

关系决定成败 人脉决定财富

构建

人脉的 108 个细节

★★★★★

打

家

苏 山◎编著

GOU
JIAN

转动人脉，开拓成功！

构建自己的人脉关系网，掌握开启人脉大门的金钥匙！

本书的108个细节，囊括了构建人脉的各个方面。
有了好人脉，人生从此了不起！

RENMAI DE 108 GE XIJIE

北京工业大学出版社

构建

人脉的 108 个细节



苏 冰◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

构建人脉的 108 个细节/ 苏山编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2013. 7

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3519 - 2

I. ①构… II. ①苏… 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 (2013) 第 119635 号

构建人脉的 108 个细节

编 著: 苏 山

责任编辑: 王 喆

封面设计: 北京盛文林文化中心

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina. com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 787 mm×1092 mm 1/16

印 张: 17

字 数: 324 千字

版 次: 2013 年 7 月第 1 版

印 次: 2013 年 7 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3519 - 2

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言

在当今社会,无论一个人多么能干、如何聪明、拥有多么好的条件背景,若是不懂得社会交往的话,最终依然无法回避失败的结局。如何与他人交往不仅是一门学问,更是一门艺术,它是构建人脉必不可少的基础。不管你是否承认,在这个世界之上,与人交往都是在所难免的。无论是富豪、成功人士,还是普普通通的凡夫俗子,都必须面临社会交往这个问题。因此,如何应对社会交往,如何为自己构建人脉乃是任何一个人都必须掌握的生存立世之本。

常言道:“篱笆立靠桩,人立要靠帮。”很多时候,一个取得非凡成功之人,他的成功并非是其有着超人一等的能力,而是在其成功背后有着一群人付出的努力,这便是人脉的力量。自古以来,人类社会就犹如一张无形的大网,每个人都是组成这张大网的一个结。当一个人尽最大努力与更多的“结”建立有效且牢固的关系时,此人的社会关系网就会越大。对于任何一个人而言,一旦掌握了人脉资源,就掌握了成功的必备因素。但凡一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉关系网之人,必然是社会竞争中的强者。一个真正精明之人,他们最大的不同便是不断地突破固有的交际圈子,努力让自己跻身于更高的交际圈,抑或争当不同交际圈的成员。

尤其在当今这个到处充满机遇与挑战的社会,任何时候,人们都要面对激烈的竞争与复杂的关系,尽管每个人都热切渴望事事如意、事



构建人脉的 108 个细节

事办得圆满,但是依然无法改变事情难办的现实。之所以很多人碌碌无为,是因为他们缺少方法,不懂策略,不具备一套高超的计谋手段,不理解想要成事就必须先建立强大的人脉关系网这一基本的道理。也正是因为如此,才有一些身负旷世才学,却依然地在世上步履维艰地行走的人,而一些资质平平之人,却可以作出一番惊天动地的事业。究其原因,便在于成事者能够审时度势,善于为自己编织一张成功的关系网,进而可以安身立命,从容于世。

在竞争日益加剧的时代中,人脉关系是一个人获得生存与发展的基本条件,有关系之人可以获得强大的生存空间,没有关系之人则只能面临一次次的被淘汰。要知道,机会与运气并非每一个人都能拥有,培养人脉关系已经成为当今社会的一种潜规则。人脉的作用对于每一个人来说都是不言而喻的。很多人之所以苦于无法拓展人脉,是因为这些人不懂得人脉是可以构建与设计的。一个善于梳理人脉之人,往往能够达到事半功倍的效果;一个善于做人脉存储之人,往往可以拥有一本雄厚的“人脉存折”,进而获得“成就存折”;一个善于经营人脉之人,往往可以为自己开拓一条通向成功的光明大道。每一项事情的完成,仅仅靠一个人的力量是远远不够的,人脉的经营便是人们走向成功的宝贵资源。

因此,早一些去构建、规划自己的人脉关系网,你就会早一些获得成功的青睐。很多时候,在通向成功的道路上,深厚的知识远远不及人脉的重要。你想要成功,就必须从人脉入手,努力搭建属于自己的强大人脉圈,为成功奠定良好的基础。

本书充分结合当今人脉关系的构成特点与规律,介绍了在构建人脉的过程中需要注意的 108 个细节。从这些细节入手,把握其中的内涵,你便可以在人脉关系中如鱼得水,即便身陷困境,也能一呼百应。



第一章

“拼爹”时代，最不可缺的是人脉

拼爹，一个当今社会的流行词，指的是“比拼老爹”。在贫富差距越来越明显的社会，子女的贫富意识也越来越明显，这就造成了子女比拼各自的父母谁更厉害。正所谓自己学得好，有能力，不如有个成功的老爸。与其说现在社会是拼爹的时代，倒不如说是一个比拼人脉资源的时代。

