

人脉

攻心术

——快速拓展圈子的人脉心法

RENMAI GONGXINSHU

童小茜◎编著

一切人际关系上的交往，归根到底，都是心理上的交锋

中国式人

进入各种圈子的策略



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>



人脉攻心术

——快速拓展圈子的人脉心法

RENMAI GONGXINSHU

童小茜◎编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

人脉攻心术——快速拓展圈子的人脉心法 / 童小茜 编著. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5609-7172-8

I. 人… II. 童… III. 心理交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第108498号

人脉攻心术——快速拓展圈子的人脉心法

童小茜 编著

策划编辑：刘红强

责任编辑：刘红强

封面设计：元 宝

责任校对：孙 倩

责任监印：熊庆玉

出版发行：华中科技大学出版社（中国·武汉）

武昌喻家山 邮编：430074 电话：（027）87557437 （010）84533149

印 刷：湖北新华印务有限公司

开 本：710mm×1000mm 1/16

印 张：14.5

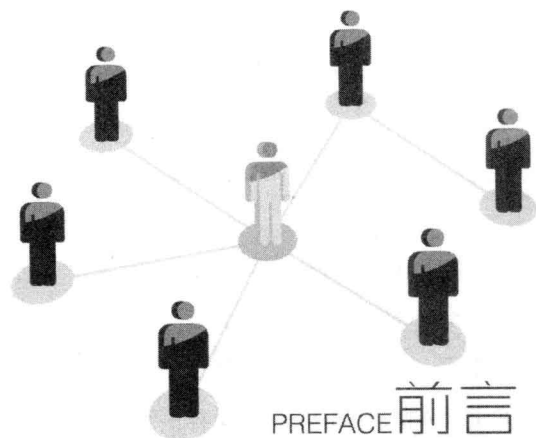
字 数：250千字

版 次：2011年9月第1版第1次印刷

定 价：28.00元



本书若有印装质量问题，请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线：400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



中国有句俗话，叫“有缘千里来相会”。

在人际交往中，我们中国人信奉“缘分”。这里面多多少少有些偶然的因素。

前几日，小轩才在一座小城的某个特色民谣吧里邂逅了一位70后传奇女子，并与其成为了忘年交。起因也不过是几句简单的问候，之后在攀谈中，两人发现她们曾在同一所大学就读，是校友，话题自然多了起来；再进一步交流，她们发现原来彼此都曾在某些地方停留过，有着相同的朋友和圈子。在生命这条漫长的河流里，只需在某个不经意的瞬间，遇见一个人，他就能将你生命中毫无关联的生活片段串联成一个整体，将你生命中毫无关系的人脉圈子联系起来，沟通成一大片人脉网络，这让人不得不相信“缘分”二字。

与人相遇的“缘分”，是偶然也是宿命中的必然。偶然，是你不能控制将在什么时候遇见什么人？而必然，是你需要随时随地做好与人相遇的准备，如此才能制造“缘分”，积累下于己有利的人脉。

无论是制造“缘分”也好，还是积累有用人脉也罢，都是渴望成功的人在人生中必须要学习和实践的一种修行。

修的，就是攻心之术。

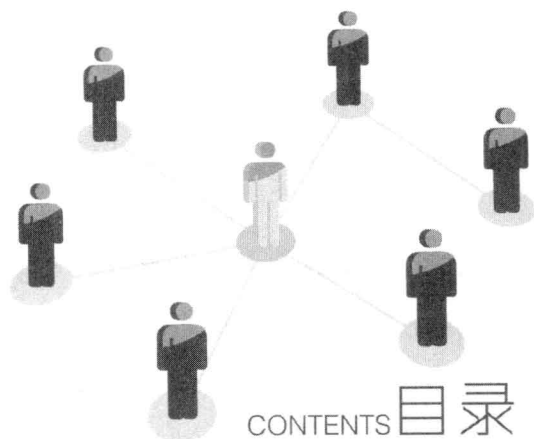
有人认为，人之初，性本善；而另有人认为，人之初，性本恶。人性本来就是复杂的，也是最难驾驭的，毕竟知人知面不知心，况且千人尚存千面；但只要你肯花时间深入了解人性，充分认识它的善与恶并合理利用人性的特质，你就能把握人性，驾驭人心。驾驭了人心，你与任何人都可以有缘，你可以把任何你希望的人转化成你的人脉资源；甚至按照六度分离理论来推算，最多通过六个人，你就可以认识世界上任何一个人！

有了人，很多事情也就可以事半功倍了。

曾看过一个笑话：三个小伙子到一个姑娘家提亲，姑娘的母亲问第一个小伙子条件如何，第一个小伙子说他有房有车，姑娘的母亲感到很满意；又问第二个小伙子，第二个小伙子说他有自己的公司，姑娘的母亲更满意；紧接着，姑娘的母亲问了第三个小伙子同样的问题，第三个小伙子说自己什么都没有，只是姑娘的肚子里有一个自己的孩子。前两个小伙子悻悻而去，姑娘的母亲没办法，只好无条件地把姑娘嫁给第三个小伙子。这个笑话告诉我们，无论你有多么强大的核心竞争力，最重要的是要在关键岗位上有自己人。

