

BIESHUZAIRENMAISHANGSHOUYONGYISHENGD...
SHU

别输在人脉上

受用一生的交际术


张超◎编著

一个人未来的成败
输赢，在很大程度上，
取决于你认识谁，结交谁。

当今社会，人脉
如空气一样重要。任何
事情都不能靠一己之力得以完成。

人脉是一种重要的
资源。成功人士都把人脉
看做宝贵的财富，并高效地运用人脉。

内含
有趣的人脉测试
游戏

 中国纺织出版社


BIESHUZAIRENMAISHANGSHOUYONGYISHENGDEJIAOJISHU

别输在 人脉上

受用一生的交际术

张超◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

成功学家戴尔·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。人脉就是你的财富，你的成功人生就赢在人脉中。”一个经营完善的人脉关系网，会让人坐上通往成功的直达车。

本书将理论与实际相结合，通过大量贴近生活的事例，深入浅出地论说人脉的价值，生动地讲述了如何获得极佳的人脉关系、如何经营人脉以及如何利用人脉铺就自己的成功之路。掌握这些技巧和方法，会让你拥有数量众多、种类繁多、层次丰富的人脉资源；让你通过自己经营的人脉关系网获取最大的利益，获得更多的发展机会，从而缩短获得成功所需的时间。

图书在版编目（CIP）数据

别输在人脉上：受用一生的交际术 / 张超编著. —

北京：中国纺织出版社，2013. 2

ISBN 978-7-5064-9278-2

I. ①别… II. ①张… III. ①人际关系—通俗读物

IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第240594号

策划编辑：庠 科

责任编辑：赵东瑾

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号

邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110

传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京中印联印务有限公司印刷

各地新华书店经销

2013年2月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：22.5

字数：281千字

定价：36.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

PREFACE

俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“一人成木，二人成林，三人成森林”。凡成大事者，必定有其做成大事的人脉网络和人脉支持系统。据斯坦福研究中心曾经发布的一份调查报告：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这份调查报告以精确的数据，强有力地告知人们人脉的重要性。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”在美国好莱坞人们信奉这样一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”这些关于人脉的结论也许会让你觉得震撼，但同时它也说明了一个事实：人脉的力量超乎你的想象。

所谓人脉，就是经由人际关系而形成的人际脉络。如果说血脉是人的生理生命支持系统，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。人具有社会性和群体性，每一个人都生存在社会中，没有人能够独立于世界之外。伴随着全球网络的疾速发展，整个世界之间的距离在缩短，人与人之间的联系也随之更加亲密，每个人都生活在一张巨大的关系网中，而这张可以无限扩展的关系网，就是我们赖以生存的人脉圈。它就像一座取之不尽的金矿，拥有了这座金矿，也就掌握了开启财富大门的钥匙。纵观古今中外，但凡成功人士，无不拥有着强大的人脉网络，而就是这个网络，支撑他们在这个纷繁复杂的世界取得骄人的成就，并且立于不

败之地。

美国石油大王洛克菲勒说过：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”由此可见，人脉投资是现在投资界最看重的。然而，“人脉”这两个字蕴含了太多的价值，是没有办法用物质来衡量的。广阔的人脉关系，会为我们的人生亮起绿灯，减少碰壁的机会。晚清红顶商人胡雪岩之所以能够创下商界传奇，全是他对人性有着深刻的认知、善于积累人脉资源的结果。如若没有四通八达的人脉资源和圆通的处世本领，那么他也就不会有那么大的成就了。正如成功学家戴尔·卡耐基所说：“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，你的成功人生就赢在人脉中。”

本书将理论与实际相结合，通过大量贴近生活的事例，深入浅出地论说人脉的价值，生动地讲述了如何获得极佳的人脉关系、如何经营人脉以及如何利用人脉铺就自己成功之路的技巧和方法。掌握这些技巧和方法，会让你拥有数量众多、种类繁多、层次丰富的人脉资源；让你通过自己经营的人脉关系网获取最大的利益，获得更多的发展机会，从而缩短获得成功所需的时间。

编著者

2012年6月

目 录

CONTENTS

第一章 身价提升术——你的人脉影响你的社会地位

比尔·盖茨曾说：“我之所以成功是因为有更多的成功人士在为我工作。”可见，人脉是一种无形的资产，是一种潜在的财富。拥有了广阔的人脉资源，人生才能一帆风顺，前途才会光明灿烂。

每个人必须要明白的道理：“人和”之重，古已有之 / 3

人脉的积累与知识的积累同样重要 / 4

创造机会，织起手中的人脉网 / 7

积极创造自己被“利用”的价值 / 10

时时与别人交换人脉资源 / 12

放低自己的姿态，才能积累更多的人脉 / 14

人脉圈的价值影响一个人的身价 / 17

自我测试：你的人脉现状如何 / 19

第二章 人脉投资术——交朋友是世界上最靠谱的“投资”

俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”人情也是同样，感情投资得越早，得到的回报也就越多。建立和维护人际关系，需要有足够的耐心，小

心谨慎，步步为营，适时等待时机，到了合适的时机，之前的人脉投资就会连本带利地收回。

人脉投资是人一生中最重要的—种投资 / 25

人脉投资要有耐心和耐力 / 28

耐心播种，才能收获果实 / 30

你给予别人的越多，收获自然也就越大 / 31

想对方之所想，急对方之所急 / 33

投资人脉，拒绝占小便宜 / 35

平时多助人，关键时刻有人帮 / 38

自我测试：你给人的第一印象如何 / 39

第三章 人脉拓展术——让更多的人认识你，让更多的人信任你

人脉，是一个以个人本身为中心，不断向外扩展的网络，而建立人脉的过程则是一个不断开枝发叶的过程。每个人的人脉都不一样，每个人都有一些不同于他人的固定的交往对象，很多时候，你苦苦寻觅的人脉资源其实就掌握在朋友或是朋友的朋友手中。所以说，朋友是人脉的基础，没有了朋友，就没有了交往的圈子。

通过熟人介绍，拓展你的人脉网络 / 45

走出小圈子，融入社会的大圈子 / 47

参加培训，多认识一个朋友就多了一条路 / 50

主动出击，不怕拒绝是拓展人脉的不二法门 / 52

拓展人脉网，需要拿捏“最佳距离” / 55

常用“我们”这个词，增强亲近感 / 58

用热忱网聚周围的人 / 60

拓展人脉有技巧 / 62

自我测试：你与陌生人的相处能力强吗 / 64

第四章 人情呵护术——把距离越走越近，让感情越处越浓

但凡成功人士都有一个共同点，那就是拥有大量的人脉资源，并保持着良好的关系。情感账户，如同银行账户，储蓄得越多，财富就越多。当你为了维持你们之间良好的关系而存入真诚的关怀、超值的服务，你的情感账户存入得越多，那么你与朋友的感情自然就更深厚。

要呵护好人脉就要学会分享 / 69

要呵护好人脉就要不断主动地和朋友保持联系 / 72

自发性地给予帮助，才会赢得更多的人脉 / 75

不要过度承诺，人脉需要守信 / 77

只有先为别人着想，别人才会为你着想 / 80

人际交往要进退自如、张弛有度 / 83

与人为善，就是与己为善 / 86

自我测试：你是社交达人吗 / 88

第五章 利益平衡术——始终把握永恒的互惠原则

俗话说：“滴水之恩，当涌泉相报”。想要拥有一个稳定坚固的人际关系网，一定要杜绝“有事有人，无事无人”的态度，时时铭记着别人的好处，经常保持必要的联系，要懂得投桃报李。唯有这样，你的人际关系网才会牢不可破。

滴水之恩，当涌泉相报 / 93

做事要学会投桃报李 / 94

适当地表达你对别人的感激 / 96

感谢他人要及时 / 100

人情有“舍”才有“得” / 102

自我测试：你是个容易得罪人的人吗 / 104

第六章 形象打造术——拥有好人缘，从修饰自我开始

常言道：“质于内而形于外。”仪表端庄体现了一个人的内在修养、自尊心和品位格调，也是对交往对象的尊敬。一个人的形象通过修饰来展示，并影响对方对自己的整体评价，其实际意义是至关重要的。

- 提升自我形象，从修饰自我开始 / 109
- 用衣服包装自我，用魅力打动他人 / 112
- 好的开“头”助你一臂之力 / 115
- 举手投足皆影响你的办事效果 / 117
- 有风度才有高度 / 120
- 微笑能增加你办事成功的机会 / 123
- 给自己的情绪安一个可控闸门 / 126
- 无声胜有声的倾听魅力 / 128
- 拥有贵族般的高贵气质 / 132
- 自我测试：你是否具有影响力 / 134

第七章 人情运用术——学会运用你的人脉圈

人生在世，最忌单打独斗，孤立无援，受人排挤，遭人冷落。一个人想要在社会上立足，就必须有一个属于自己的朋友圈子。

- 走出“舒适圈”，迎接新挑战 / 143
- 扩大自己的朋友圈 / 145
- 同窗该靠就靠一次 / 147
- 亲戚亲戚，越走越亲 / 150
- 同事是你必不可少的依靠力量 / 152
- 远亲不如近邻 / 154
- 自我测试：你容易融入别人的圈子吗 / 157

