

◎李卓一 著

•{用人脉打造你的成功金脉}•

建好关系 做对事

洞察做人、
做事、处世的大学问

THING THAT BUILD UP
THE
RELATION AND DO CORRECTLY

现代人际关系哲学新指针
做事成功的聪明高效手段



九州出版社
JIUZHOU PRESS

2008·11

《中国人际关系打造你的成功人脉》

建好关系 做对事

洞察做人、
做事、处世的大学问

THING THAT BUILD UP
THE
RELATION AND DO CORRECTLY

清华大学人文社会科学学院
社会科学系教授 王德胜 著

ISBN 7-309-07044-9

◎李卓一 著

• {用人脉打造你的成功金脉} •

建好关系 做对事

洞察做人、
做事、处世的大学问

THING THAT BUILD UP
THE
RELATION AND DO CORRECTLY

现代人际关系哲学新指针
做事成功的聪明高效手段

图书在版编目(CIP)数据

建好关系做对事 / 李卓一 著. 北京:九州出版社, 2005. 1

ISBN 7-80195-257-X

I. 建… II. 李… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 004789 号

建好关系做对事

作 者 李卓一 著 责任编辑 李昀桥

责任校对 黄 胜

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号

邮政编码 100037

发行电话 (010)68992192/3/5/6

邮购热线 (010)68992190

电子信箱 jiuzhoupress@vip.sina.com

印 刷 北京同文印刷有限责任公司

开 本 787 × 1092 毫米 1/16 开

印 张 15

字 数 120 千字

版 次 2005 年 3 月第 1 版

印 次 2005 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80195-257-X/B·127

定 价 22.80 元

★版权所有 侵权必究★

序 言

在这样一个充满竞争的社会中闯荡,单凭一个人的力量,你会发现自己无法做到很多事情,尽管你觉得自己有超乎常人的才华或是“万事不求人”、特立独行的天性。这个时候,你应该检视一下自己的人际关系。你建立好自己的人际关系网了吗?你经常维护打理它了吗?

如果没有的话,你就需要有所行动了。我们的人际关系就如同蜘蛛那张看似无形却颇有韧性的网,丝丝缕缕间的盘根节点就是你所结识的人,编得越大,你的机遇和可依靠者越多,你的生存范围也就越广。

世界顶尖激励大师安东尼·罗宾说过:“人生最大的财富便是人脉关系,因为它能为你开启所需能力的每一道门,让你不断地成长,不断地贡献社会。”当今社会,人脉关系也已经被越来越多的成功者所推崇,其重要性也为越来越多的人所认识。“建好关系”已经成为了一个社会人必须要具备的基本素质。

凭借着人脉关系所搭建起的网络,你与成功的距离将会从千山万水缩短到指尖毫厘。成功者相信人脉的力量能够扭转乾坤,变荆棘为坦途,他们并不是第一个吃螃蟹的人,他们只不过是其中的先行者而已,并且从中品尝到了美味。螃蟹的味道又有谁不喜

欢呢？那就赶快行动吧！记住，处理好你的人脉关系永远是你成功的关键！

本书的与众不同之处在于，它是一本普及的读物。书中没有高官权贵的驭人之术，也没有商业精英的人际管理之道，因为我们认为“成功”对于每个人的定义并不相同，那些攀至顶峰的人毕竟是少数，那些看似成功的案例也未必适合广大的普通群众。我们想要给你的是一套适合普通人的人脉关系实用方法，书中所贯穿的是一套从人脉网络建立到经营又到拓展再到在不同场合应用的人脉关系哲学。凭借着它，每个人都可能获得自身的成功，至少我们希望读者会从中建立起一套人脉关系的应用思维，在人生面临抉择的时候能够分清哪些应该做，哪些不应该做。因此，实际上也可以说这不仅仅是一部关于人脉的书，更是一部关于人生的读物。

