

本书在手，人生一帆风顺

本书在手，事业从此无忧

超级 人脉术

大全集

叶紫 编著

早一天掌握，早一天走向成功；
早一天领悟，早一天拥有幸福的人生。

南海出版公司



本书在手，事业从此无忧
本书在手，人生一帆风顺

超级人脉术

大全集

叶紫 主编



南海出版公司

2011·海口

图书在版编目 (CIP) 数据

超级人脉术大全集 / 叶紫主编. —海口: 南海出版公司,
2011. 12

ISBN 978 - 7 - 5442 - 5358 - 1

I. ①超… II. ①叶… 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 239391 号

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 和部分作品的作者 (或译者) 未能取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010 - 84853028 松雪。

CHAOJI RENMAISHU DAQUANJI

超级人脉术大全集

主 编 叶紫

总 策 划 杨建峰

责任编辑 邢洁 冉苗俊

美术设计 松雪图文

出版发行 南海出版公司 电话 (0898) 66568508 66568511

社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206

电子邮箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn

经 销 新华书店

印 刷 北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本 1020mm × 1200mm 1/10

印 张 44

字 数 600 千

版 次 2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5442 - 5358 - 1

定 价 59.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

前 言

成功学大师戴尔·卡耐基曾说过：“一个人的成功，85%取决于人脉关系，15%取决于专业知识。”在美国好莱坞也流行着一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”与此相类似的，曾经任美国总统的西奥多·罗斯福也曾经说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

人脉，即由人际关系而形成的人际脉络。拥有宽广人脉的前提是与周围的人都要保持好的人际关系。成功人士可以给自己塑造一个良好的人脉环境，在有了适当的人脉环境后，就能做成自己想做的事情。在当今社会，一个成功者未必有超人一等的能力，但他背后一定有一群人在付出努力。

人脉如同四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以生存的基础。当人的血脉网络畅通无阻时，身体就处于良好状态；一旦经络不通或血管阻塞，就会引发疾病，带来痛苦。血脉是人的生理生命支持系统，而人脉则是人的社会生命支持系统。“一人成木，二人成林，三人成森林”“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，这些俗语足以说明：一个人要想成大事，必定要有足够的人脉网络和人脉支持系统。

人脉是一种潜在的无形资产，是潜在的财脉。成功学大师戴尔·卡耐基说：“人脉是人一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。人脉就是你的财脉，你的成功就在人脉之中。”表面上看，人脉不是直接的财富，可是缺少了人脉，就很难获得财富。即使你拥有雄辩的口才、扎实的专业知识，也是个彬彬有礼的君子，也不一定能够促成一次商业谈判。但如果有一位关键人物协助你，那么你一定会上勇往直前，无往不胜。红顶商人胡雪岩善于经营人脉，建立了四通八达的人脉资源和圆通的处世本领，从而在晚清混乱的局势中左右逢源，进退自如，并创下商界传奇。现今社会，审视商界成功人物的成长轨迹，也都是因为背后拥有雄厚的人脉资源，才有了其之后的辉煌的“成就存折”。

人脉能够改变一个人的命运。人脉是成功的捷径，谁拥有好人脉，谁就能改变自己的命运，就能够更省力、更快速地走向成功。有些年轻人认为自己一无所有，殊不知年轻就是资本，人脉能够改变命运，广阔的社会就是自己施展身手的舞台。茫茫人海，只要你以诚换诚，以心交心，即使你栽了多次跟头，但只要你不坚持不懈，仍然会获得众人的赏识，那样你也就拥有了人脉。或许你没有富爸爸的照顾，或许你没有灰姑娘的运气，但只要你经营好了自己的人脉，激发自己潜在的力量，冲破重重阻碍，焕发出生命的光彩和青春的力量，逐渐接近成功的彼岸，那你的命运就会相应改变。

人脉就像一张大网,需要我们在日常生活中不断去编织,扩大网面;人脉就像烟波浩瀚的海水,需要千万条溪水注入;人脉就像一个粮仓,需要无数粒粮食累计起来。在现实生活中,人脉就是日积月累聚拢的人与人之间的情谊,只要用心,只要坚持,就像拾豆一样简单,今天一颗,明天一粒,后天一捧,不知不觉间已经积累起人脉粮仓了。