第八章 规则应用术——你不得不懂的人情世故

人脉资源越丰富，就越接近成功。然而，人脉的投资并非像收藏艺术品，单是摆在那里，就有永久的保管权。人脉是动态的，是会流失的。要想让人脉发挥其巨大的作用，就一定要学会打理人脉。而人脉的管理需要我们在宏观上总体审视自己的人脉关系网，这不是一时的事，是需要我们掌控全局、持之以恒的。

每个人都有 250 位朋友，但 80% 对你用处不大 / 163

有真才实学才能得到“贵人”相助 / 166

别以为认识了就是朋友，有可能什么都不是 / 168

别轻易向陌生人“掏心窝” / 171

找对方法对待“卸磨杀驴” / 173

帮助别人，更要保护自己 / 175

自我测试：你的社会适应能力怎么样 / 178

第九章 魅力提升术——你的吸引力由你的品质决定

一个人的魅力会在很多方面得以体现，然而品格魅力可以帮助他轻松斩获人脉。高尚的品格魅力就像是磁铁，会深深吸引周围的人，人与人之间相处时间长了会彼此产生一种认同、信任和崇拜。和这样的人交往，你无需提防，不怕穿小鞋。有位国外名人曾说：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能描绘一个精彩的世界。”对同样的事情发表观点，有的人会获得赞赏，而有的人则会惹人厌恶。可见，会不会说话是能否获得好人缘很关键的因素。

好人缘，从好口才开始 / 183

幽默，拥有好人缘的灵丹妙药 / 185

诚实守信才能广聚人脉 / 188

亲和力让你和别人“自来熟” / 193

说话含而不露让你的人缘越来越好 / 195

自我测试：你是个有魅力的人吗 / 197

第十章 洞察人心术——社交场合必须要知道的读心术

空泛的话语并不能让你了解一个人，而人的身体会无意识地向别人表达自己的意愿、透漏着自己的思想、传递自己的信息。因而，在人脉场上，只有学会识人于细，察人于微，方能与朋友相处得和睦融洽。

用“应声虫”策略读懂他人的内心 / 203

投其所好，必有所得 / 206

善用赞美提升人气 / 208

分清哪些是场面话哪些是真心话 / 211

示弱，读心术中最管用的一招 / 213

自我测试：你是一个会“说话”的人吗 / 215

第十一章 贵人结交术——先提升自己的实力

中国有句古话：“近墨者黑，近朱者赤。”此话一语道破了和什么样的人在一起，就注定成为什么样的人。因而，想要获得成功，一定要和那些优秀的人接触，那样你会受到良好的影响，耳濡目染、潜移默化，成为一个优秀的人。

有贵人就像乘电梯，没贵人就像爬楼梯 / 221

成功可以抄近路，结交贵人机会多 / 223

主动推销自己，让贵人一眼就看中你 / 226

用实力为自己赢得“贵人”的帮助 / 229

睁大眼睛，不要让“贵人”与你擦肩而过 / 231

你无私相助，贵人自会慷慨助你 / 233

多结交中心人物，向他们借人气 / 236

自我测试：你是事业型的人吗 / 238

第十二章 交友鉴别术——朋友要广交，但不能妄交

交朋友最重要是交心。天下没有不透风的墙，不要认为天知地知自己知的事情不会散播出去，当你的信誉度没有了，朋友也就散了。因此，想要为自己构建最有效的人脉圈子，就一定要以真诚忠实的心态交朋友。

- 拥有忠实可靠的朋友是人生最大的幸福 / 247
- 朋友是你事业前进的情报站 / 249
- 寻找双方的共同点，志同道合才能成为朋友 / 251
- 结交优势互补的朋友 / 254
- 求老“交情”要讲求技巧 / 256
- 并不是所有的朋友都是“金子” / 258
- 自我测试：你是人脉高手吗 / 260

第十三章 生意促进术——用人情把生意越做越大

红顶商人胡雪岩说过：“花花轿儿，人抬人。”这是做人、拉关系的诀窍，也是现代商场中重要的经营处事策略。在商场上，彼此互相捧场、互相帮衬，才能共同发展，生意也会越做越大。

- 只谈关系，不谈生意 / 267
- 知恩图报，以善从商 / 269
- 想做成生意，先拿出诚意 / 271
- 利益均衡是王道，大家都能分杯羹 / 273
- 让客户在感激中成为忠实的老客户 / 276
- 谈判中没有对错，永远不要与客户起争执 / 278
- 自我测试：你愿意和谁交朋友 / 281

第十四章 职场升腾术——在职场中，让人脉为我所用

职场中，你会遇见形形色色的人。想要赢在职场，单是处理好你的工作往往是不够的，你还要拿出大部分的时间来研究你周围的同事。只有恰当地与他们相处，你在职场才能畅通无阻。