李卓一

2005 年 1 月

目 录

第一章 人脉=巨额财富 / 1

- ◎ 关系一丝值千金 / 1
- ◎ 切勿陷于人脉孤岛 / 6
- ◎ 朋友多了路好走 / 12

第二章 人脉的三大“傲世功能” / 19

- ◎ 功能一:隐形铺路石 / 20
- ◎ 功能二:创造商场机遇 / 29
- ◎ 功能三:拓展个人能力 / 36

初级篇——从了解人脉优势开始

第三章 如何编织人脉网 / 41

- ◎ 建立人脉的实战策略 / 42
- ◎ 人际关系的相处策略 / 51
- ◎ 无障碍的沟通策略 / 62

第四章 哪些需要? 哪些不需要? / 73

- ◎ 你最需要盘结的“结点” / 74
- ◎ 你必须依靠的几种人 / 80
- ◎ 这些人你不必认识 / 91

第五章 人脉关系的经营之道 / 100

- ◎ 人脉不经营,早晚要荒废 / 101
- ◎ 人脉维系靠什么? / 107
- ◎ 得罪一人=得罪百人 / 119

第六章 人脉网络拓展法则 / 126

- ◎ 拓展人生外延 / 127
- ◎ 说服的技巧 / 132
- ◎ 人脉拓展行为5则 / 136
- ◎ 网络时代的崭新人脉网络 / 155

中级篇——人脉网络的经营与拓展



第七章 社交高手的人脉战略 / 157

- ◎ 用人脉实现“马太效应” / 157
- ◎ 沟通人际,成就事业 / 162
- ◎ 巧用人脉的信息力量 / 170
- ◎ 放长线,钓大鱼 / 173

第八章 商业实战方程式 / 180

- ◎ 人脉成本互利原则 / 180
- ◎ 有“礼”走遍天下 / 183
- ◎ 用关系与对手竞争 / 187
- ◎ 人脉营销术 / 196

第九章 职场应用韬略 / 201

- ◎ 职场相处十原则 / 202
- ◎ 职场人脉养成策略 / 208
- ◎ 建好关系好升职 / 218

高级篇——人脉资源应用技巧



第一章 人脉 = 巨额财富

人脉的问题，在许多人的心里都不能引起足够的重视。这些人每天忙于工作和赚钱，希望某一天自己能够累积起巨额的财富，然而往往许多时候他们会觉得力不从心，甚至发财无门。为什么？我们说，是人脉决定了这一切，财富虽然有形，但往往需要无形的力量去获得，而人脉恰恰是这股决定性的力量。

◎ 关系一丝值千金

对于人际关系的维系，许多人都认为可有可无，甚至有些人会觉得这是在浪费时间，然而他们所不知道的是，人际关系的力量是巨大的。人作为一个独立的社会个体，是无法脱离群体而单独存在的。无论你是否愿意，你都必须承认，在这个社会中，没有任何一个人能够仅仅依靠自己的力量活下去。因此，当我们

初
级
篇

从了解人脉开始

在探讨一个成功的典范时，最原始的评价基础是：

这个人，不管他本身的能力如何，如果没有周围人的帮助，他是无论如何都不能取得成功的。美国著名的杂志《人际》在2002年发刊词中有这样一段话：“如果不相信，你可以回忆以往的一些经验，你会发现原本以为是自己独立完成的事，事实上，背后都有别人的协助。因此，无论在什么场合你都应该尽量表现出真正的自己与自己真正的能力，别人将会给你许多有用的建议。决不可低估人际交往的力量，否则你将白白失去有利的帮助之力。”

也许你会问：到底什么才是人际关系呢？其实人际关系（Relationship）有许多不同的定义，下面我们就把那些具有代表性的定义一一列出来：

1. 人与人之间相互认知，因而产生的吸引或排斥、合作或竞争、领导或服从等关系；
2. 指在某一段时间里与某人经常保持的社会接触；
3. 人与人之间，相互交往的过程中，藉由思想、感情、行为表现的相互交流，从而产生的互动关系；
4. 个人与个人之间的互动关系，更广义的人际关系包含文化制度模式的方面，它也是社会关系；

从上述的定义中，我们可以看出，人际关系可以被理解成人与人之间，在一段过程中，彼此藉由思想、感情、行为所表现的吸引、排斥、合作、竞争、领导、服从等互动之关系，广义上它还包含文化制度模式与社会关系等。

人际关系与成功的联系非常密切，如果你希望早日获得成

功，那么就必须有良好的人际关系。人际关系的重要性包括以下几个方面：

1. 人际关系是人的基本社会需求；
2. 人际关系可以帮助人们做到自我了解；
3. 人际关系可以达成一个人的自我实践与肯定；
4. 人际关系可用于检验一个人的社会心理是否健康。