本书是一本故事精彩、文字优美、内容全面、道理实用、分类系统的超级人脉书。本书从人脉决定命运、人脉圈的建立和维护、营造人脉法则、人脉防范规则几方面对人脉的重要性、如何建立和维护人脉、营造人脉需要遵循哪些法则以及在建立与使用人脉时需要防范哪些人做了全面论述,堪称全面、丰富、经典的版本。从本书中你可以学到:怎样正确认识人脉的重要性,怎样建造人脉,怎样经营你的人脉资源,怎样把人脉资源化作事业上的成功、生活中的乐趣。希望广大读者从本书中学好“人脉”这门课,不断培养良好的交际素质,苦练与人交际的基本功,经营和管理好自己的人脉,从而快速走向成功,为自己创造更大的辉煌!



目 录

第一篇 人脉决定命运

第一章 人脉是生存之本	2
人脉是财富的源泉	2
人脉是增强能力的法宝	3
好人脉让生活更精彩	4
人脉是潜在资源	5
人脉是施展魅力的舞台	7
人脉是有效的护身符	8
人脉是转运时期的关键因素	9
时刻储藏“人脉基金”	10
受欢迎的人会拥有好人脉	12
人脉创造机遇	13
人脉为你储蓄财富	15
人脉奠定优势	17
第二章 人脉是发展之需	19
人脉是一种可再生资源	19
人脉是事业发展的情报站	21
人脉是事业前进的推动器	23
人脉是不容忽视的巨大财富	25
人脉是赢家手中的秘密武器	26
人脉是人生镀金的磨砺石	28
人脉是决定成功的密码	29
第三章 人脉就是命脉	31
人脉账户决定事业成功	31

人脉镜子与人脉金矿	33
人脉孕育千载难逢的机会	34
成为人脉网上的闪光点	35
人脉是最经济、最快捷的情报网	37
善于沟通,建立人脉	38
影响你事业成功的人	39
就是要“攀龙附凤”	41
优势互补的朋友让你终生受益	42
第四章 人脉就是财脉	44
依靠人脉赢得财富	44
竭尽所能开拓人脉资源	45
人脉是无形资产	46
财运不够人缘凑	47
积累人脉也是在积累财富	47
人脉决定机遇	48
关系始于生意成交之后	49
不可一次用完人脉	50
只谈关系,不谈生意	51
多做些超出预期的行为	52
不要忽视任何人	53
机会不可能两次光顾	54
提升你的人脉竞争力	55
不断扩大自己的交际圈	57
把重点放在主要的关系上	58
积累关系有秘诀	59
相互帮衬才能将路走宽	60
活动和聚会可以产生凝聚力	60
随时随地积累关系	61

第二篇 人脉圈的建立和维护

第一章 打造自己就是打造人脉	64
常怀感恩之心	64
学会感恩	65
过河还要修桥	66

从“饭碗危机”中学会感激	67
滴水之恩,涌泉相报	67
抛弃单打独斗的习惯	68
勿做惊涛骇浪中的一叶扁舟	69
不可精明过头	70
保持自身良好形象	72
用文明语言打造魅力	73
给对方留下好印象	75
以诚意感人	76
诚信无比可贵	77
守时是素质的外在表现	79
尊敬所有的人	80
多拜人为师,切忌好为人师	82
第二章 做好人让你赢得人脉	83
赠人玫瑰,手有余香	83
多多助人,受人尊敬	84
患难方能见真情	86
做人要厚道	86
爱的力量无坚不摧	88
学会懂得分享	89
冷庙也要去烧香	90
不要把精力浪费于无谓的争辩上	90
提升他人的自我价值感	93
处处为别人着想	95
明白别人的难处,多为人分忧	96
第三章 用语言搭建人脉舞台	98
良言一句三冬暖	98
一句好话能使人绝处逢生	99
得体地赞美他人	99
多赞美和鼓励别人	101
神奇的“积极的鼓励法”	102
中美“打工皇帝”话赞美	102
学会具体化赞美	103
具体化赞美的原理	104
于细微处见精妙	105
发现值得称道之处	106
忠言也能不逆耳	109

