

人脉圈 *RenMaiQuan*

东西方成功者都在运用的简单有效的超级人脉法则

也许你没有富爸爸、阔妈妈，没有名校毕业的背景，也没有娶到富家女、嫁给贵公子，只要掌握一套构筑人脉的方法并付诸努力，谁都可以咸鱼翻身、扭转自己的命运。

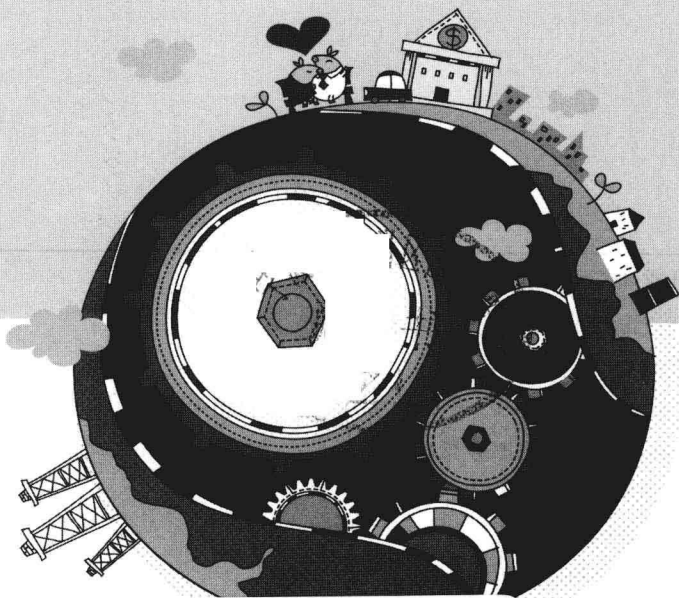
你的人脉圈中应该有的十种人
徐谦 / 编著



人脉圈 *RenMaiQuan*

你的人脉圈中应该有的十种人

徐谦 / 编著



 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



圈子决定位子

人脉圈是构建人脉的载体，要想顺利施展自己的抱负，达到理想的人生目标，就要不断扩大自己的人脉圈。如果说成功真的有一个摇篮的话，那么人脉圈就扮演着这样一个神奇的角色。虽然说成功之人，各有各的不同，但有一点是相同的：彼此都有自己的人脉，并且都是靠自己的人脉走向成功的。人脉圈，是成功的快车道，更是成功者演绎传奇的地方。

身处社会，我们身上有很多身份：儿子、丈夫、同事、上司、下属、客户……从而不由自主地处在各个“圈子”当中：亲友圈、朋友圈、同事圈、客户圈……并且几乎每时每刻都在和这些圈子中的人交往。因此，要准确地形容我们，那就是“多圈子的动物”。从这个定义中，我们就能明白一个道理：“圈子”在我们的生活中扮演着非常重要的角色，它们所产生的效应给我们的生活带来了很多的改变，有好也有坏。

综观我们身边的人，只要是那些“圈子”很多的人，他们办起事情来总是非常顺利；相反，那些经常把自己封闭在家里的人，“圈子”就很少，办起事情来也总是那么不顺溜。原因何在呢？很简单，“圈子”少，帮忙的人也少，帮忙的人少，事情也就办得不好。由此可以看出：“圈子”就是资源，你的“圈子”决定你了你的位子，这句话说得一点都不错。

我们要想改变自己，发展自己，就要想办法扩大自己的“圈子”。毕竟，处在这样一个瞬息万变的时代，自我封闭、思想禁锢是很难获得成功的。暂且不说是是否能获得足够的信息，即便获得了信息，又有谁愿

意帮助你呢？说到底，要想成功就应该突破重重阻碍，尽快地扩大自己的社交范围——寻找更多、更大的“圈子”。

没有人脉，妄谈成功！没有人脉圈，就不会成为一个成功的人。有句话是“是否能成功，重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁”，直接点明人脉的重要性，但对掌握人脉技巧并没有任何指导意义。本书是让你了解人脉、获取人脉、利用人脉的交际之书，从中你不仅能够知道为什么自己曾经因为没有人脉而经历失败，而且你还能知道自己该如何凭借人脉走出失败。无论你现在是什么样的人，还是将来想成为什么样的人，相信本书都能给予你的人生一个正确、实用的指导。