美国某铁路公司前任总裁 A. H. 史密斯曾经说过：“铁路的成分中 95% 是人，5% 才是铁。”由此可见，没有人际关系的人生是不可想象的，也是近乎天方夜谭的，谁都不能回避它在生命中所占的重要位置。既然如此，我们别无选择，只能去正视它、利用它来创造我们在社会生活中的优势，从而达到自己理想的目标。

随着知识经济时代的到来，在社会的发展中构建人际关系的目的性会更强。因为所有的人都希望实现自我利益的最大化，而与各利益主体建立良好的人际关系恰恰是实现这一目标最方便快捷的途径，因此，人际关系的价值被越来越多的人重视起来。

首先，人际关系的构建直接关系到个人的人力资本。文化背景、道德观念、思维习惯决定了一个人的行为。正所谓“物以类聚”，人际关系网中的各个成员具有某些共性，他们所形成的非正式组织中有一些不成文的规定，制约着每一位成员。良好的规范能引导其成员积极向上、健康成长，不良的习惯会使其成员消极、堕落。

人际关系影响着个人的人力资本投资方向和投资效果，也就是人们常说的“近朱者赤，近墨者黑”。人际关系还会导致人际

关系网中各成员人力资本差异的缩小。如果某个成员的人力资本的存量或潜量较大，就会成为其他成员的榜样，从而提高其他成员的人力资本，缩小成员之间的人力资源差异。当然，在非正式组织内，如果不良风气占了上风，反而会导致其他成员的人力资本减少，向人力资本存量或潜量低的成员看齐，这样也会缩小成员间的人力资本差异。

其次，良好的人际关系有利于人的健康，能较好地满足人的心理需要。在市场经济激烈竞争的环境下，人们往往会因失败而产生挫折感，因竞争的压力而产生紧张感，因受到领导或同事的误解而产生委屈感，这些感觉会使得人们在某个时候处于精神不健康状态。由于许多人不愿意或未意识到需要治疗，而且由于这种状态大部分具有暂时性和自愈性的特点，因而大多数人并未得到心理医生的帮助，而是通过在人际关系网中宣泄这种情绪而恢复健康。所以，良好的人际关系对一个人的精神健康有重要的作用。

再次，人际关系可以减少迁移、流动成本，促使人力资源的合理配置。人们希望迁移到最适合自身人力资本发挥作用的地方，以使人力资本投资产生最大的效益。然而，现实中迁移、流动成本存在着风险，如果个人无法承受，那就只好安于现状。当个人的人际关系网能覆盖到迁移、流动的目的地时，一般可以降低迁移、流动的成本和风险，使一些迁移、流动成为可能。

这主要表现为：提供目的地的信息，降低迁移、流动风险。如通过关系网成员了解目的地的招聘、任用信息及工作环境、工作条件、工作待遇、社会福利情况后，就能大体评估出迁移后的

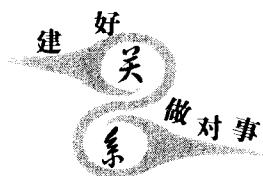
支出，然后对迁移前后进行比较，决定迁移、流动是否可行。

通过关系网中成员的帮助，可尽快找到工作。

关系网中的成员能够为迁移、流动者提供住房或最初的费用、开支，而且，成员间关系越密切，这种可能性就越大。

关系网成员还会为迁移、流动者提供保障。迁移、流动者在遇到困难时常常首先找自己的亲戚、朋友、同学帮忙。迁移、流动的成本和风险的下降与成员之间关系和成员个性密切相关。如果成员关系密切且该成员有乐于助人的性格，则下降就比较明显；反之，如果关系不密切或性格怪僻，成本和风险的下降可能就不明显。

最后，加强相互之间的信息交流。在人际关系的建立和维持中，信息交流活动占有很大的比重。人际关系交往中的信息交流对人力资本产生多方面的影响。比如，通过信息交流，相互了解对方的情况及各地发生的事，扩大视野，增长知识；通过信息交流，获取各自感兴趣的信息线索，减少信息搜索成本；通过信息交流，相互介绍自己的学习经验、学习技巧，提高各自的学习能力，提高收集、分析与处理信息的能力。另外，人际关系网中成员的信息交流具有很强的信息搜索功能。只要一个成员提出感兴趣的信息要求，其他成员就会在自动检索自己头脑中的信息库后，直接提供相关的信息内容。随着交流的增多，信息交流程序会逐步简化，容易直接切入感兴趣的内容，增强信息交流功能。