委婉批评他人	110
入情入理地劝说他人	111
真诚地安慰他人	112
感谢别人对自己的批评	113
指责不能改变任何事物	114
抱怨就是认输	118
第四章 呵护好你的人脉体系	121
人脉也需要经营和管理	121
难得糊涂	123
好关系更需要保护	125
欲成大业,广交人心	126
忍耐是一种策略	128
洞悉人情,智慧做人	129
做有信用的人	131
真诚待人才能获得尊重	132
宰相肚里能撑船	134
宽容可保友谊长青	135
亲和力赢得好人脉	137
提升自己,成为值得利用的人	138
套牢关系要经常保持联络	139
利用“自己人效应”	140
在礼物上花点心思	141
多多进行人情投资	143
建立好“人脉档案馆”	143
第五章 人脉圈中的“攻心术”和“雷区”	145
知己知彼,百战不殆	145
朋友决定成败	147
交友必择,取友必端	149
从细微处读懂对方	150
切勿像审问犯人一样与人交谈	152
吹嘘过度会引火上身	153
与众人同乐,不唱独角戏	155
毫无保留倾诉自己	156
不可动不动就发表社论性言论	157
刚认识两天就称兄道弟不可取	158
警惕糖衣炮弹	159
完美是人际交往最大的误区	161

人至察则无徒	162
露一两个小缺点,人缘更好	163
善于容忍别人的小毛病	164
人没必要太清高	166
太较真没有任何好处	167
委婉迂回,给对方留点面子	169
第六章 守护好人脉圈,及时化解人际矛盾	170
说服有抵触情绪的人	170
翻脸后如何重修旧好	171
装糊涂示弱避开冲突	172
莫在别人的伤口上撒盐	173
逆向思维解决人际矛盾	175
用宽容对待敌意	176
用微笑创造人际和谐	177
爱可以化解仇恨与愤怒	178
为对手叫好	179
真心认错,消除夙怨	180
以德报怨弃前嫌	182
主动抛出橄榄枝	184
忍小仇才能办大事	185
相逢一笑泯恩仇	186
主动吃亏,赢得人情	188
给人台阶下	189

第三篇 通晓营造人脉的法则

第一章 忠实人脉——朋友	192
经常问候你的朋友	192
滴水之恩,当涌泉相报	193
为朋友保守秘密	194
距离产生美	195
播下真诚的种子,收获友谊的花朵	196
好朋友也要明算账	197
放下你的优越感	198
尊重朋友的个性	199

冷庙烧热香,难时有人帮	200
学会理解别人	200
寻找朋友和生意之间的平衡点	202
分清朋友与生意	203
生意场上能够历练真友情	204
借朋友之力,圆财富之梦	205
朋友资源决定竞争力	207
第二章 永恒人脉——亲人	208
打造一个黄金亲戚圈	208
亲戚是最亲近的人脉	209
亲情是生命的支柱	210
亲戚之中必有贵人	212
爱人是您一辈子的财富	214
父母是第一任老师	216
兄弟齐心,其利断金	218
亲戚之间常走常亲	220
依靠亲人走向成功	221
第三章 精神人脉——师长	223
师长是您一生的精神支柱	223
师长是一生的无形资产	224
尊重各领域的资深人士	226
多向长者和大师学习	228
人生道路上需要主动和谦逊	230
不妨多请教一些	231
第四章 互补人脉——同学	233
同学是重要的人脉资源	233
让同学助自己一臂之力	235
巧用同窗情谊	236
善于开采和利用同学资源	238
同学关系常聚常新	238
第五章 地缘人脉——老乡	239
老乡是难得的人脉资源	239
老乡是成功办事的资源	240
借老乡的力量助你更进一步	243

老乡助你拓展人脉	244
靠老乡摆脱困境	245
故乡人,该求就求	246
乡情是办事的突破口	248
亲不亲,故乡人	250
警惕“老乡杀手”	251
第六章 黄金人脉——职场	253
在职场圈中搭建黄金人脉	253
适当表现自己,赢得老板青睐	254
以服从为天职	255
老板的脾性要摸清	256
向老板适度表示你的体贴	257
上司——你升迁的贵人	258
上司助你事业收入双丰收	259
在交流中为领导把脉	259
让下属成为你的“摇钱树”	262
多多赞美你的同事	264
用宽容赢得同事信任	265
同事是你的知心朋友	266
不要冒犯同事的“领地”	267
与同事和谐相处	268
说正事儿前先套交情	270
商业谈判为你赢得人脉	272
职场中做事留有余地	279
好汉也需要他人帮忙	280
第七章 天然人脉——邻居	281
邻居是你的天然人脉	281
邻居资源是近水楼台	283
远亲不如近邻	284
第八章 潜在人脉——陌生人	285
利用机会巧成事	285
热衷于跟陌生人交谈	286
踢开“绊脚石”	288
喊出对方名字是成功第一步	289
吸引众人目光	290