第 1 章

有人的地方就有人脉圈

人脉，是一个人通往财富、成功的入门票。专业与人脉竞争力是一个相乘的关系，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

你不可不知的神奇人脉·····	002
人脉圈是你融入社会的基础·····	005
人脉决定前途和“钱”途·····	008
人脉让你对自己变得更自信·····	010
有了人脉才能谋更大的发展·····	012
有了人脉就有了竞争力·····	014
人脉是最大的无形资产·····	017
好人脉让你更容易出人头地·····	019
好人脉才能带来好收获·····	022
人脉还是人生的一面镜子·····	024
多结交带圈的朋友·····	026

第 2 章

用心打造你的人脉圈

你认识谁决定你是谁。要想拥有丰富的人脉圈，这要求你通过扩大交往范围、有效利用各种形式、通过多各途径去结

交关系，让你的人脉资源不但有广度，而且还有深度，这样才有可能让你到需要关系时能够充分支取你的人脉账户，找到你生命中的贵人，谋求事业的成功和个人的幸福。

有效利用家庭结交关系.....	030
组织各种形式的活动和聚会.....	032
走出“圈子”的局限.....	034
提升自己，结交名流.....	036
选择适当的交际人群.....	038
多认识一些关键人物.....	040
看清楚谁是你的贵人.....	042
多和一流的人在一起.....	044
描绘出你的人脉关系图.....	047

第 3 章

获得血亲的支持和信任

“成功需要亲人33.3%的永远的信任与支持”，可见亲人的力量是无穷尽的，能够获得血亲的支持与信任失败的他们才可能再次在失意的困境中坚强地走向成功的顶峰。

血亲是人脉的基石.....	050
赢得父母的支持很重要.....	052
有效解决和父母的矛盾.....	055
让父母和配偶和睦相处.....	057
学会与岳父岳母和睦相处.....	058
处理好妻子与母亲的关系.....	060
婆媳关系要处理得当.....	062
赢得兄弟姐妹的支持.....	064
兄弟姐妹关系的特殊性.....	066
赢得兄弟姐妹支持的方法.....	069

第 4 章

获得配偶的支持和信任

在你的人脉圈中，有一个是你最亲密的人，那就是你的配偶。获得配偶的支持和信任真的会让你信心倍增，而如何获得配偶的支持与信任就是我们需要进一步探讨的话题。

婚姻持续时间决定财富多寡.....	076
选对配偶是赢得支持的前提.....	079
与配偶的和谐生活很关键.....	081
做配偶事业上的“亲善大使”.....	092
帮助爱人改掉不良习气.....	094
别过多干预配偶的工作.....	097
处理好与对方异性友人的关系.....	100
别让金钱支配你们的生活.....	102

第 5 章

获得朋友的支持和信任

朋友的支持是无穷的力量。在我们的一生中，朋友伴我们走过，朋友给我们支持，朋友给我们鼓励，朋友给我们帮助，朋友给我们力量。有了朋友，我们的路才能走得更好。

成功者多是朋友很多的人.....	106
交对一个朋友很重要.....	108
朋友也是要分等级的.....	110
交友关键要优势互补.....	112
要和指责你的人交朋友.....	114
要真诚对待你的朋友.....	116
一定要学会理解朋友.....	119

朋友之间也要保持距离.....	121
承认朋友的自我价值.....	123

第 6 章

获得领导的支持和信任

如果没有领导真心实意的帮助，那么一定是什么大的事情都难做成。如何得到领导的支持和帮助呢？这是一个很难的事情，因为领导的风格、性格、嗜好、追求各不相同，很难有一个放之四海而皆准的通用手册，不过有一条是很重要的，那就是让领导利益最大化是一个基本普适的定律。

不同上司，不同战略.....	128
做上司心目中的能人.....	132
以低姿态赢得上司的关注.....	136
领导的话你一定要听.....	138
让领导有一个良好的感觉.....	140
自古就是礼多人不怪.....	144
掌握时机给上级脸上贴彩.....	146
给足领导面子最重要.....	148
领导误会了自己怎么办.....	151
得罪领导应该怎么办.....	154
和领导冲突了应该怎么办.....	155

