。

来到新公司，他非常高兴，热情地和同事们打招呼。因为不熟悉业务，他常常找那些工作时间长、非常有能力的同事去请教。虽然他很谦虚，却没想到有些人对他总是不热情，有的甚至不爱搭理他。

起初，他非常困惑，同事之间不是应该互相帮助的吗？怎么他们好像怕我抢了他

们的业绩似的，都在防着我？直到有一天，他无意中听到两个同事在议论他，“这个李爽成天假笑，不就是想从我这里学到东西吗？可你瞧他那么笨，什么都不懂，什么也不会。他非但对我一点好处都没有，还会造成我的客户资源外泄，真是烦人！”

另一个同事附和着说：“是呀！他总是没事就过来搭讪，真讨厌！教他还不如教那个小刘呢，人家可是王经理带进来的人呢。”他们口中所说的小刘，也是跟李爽一起进公司的新人，听说是王经理的外甥。

李爽听到他们的对话后，心里憋着一股气，觉得公司里的同事都很势利，和在学校里结识的朋友完全不是一个概念。但是他回头仔细想想，也不得不承认，在职场里，人们更看重的是你这个人对他来说有没有价值，值不值得帮助。有些人之所以对自己不愿搭理，就是因为自己不具备让人信服、让人看好的条件。

明白这一点后，李爽在工作中非常努力，勤奋好学，还报名参加了职业进修班来提高自己的业务知识和技能。在接下来的工作中，他通过自己的辛苦努力，终于做出了一些工作成绩，并顺利通过了试用期。他的工作业绩不仅得到了上司的赞赏，连先前那些对他不太友善的同事们也开始对他表示出好感，有的还表示要向他取经呢。

谁不希望与能力强的人为友呢？所以说，只有努力让自己变强，才可能赢得更多的朋友。有人说，人脉的最高境界就是互利。这句话虽然听起来有些功利性，但是不可否认，当你发现某个人对你有价值，可以交朋友，正准备主动去和他建立人脉关系时，结果人家经过了解发现原来你不过是金玉其外，败絮其中，或是个草包，那么很显然，人家不会有兴趣与你交朋友。

再换位思考一下，假如你认识这样一个人，平时没事从来不找你，既不能给你提供帮助，也不能满足你情感上的需求，但是一有困难就来找你帮忙。这样的人，你会和他做朋友吗？恐怕你会避之不及吧。这就应了那句话，“自己是个半吊子，哪里来的朋友？”朋友之间的关系不是单纯的索取或奉献，而是彼此互利互助。由此可见，如果你想赢得朋友，那就必须提高自己的素质、道德修养和工作能力。只有这样，才能保证你和朋友之间形成良性的互利关系，而这也是你们之间的关系保持稳固发展的根本。

【关键提示】

古语云：“将欲取之，必先予之。”在想获得人脉帮助的时候，你要先考虑自己曾给了他人什么帮助、自己将能给他人什么帮助。所以不要再做个半吊子，经营人脉要先从自身修炼开始。