1 人脉：前途？钱途？	2
2 人脉产生机遇	4
3 朋友多了，选择的机会也多了	6
4 人脉需“做”，不需“坐”	9
5 将自己打造得无可替代	11
6 无视朋友，失败不请自来	13
7 “圈子”散发出强大的能量	15
8 向单打独斗说“拜拜”	18
9 人脉，使穷人变为富人	20
10 构建人脉，步步为“赢”	22



第二章

积累人脉在平时,莫到用时抱佛脚

人际关系的积累不是一蹴而就的事情,而是一个渐进积累的过程。对人脉关系的积累,不能有临时抱佛脚的想法,而必须注重平时的积累。多与他人进行有效的沟通与交流,尽最大努力去结交更多、更有价值的人脉关系,这样你才能不断增加自身的实力,加强自己的人脉资源。

1.1	加倍善待不喜欢的人	26
1.2	和朋友的朋友做朋友	28
1.3	互联网,连接你我他	30
1.4	名片,打开他人心门的钥匙	32
1.5	人脉投资,先下手为强	34
1.6	向人脉发起主动“出击”	36
1.7	抓住人生中的隐形资产	39
1.8	人脉圈子,你选对了吗	41
1.9	要人脉,更要创造好人脉	43
2.0	播撒“种子”,获人脉硕果	46

第三章

以高尚的人格魅力,增强自己的人脉磁场

金钱或权势换不来肝胆相照的朋友,只有崇高的个人品质和人格魅力才能获得朋友的尊敬和信任。古往今来,凡是有所成就的人往往是充满人格魅力的人,这样的人往往有一大批人被他折服,为他效力。所以,要想充实自己的人脉磁场,打造自我的人格魅力是一个不错的起点。

2.1	魅力,锻造强大磁力	50
-----	-----------------	----



22	散发令人亲近的力量	52
23	莫做“癞蛤蟆戴礼帽”的人	55
24	心胸宽广,朋友多多	57
25	自信,方能让他人信服	59
26	用道德请来朋友	61
27	对人以诚信,人不欺我	64
28	适度热情,让他人无法抗拒	66
29	容人就是容己	68
30	给人台阶下,是为自己留面子	70
31	贬低他人,自找难堪	72
32	忍住一时,“让”出人脉	74
33	助人实是助己	77

第四章

好人缘,让你的人脉气场更强大

一个人人缘好,周围人对他的心灵响应就强,反之则弱。那些拥有好人缘的人,周围人都会不吝给他面子,然后通过口碑相传,让其可以认识朋友的朋友、同事的同事,甚至某位早就想结识的关键人物,从而使人脉实现滚雪球似的拓展,形成其人脉网络的“蓄水池”。

34	谈吐贵在不凡	82
35	用闪光点照亮他人	84
36	有资本,才能有好人缘	87
37	优越感过强,让人脉离你而去	89
38	自我提升,打造好人缘	91
39	保持谦逊折服他人	94



构建人脉的 108 个细节

40	与人交换角色	95
41	做一个“吃得开”的人	98
42	又方又圆,左右逢源	100
43	找志同道合的人	102

第五章

人际规则,你不可不知的暗藏要点

在这个群居的人类社会,人与人之间的交往乃是日常生活与工作之中不可避免的行为,这便需要掌握交际行为的规则。因此,熟悉一定的人情世故,了解与人交往的潜规则,抓住存在于人际交往中的暗藏要点,才能有效地缓解你与他人之间的紧张关系,让你获得更多的人脉资源。

44	人际雷池,不能逾越	106
45	得理饶人,拿捏好分寸	108
46	不做绝对完美的人	111
47	适度圆滑一些未尝不可	113
48	可看透,但别点透	115
49	交深言深,交浅言浅	117
50	适可而止,保住他人颜面	119
51	他人的过错,不必太较真	122
52	善隐锋芒,避遭人嫉	124
53	拿吃亏换福分	126
54	不要通过争辩取胜	128
55	他人的隐私不可触及	130



第六章

善于造势,提升自身知名度

在人际交往的过程中,一个善于运用自己的智慧,尝试着去结交人脉的人,往往能够扫清人际道路上的所有阻碍,让自己在人际关系方面获得意外的收获,这就是“造势”的艺术。唯有善于为自己的人脉创造成功的局势,你才能将人际关系变成自己走向成功的助推器。

56	要善于谋势	134
57	与“强势”的人为伍	135
58	借势造势,四两拨千斤	138
59	口碑乃造势之本	140
60	造势少不了智慧与胆识	142
61	顺势而行,依势约人	145
62	利用名人效应为自己造势	146
63	想成名,就要用人脉造势	149