打开“话匣子”	292
善用身体语言	293
与陌生人交往的分寸和技巧	294
世上没有陌生人,只有未结识的朋友	296
不要与贵人对面不相识	297
找到与陌生人之间的共同话题	298
学会微笑着说“你好”	300
让陌生人乐于接近你	302
让陌生人成为自己的贵人	303
第九章 未来人脉——客户	305
对客户常怀感恩之心	305
巧妙地让客户“上你的当”	307
不妨给客户吃颗定心丸	308
不要与客户发生争执	310
用真情感动客户	311
学会适度“威胁”客户	313
让客户感受到你和他同道	315
善于倾听客户心声	316
老客户是聚宝盆	319
客户是上帝,也是贵人	320
了解客户的心理需求	322
解决争议有妙招	324
善待每一位顾客	326
点燃顾客的购买欲	327
做个“贩卖信赖感”的专家	329
巧妙应用“不完美法则”	330
正确衡量“上帝”的价值	332
客户满意带来优势	333
跟踪研究客户的消费习惯	335
老客户的潜在价值	336
学会留住客户	337
想客户之所想	339
盯住有影响力的客户	340
把客户变成“压水泵”	341
维护好口碑	342
循序渐进,征询客户推荐	344

第四篇 明了人脉防范规则

第一章 时刻提防奴性的哈巴狗	346
学学马屁精的“马屁经”	346
别被马屁拍走了理智	347
要善于识破马屁精的骗术	348
小心暗中咬人的哈巴狗	349
马屁精的恭维好听但不好用	350
喜怒哀乐莫形于色	351
学会忍耐身边的哈巴狗	352
第二章 警惕身边的墙头草	354
看清墙头草	354
墙头草就是人性中的太监	355
不可放任墙头草	356
不给墙头草亲近的机会	357
学会应对墙头草	358
得意时更需提防墙头草	359
善变脸的人不可交	360
勿做生活中的“变色龙”	361
见利思迁不可取	362
第三章 小人如细菌,及早防备好	364
小人是没有道德可言的	364
如何与小人打交道	365
不妨听听“过来人”的意见	367
时刻保持清醒的头脑	368
观色也要察言	369
微笑面对小人的语言攻击	370
别被小人拖着走	371
莫被小人所迷惑	372
惹不起躲得起	373
第四章 识别身边的伪君子	375
揭开伪君子的伪装	375
不可不防伪君子	376

不做亏心事,何惧鬼敲门	377
莫凭相貌结交人	378
伪君子的“好意”受不得	379
“好酒”中可能会掺毒药	380
警惕口口声声讲道德的人	382
善于拒绝伪君子	383
第五章 喜欢妒忌的人是炸弹	384
嫉妒是恶魔,万万要不得	384
嫉妒心态给他人带来伤害	386
嫉妒往往与自卑相伴随	387
妒忌心会令人丧失人性	388
红眼病人容不下别人	389
不妨满足红眼病者的虚荣	390
有效预防红眼病人	391
韬光养晦是正道	392
第六章 笑里藏刀好卑鄙	394
阴险的笑脸是一把利剑	394
好好先生当不得	395
留一道心理防线,给自己留一条后路	396
学会正确倾听恭维话	397
警惕有毒的蜜酒	398
暗箭让人防不胜防	399
善面与邪念瞬间就会转化	400
善于识破笑面虎的嘴脸	401
第七章 拒绝身边的赖皮鬼	402
没有最无赖,只有更无赖	402
出牌前先摸清一切	404
债务问题应谨慎	405
慎选生意伙伴	406
警惕赖皮的连锁反应	407
敷衍态度要不得	408
拐弯耍赖招人嫌	409
别把承诺当儿戏	410
耍赖嘴脸大曝光	412

第八章 莫做背信弃义的中山狼	413
忘恩负义之人无情义可言	413
忘恩负义的人缺少最基本的人性	414
饮水要思源	415
不要忘记恩负义不知恩	417
白眼狼的脑袋是无底的存恩库	417
一手防护,一手制服	419
不在同一地方栽两次跟头	420
过河切莫拆桥	421

第一篇

人脉决定命运