THING THAT BUILD UP RELATION AND DO CORRECTLY

◎ 切勿陷于人脉孤岛

一个人的综合素质如何，往往是从其建立和拓展资源的能力方面来检验的。

一个人的资源，可分为外部资源和内部资源两种。内部资源主要是一个人的个人的能力及知识技能，而外部资源中最重要的则是人脉资源，即一个人构建其人际网络或社会网络的能力。一个人在社会上闯荡，如果不能在最短时间之内建立自己最广泛的人际网络，那么他的创业一定会非常艰难。即使在初期能够依靠领先技术或者自身素质，比如吃苦耐劳或精打细算，获得某种程度上的成功，从长远来看，他的事业发展的前景也还是不容乐观的。

同学、同乡资源

如果从人际资源的重要性上来看，第一资源应该是同学、同乡资源。

现在社会上同学会很盛行，仅北京大学，各种各样的同学会就不下几十个，据说其中有一个由金融投资家进修班学员组成的



同学会，仅有 200 余人，控制的资金却高达 1200 个亿，殊为惊人。而中国最好的工商管理学院之一的上海中欧工商管理学院，除了在上海本部有一个学友俱乐部外，在北京还有个学友俱乐部分部。人大、北大、清华等名牌大学在北京、上海、广州、深圳都有同学会或校友会分会。在北京、上海、广州等地方，形形色色的同学会多如恒河沙砾。

周末的时候，到北大、清华、人大等校园走走，会发现有很多看上去不像学生的人在里面穿梭，其中有许多人是花了大价钱从全国各地来进修的。学知识是一方面的原因，交朋友是更重要的原因。对于那些“成年人班”，如企业家班、金融家班、国际 MBA 班等班级的学生，交朋友可能比学知识更加重要，甚至有些人惟一的目的是交朋友。一些学校也看清了这一点，在招生简章上就会明白无误地告诉对方：“拥有 XX 学校的同学资源，将是你一生最宝贵的财富。”

在众多的创业者案例中，从许多成功者的身后都可以看到同学的身影，有少年时代的同学，有大学时代的同学，更有各种成人班级如进修班、研修班上的同学。赫赫有名的《福布斯》中国富豪南存辉和胡成中就是小学和中学时的同学，一个是班长，一个是体育委员，后来两人合伙创业，在企业做大以后才分了家，分别成立正泰集团和德力西集团。一位创业者曾经说，他到中关村创立公司前，曾经花了半年时间到北大企业家特训班上学、交朋友。他开始的十几单生意，都是在同学之间做的，或是由同学帮着做的，同学的帮助，在他创业的起步阶段起了很大的作用。

同学之间因为接触比较多，彼此比较了解。同时，少年人之

间不存在利害冲突，成年人则大多数从五湖四海走到一起，彼此也甚少存在利害冲突，所以友谊一般都比较可靠，纯洁度更高，是值得珍惜的最重要的外部资源之一。

除了同学以外，同乡也可以归入第一资源中。共同的人文地理背景，使老乡之间有一种天然的亲近感。

中国历史上最成功两大商帮是徽商和晋商，不管走到哪里，他们都是老乡拉帮结派，成群结伙的。正是同乡之间互为犄角，互为支援，才成就了晋商和徽商在历史上的辉煌。很长一段时期内，在中国几乎所有商业繁盛之地，最惹眼、最气派的建筑不是徽商会馆，就是晋商会馆。会馆者，老乡交游约会之馆也。如今，一个人要外出创业，比如，一个湖南人要到深圳创业，或者一个福建人要到纽约创业，老乡众多仍然是最有利条件之一。

上述就是近年来各地同乡会风起云涌的原因。

职业资源

在外部资源中，第二资源就是职业资源。对一个人来说，效用最明显的首推职业资源。所谓职业资源，即一个人在独自创业之前，为他人工作时所积累的各种资源，主要包括项目资源和人际资源。充分利用职业资源，从职业资源入手创业，符合创业活动“不熟不做”的教条。尤其是在我国目前还没有像美国或欧洲国家一样普遍认同和执行“竞业避止”法则的情况下，选择从职业资源入手进行创业，已经成为了许多人创业成功的捷径和法