第七章

结交贵人,打造你的人脉护身符

一个想要在社会竞争中获得护身符的人,最需要做的就是为自己结交一个贵人,努力得到贵人的青睐。因此,要想经营好人脉,就首先要为自己开设几个“贵人”账户,如此你才能在需要帮助时,有“贵人”主动来到你身边,充当你的护身符,“保佑”你更好地在这个世界上生存。

64	站到贵人的肩上	152
65	好风凭借力,送我上青云	154



构建人脉的108个细节

66	每一步都离不开贵人之力	156
67	在贵人的光环下成事	158
68	有眼更要有珠	161
69	向大人物借“优秀”	163
70	“大树”底下好乘凉	165
71	毛遂自荐,让伯乐青睐于你	168
72	学会结交有权势之人	170
73	不能轻视小人物	173
74	投其所好,贵人高兴事好办	175

第八章

不但锦上添花,更要雪中送炭

当人们在开拓自己的人脉关系时,若能目光长远一些,将结交的对象放到那些暂时身处困境的人身上,往往比单纯与那些身处顺境、顺风顺水之人交往更能奠定良好的人际关系。也就是说,在与其他人交往时,不仅要善于向身处顺境的人锦上添花,更要能够向身处逆境之人雪中送炭。

75	急人所急,关键时刻拉人一把	180
76	落难英雄莫抛弃	182
77	下雪天要施人以炭	184
78	患难方能见真情	186
79	在人情方面下足功夫不吃亏	188
80	向处于低谷之人伸出援手	190
81	善于运用情感激励	192
82	按需施予人情	194



8.3 多祭拜“冷庙”之神	196
8.4 人情债要放在平时	199

第九章

聪明反被聪明误，你要学得“笨”一点儿

《红楼梦》里有一句名言：“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命。”在人际交往中也不乏如此之人，但凡那些自认为聪明，又爱耍弄小聪明之人，最终都是孤家寡人，没有一个朋友。因此，要想在人际交往中获胜，不妨自己装一下糊涂，学得“笨”一点，如此才能为自己积累更多的人脉。

8.5 非原则的问题，让一步	204
8.6 凡事不必太较真	206
8.7 该糊涂时应当糊涂	208
8.8 后退是为了更好地前进	211
8.9 放低姿态，使人际交往平稳和谐	212
9.0 放慢步伐，做好人脉思考	215
9.1 适当示弱，清扫人生路上的绊脚石	216
9.2 一味模仿他人，等于扼杀自己	219
9.3 聪明不可滥用	220
9.4 聪明不是耍出来的	223
9.5 直路不通时就要绕行	225
9.6 用“傻”方法保全自己	227
9.7 深藏不露，更吸引人	229



第十章

人脉维护有道,人生事业常存

在构建强大人脉的过程中,不仅需要人们努力经营人脉,更要做到时常更新、经常维护。即便你拥有再多的人脉,若不能进行时时维护的话,也只能白白浪费了大好的人脉资源。正所谓:“人脉维护有道,人生事业常存。”也只有一个善于为自己的人脉做维护之人,才能更加有效地利用人脉,让人脉发挥出巨大的作用。

98	信任是维护人脉之基	234
99	人脉维护需赞美	236
100	感恩,让人脉更牢固	238
101	人脉圈不在乎大,而在乎精	240
102	要为自己留有余地	242
103	热忱是人脉的最好维系方式	245
104	该妥协时且妥协	246
105	时时优化人脉圈	248
106	及时清理不需要的名片	250
107	亲戚,不容忽视的人脉	252
108	维护好老乡之情	254

第一章

“拼爹”时代，最不可缺的是人脉

拼爹，一个当今社会的流行词，指的是“比拼老爹”。在贫富差距越来越明显的社会，子女的贫富意识也越来越明显，这就造成了子女比拼各自的父母谁更厉害。正所谓自己学得好，有能力，不如有个成功的老爸。与其说现在社会是拼爹的时代，倒不如说是一个比拼人脉资源的时代。





1 人脉：前途？钱途？

人生在世，强大的人脉关系不仅仅是一种潜在的无形资产，更是一种可以帮助人们创造非凡财富的能源，这便是人脉所能散发出的强大能量。尽管人脉并非直接的财富，但是一旦失去人脉资源，不具备丰厚的人脉关系网的话，你就很难在社会上立足，更不可能获得良好的发展空间，特别是不可能聚敛到大量的财富。在当今人脉、技术以及资金三大条件都必须具备的社会环境中，人脉乃是占据着最为重要的地位，当你拥有大量的人脉资源的话，即便面对再大的困难，也都可以轻轻松松地得到解决。可以说，当你拥有了强大的人脉，你便拥有了好前途，拥有创造大量财富的机会。

或许在大多数人眼里，比尔·盖茨的巨大成功得益于他掌握了世界的大趋势与在电脑方面付出的执着努力。事实上，除了这些方面的原因之外，比尔·盖茨的成功还在于相当丰富的人脉资源。