第 7 章

获得同事的支持和信任

与同事的顺利合作是决定工作能否顺利完成的关键，因此在职场打拼的你，能够获得同事的支持和信任尤为重要。而把

同事吸纳到你的人脉圈、和同事做朋友、获得同事的支持和信任，你将会收到意想不到的效果。

得同事者才能得事业.....	160
为什么你被同事孤立了.....	162
如何赢得同事的尊重.....	165
做个受人喜爱的好同事.....	168
高度重视同事之间的应酬.....	171
巧妙地伸出援助之手.....	173
同事之间要以诚相交.....	176
主动向同事示好.....	178
真心地与同事进行合作.....	179
常到同事家串串门.....	181

第 8 章

获取下属的支持和信任

千万不要认为你是领导就可以随意指使你的员工，颐指气使地指挥别人做这、做那，而且，刻意地与其他同事保持距离会让下属极其反感，更不利于工作的开展。在人际交往中，要谦虚待人，才能获得下属的支持和信任。

下属支持，领导才能成功.....	184
树立易近人的领导形象.....	187
冷面掌权，铁腕立威.....	190
领导要做领导的事情.....	192
乐于接受反对意见.....	193
放手让下属自己去干.....	196
有技巧地批评下属.....	199
不要威胁下属.....	201
让下属成为你的同盟.....	202

用好圆滑的下属.....	204
用好比你强的下属.....	208

第 9 章

获得亲邻的支持和信任

在你的身边总有这样一群人，在你危难时，他们愿意挺身而出，在你喜悦时，他们同样替你欣喜，这就是你的亲邻。无论你处于什么样的社会地位，亲邻的情谊都至关重要。获得亲邻的支持和信任是我们必做的功课。

亲戚之情，常走常亲.....	212
加强与亲戚之间的联系.....	214
合理处理亲戚间的关系.....	217
求亲戚做事要知恩图报.....	218
与亲戚来往忌讳斤斤计较.....	220
与邻居交往要讲信用.....	222
家长里短应有“礼”.....	224
正确处理邻里关系.....	226
了解父母的关系网.....	229
经常拜访父母的朋友.....	231

第 10 章

获得同学的支持和信任

很多时候，在自己急需同学帮助时，有些同学尽管也对自己给予了支持，但很难算得上是鼎力相助。还有一些人的同学拥有良好的资源，但由于跟这些同学个性不合，也没法得到这些同学的支持和帮助，白白浪费了很多成功的机会。因此，同学资源至关重要。

如何开发你的同学资源.....	234
-----------------	-----

闲时多烧香，急时有人帮.....	236
帮人即帮己，有事大家帮.....	240
谦虚待人，得理让人.....	242
团结那些难相处的同学.....	250

第 11 章

获得客户的支持和信任

常言道，一个人有所为有所不为，都是为了博得你所重视的人对你的尊敬。与客户相处最重要的一点就是要尊重客户，你越关怀客户，他们就越有兴趣和你做生意。一旦客户认定你是真正关怀他和他的处境，不管销售的细节或竞争者怎么样，他都会向你购买。这样才能获得客户的支持和信任。

关爱客户就是关爱钱脉.....	258
把客户变成自己的朋友.....	259
多对客户做感情投资.....	262
人情做足才有杀伤力.....	263
适度的距离让你赢得更多支持.....	267

第 12 章

获得成功人士的支持和信任

生意场上，创业者往往起步艰难，如果能得到事业有成者的帮助，一定会飞得快跑得远。因此，你的交际圈子中有几位大老板为你“呼风唤雨”是非常重要的。但你这个“小字辈”又如何与他们接触，并让他们喜欢你呢？本章将为你揭晓答案。

成功人士的背后有更成功的人.....	272
成为政府官员的益友.....	275

建立诚信的人际关系	276
让你的企业和政府的利益相通	277
主动、积极地接触成功人士	278
有技巧的赞美成功人士	281
替他人着想才有说服力	284
善于倾听专业人士的话	286
给成功人士一个实干的印象	289

Chapter 1

第1章

有人的地方就有人脉圈

人脉，是一个人通往财富、成功的入门票。专业与人脉竞争力是一个相乘的关系，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

你不可不知的神奇人脉

人是社会性的动物，人的成功只能来自他所处的人群及其所在的社会。只有在这个社会拥有丰富的人脉并善于利用这些人脉，你才有可能为自己事业的成功开拓宽广的道路，达到成功的终点。