在职场中要学会融入，切勿被边缘化 / 285

成功的职场人脉会让提拔的机会送上门来 / 287

嘴紧才能得人心 / 289

低调做人，不和领导“抢镜” / 290

以和为贵，处理好同事间的矛盾 / 292

男女同事交往，一定要把握好分寸 / 295

注重同事间的日常应酬 / 297

自我测试：你善于化解与领导之间的冲突吗 / 299

第十五章 社交“防身”术——你不得不防的几类人

历史教训告诉我们，宁惹君子，不招小人。你可以去招惹君子，最坏君子不再与你为伍，和你绝交，你最大的损失也就是失去了一个良师益友。但是若你招惹了小人，你就会终日惶恐不安，也许你的生活就会变得一团糟，你的人际关系可能会陷入僵局，你的事业可能蒙受损失，你的“世界末日”也许就会来临！

小心“马屁精” / 303

警惕“小喇叭” / 305

留心“祥林嫂”，唠叨会抹杀激情 / 306

远离外柔内奸的伪君子 / 309

自我测试：你是哪种性格的人 / 312

第十六章 误区规避术——无处不在的社交陷阱

社交场合中，免不了要和陌生人打交道，也免不了处理各式各样的难题，如果处理不当，难免会陷入困境。这就需要遵循一些客观的规则，其中有一些社交经验对于每个人都会有所帮助。了解这些经验，学习这些经验，会使你在日常社交活动中绕过陷阱，跳出困境。

自己是个半吊子，哪里来的朋友 / 317

忽略人脉经营的威力 / 319

不注重感情和价值观的沟通 / 322

过于急功近利 / 324

眼中只有关键人物和重要人物，忽视小人物 / 328

承诺过多，兑现太少 / 330

爱抱怨计较，看不到别人身上的优点和好心 / 332

不为别人和自己留空间，不懂得尊重对方 / 335

自我测试：你让别人感到不安和害怕吗 / 337

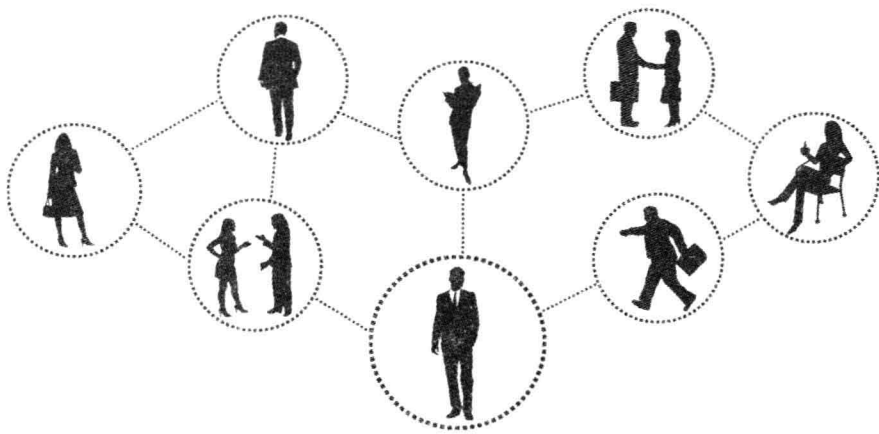
参考文献 / 341

... 第一章

身价提升术

——你的人脉影响你的社会地位

比尔·盖茨曾说：“我之所以成功是因为有更多的成功人士在为我工作。”可见，人脉是一种无形的资产，是一种潜在的财富。拥有了丰富的人脉资源，人生才能一帆风顺，前途才会光明灿烂。





每个人必须要明白的道理：

“人和”之重，古已有之

熟悉三国的人都知道，曹操文武双全，“挟天子以令诸侯”占尽天时；孙权忍辱负重掌东吴，可谓尽备地利；而刘备单单凭借着“人和”，便从草莽布衣摇身一变成了三分天下的一方霸主。“人和”在三种因素中的分量可见一斑。时至今日，“人和”的作用依旧相当重要。

十几年前，孙含斌只是一个来自河南乡下的穷小子，现如今，他的生意早已做到了国外，固定资产过千万。那么，是什么成就了他的财富梦？用他自己的话说，就是：“我能有今天，靠的都是朋友的帮助。”

大学毕业后，孙含斌经朋友推荐去了一家珠宝公司任销售经理，主要负责上海分公司的业务。期间，他积极奔走，结识了许多当地的朋友，其中也有在上海经商的香港人。在这些香港朋友的介绍下，他加入了当地的香港商会，又被推荐当上了商会的副会长。