在刚创立微软公司时，比尔·盖茨还只是一个无名小卒，没有太大的名气。到了他 20 岁时，他的人生出现了重大转机。若是将比尔·盖茨比喻成钓鱼人的话，此时的他钓到了一条大鱼，也就是获得与 IBM 合作的机会，由此获得了一笔大生意。

另外，比尔·盖茨成功运用人际法则，是通过以下几种方式进行的：即利用自己的亲人人脉。他 20 岁与当时世界第一强电脑公司 IBM 签的第一份合约，便是他借助于自己母亲这一人脉完成的。那时的比尔·盖茨还仅仅是一名在校的大学生，哪里有丰富的人脉资源。比尔·盖茨之所以能够签这份合约，是因为借助了他母亲的关系。比尔·盖茨的母亲是 IBM 董事会的董事，在母亲的介绍下，比尔·盖茨才认识了 IBM 的董事长。如果当时比尔·盖茨没有签到 IBM 这一



单的话，也不可能创造出后来的辉煌。

除了利用自己的亲人人脉，比尔·盖茨还非常重视合伙人的力量，他有一位非常重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬，从保罗那里，比尔·盖茨不仅获得了大量的经验，还获得了大量的人脉资源。另外，比尔·盖茨不仅重视本土的人脉资源，他还十分注重国外的人脉资源，诸如，他有一位非常要好的日本朋友，正是借助于这位朋友的力量，比尔·盖茨获得了第一个日本个人电脑项目，也正是从那时起，他成功开启了日本市场之门。

此外，比尔·盖茨在挑选合作者与下属时，他非常看重聪明、独立、有着强大工作潜力的人与自己一起工作。正如比尔·盖茨自己所说的：“在我的一生之中，不能不说我最好的决策乃是挑选人才，让自己拥有一个可以委以重任之人，一个能够为自己分担忧愁之人。”

比尔·盖茨也正是凭借着强大的人脉关系网，才创造出非凡的人生与庞大的财富帝国的。

也许很多人都会嫉妒比尔·盖茨，认为他的人生鸿运高照。殊不知，比尔·盖茨的鸿运畅通乃是他善用人脉的结果，因为他有着非常广泛、丰富的人脉圈子，这不仅让他得到了大好前途，还让他拥有了无限的金钱与财富。可见，人脉不仅可以为人们打造不可限量的前途，还能够替人们创造巨大的金钱财富。每个人生活在这个世界上，都不可能脱离社会而单独存在，社会乃是人群的集合，无数的个体汇集到一起，便组合而成了强大的社会力量。想要在人生路上拥有美好前途、创造巨大财富的人们，不能仅局限于自身的努力，还必须能够为自己寻找所有可以获得成功的契机，寻找所有可以利用的力量为己用。

正如人们经常说到的，一个人的成功不在于其知道什么，而在于其认识什么人。人脉便是打造大好前途、创造巨大财富的秘密捷径。有人脉成功便会一帆风顺，没有人脉即便再怎么努力，成功的道路上也会充满荆棘。因此，你若想取得成功，就必须拥有开阔的眼界与上流阶层的人脉，在广阔人脉圈的影响下，打造辉煌的前途与无尽财富。



脉客真言

有关系才能拥有好前途，因为有关系才能拥有事业成功的资本。现代社会中的每一件事情都明里暗里地交织在错综复杂的关系网中，一个不会为自己积累人脉的人，也不可能将事情做好，更不可能通过人脉关系为自己开拓光明的成功大道或通过人脉创造人生的财富。只有多多拥有熟人，你才能拥有人情，有了人情你才能将人生打造得与众不同。

2 人脉产生机遇

对于每一个人来说，机遇都是十分重要的。一次好的机遇往往可以改变人们的命运，令人生发生翻天覆地的变化，能够令人们在较短的时间内由贫穷、地位低下变得富有、成为上流人士。事实上，每个人百分之七十的机遇都是由人脉产出的，人脉可以为人们带来源源不断的机遇。一个不善于经营人脉的人，也不可能抓住迎面而来的机遇，这些人时常与机遇失之交臂。因此，抓住了人脉，也就抓住了可以让你发生重大改变的机遇。

在美国杂志界有着一位传奇般的人物，在他很小的时候，由于家里十分贫穷，他可谓是一个名副其实的穷孩子，生长在美国的贫民窟，仅仅上了6年的学便辍学。随后，他应征到一家电信企业工作。

尽管放弃了学业，但他从来都没有放弃学习。一旦有时间，他都会坚持自修。令很多人都无法想到的是，他年轻虽小，却非常善于经营人脉，他深知人脉关系的重要性。因此，平日里，他十分节俭，用打工挣下的钱购买讲述美国著名人物的图书，并且还时常给这些名流们写信，以此来结交上流社会的人。那时的他还不足15岁，每个星期也挣