很多人只知道比尔·盖茨今天成为世界首富的原因，是他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个最重要的关键就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒，但是在他20岁的时候，已经签到了一份大单。假如把营销比喻成钓鱼的话，是钓大鲸鱼，还是钓小鱼比较好呢？答案肯定是大鲸鱼。因为钓大鲸鱼钓一只可以吃一年，但钓小鱼的话得天天去钓。比尔·盖茨在25年前创业的时候，就了解了这一点。他一开始就钓了一条大鲸鱼。让我们来领略一下比尔·盖茨的人脉轨迹。

1. 充分利用自己亲人的人脉资源

他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界著名的电脑公司IBM签的。当时，他还是位在大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？原来，比尔·盖茨之所以可以签这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，母亲介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签IBM这个单，相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

2. 大力利用合作伙伴的人脉资源

大家知道比尔·盖茨最重要的合伙人保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。

3. 积极发展国外的朋友，让他们去调查开拓国外市场

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

4. 积极雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作

比尔·盖茨说：“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，一个为你分担忧愁的人。”显然，比尔·盖茨的成功与他善于利用自己的人际关系是分不开的。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却一无所获。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商界的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。多年前，沃德因税务问题而服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说，在许多不实的报道之后，哈维·麦凯终于写出公正的报道。

出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业？”沃德问。

“他刚毕业，正好需要一份工作。”

“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。第二天，哈维·麦凯打电话到沃德办公室，开始，秘书不让见。后来提到他父亲的名字三次，才得到跟沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想招聘会变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访。整个过程非常轻松愉快。聊了一会儿之后，他说：

“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街‘品园信封公司’。”

在街上闲晃了一个月的哈维·麦凯，现在站在铺着地毯、装饰豪华的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是到“金矿”工作。所谓“金矿”，是指薪水和福利最好的单位。那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯还在这一行继续寻找那个捉摸不透的‘金矿’，并且成为全美著名的信封公司麦凯信封公司的老板。哈维·麦凯在品园信封公司工作期间，熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给我工作，是他创造了我的事业。”当然，这也正是哈维·麦凯利用人脉推销自己所获得的好的结果。

没有人脉事难成。你如果想在社会上建功立业，想在事业上出人头地，你就必须学会积极积累自己的人脉圈并充分利用这些人脉资源。

人脉圈是你融入社会的基础

李伟进公司不过一年半就由一名小小的业务员做到了业务经理，这简直有点不可思议。是因为李伟的业绩特别突出吗？不，比他业绩好的还有很多。其实老总看重李伟的原因挺复杂的，但主要的一点是：李伟人脉好！人脉好就是凝聚力，便于团队协作，这一点对于业务部门尤其重要。李伟为人谦逊，整天乐呵呵的，对人没架子，公司里每个人跟他关系都不错。自从李伟当上业务经理后，也没见他为了业务骂过员工，但业务部的业绩却是越来越好，业务部也变得特别团结。总结会上，老总当即决定给李伟加薪。

李伟凭借着自己的好人脉，从一名业务员一跃而成为了业务经理，可以说人脉对他的影响是巨大的。生活中，一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人脉，那么他开创成功未来的概率就会加大，有时候好人脉甚至比机遇和才能更容易让你走向成功。

戴维·丁·马赫尼的经历，更能为我们说明通过处理好人际关系获得好人脉的重要性。他虽然年轻，但他所做的每一件事皆是拥有好人脉而获得成功的。目前，他已经拥有一家属于自己的广告代理公司了。他与广告界发生关系，是从服务于纽约著名的广告公司路斯莱思开始的。当他准备出来自己创业时才27岁，那时的他已是公司的副总经理，手里掌握着该公司最大的两家客户，同时，他的年薪是10万美元，由于公司具有十足的发展潜力，因此他的前途也很光明。

但是，他仍然希望能拥有一家自己的公司，他认为“打铁须趁热”，再不开始展开抱负，可能要坐失许多良机！于是，在27岁那年，他辞去了令人羡慕的显职，而投身于自己的事业。很多朋友都为戴维感到担心，因为这个时候广告业竞争激烈，除了实力雄厚的大公司外，各个小广告公司都是摇摇欲坠，在