倘若任何你想要认识的人，你都有机会结识，这就意味着在任何关键岗位上，你都有自己人，那么还有什么事情是你不能做成的呢？因此要想成功，一定要重视人脉的强大推动力。

握好与人交往的技巧，从而营造出一个良好的人脉环境。对于人脉资源有限的人而言，本书更能教你扩大人脉交际圈、完善自己，吸引并留住有用人脉，以此不断拓展人际圈，丰富人脉资源并为己所用。只要把握了驾驭人心的方法，任何一个人都可以成为经营人脉资源的高手，任何一个人都可以成为令旁人羡慕的超级“脉客”，拥有层次丰富、种类繁多、数量众多的人脉资源，从而缩短自己与成功目标之间的距离，缩短抵达成功的时间！



| 上篇 |

人脉术 网布天下，水到渠成

第一章 审度术——审时度势，知人借力	2
第一节 观其时，当世乃人脉天下	2
第二节 布其网，“用心”方能结出千千“结”	7
第三节 望其形，因人而异巧拓人脉网.....	13
第四节 察其色，“变”出好人缘	19
第五节 知进退，能伸能屈好人脉	25
第二章 立己术——克己立身，人脉之根	29
第一节 形象至上，打造强大人脉吸引力	29
第二节 知礼者，与人交往如鱼得水	34
第三节 宽仁者，网络天下人脉.....	38
第四节 和善者，左右逢源	45
第五节 诚信者，人脉开枝散叶	51

第三章 驭人术——驭人有方，人脉之本..... 57

- 第一节 良于听，善结人脉 57
- 第二节 善“卖弄”，展现价值吸引人..... 62
- 第三节 巧施恩，收买人心 67
- 第四节 会圆场，善解人意 72
- 第五节 常往来，情谊永存 77

第四章 造势术——炼形造势，缔造人缘..... 83

- 第一节 虎皮势，晓以利害 83
- 第二节 谦卑势，韬光养晦 88
- 第三节 尊师势，好为人徒 93
- 第四节 方圆势，赢取席位 98
- 第五节 远香势，保持距离 105

| 下 篇 |

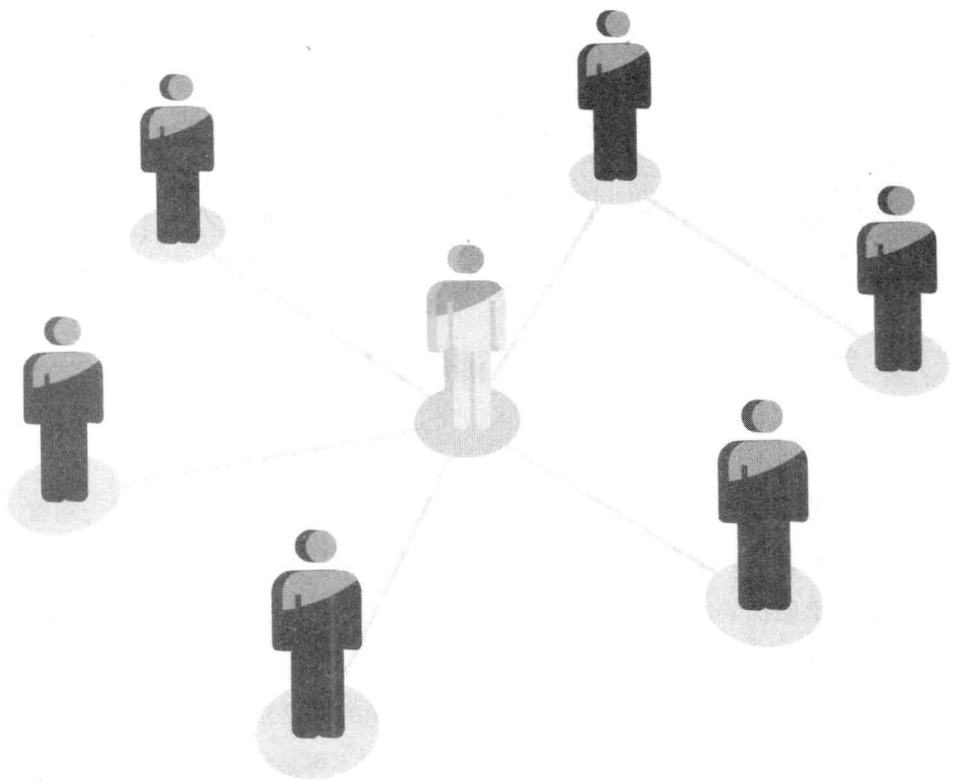
攻心计

行之以计，手到擒来

第五章 拉拢计——归为同路，万事好谈..... 114

- 第一节 小细节，赢得好感 114
- 第二节 扯闲谈，拉近关系 118
- 第三节 套近乎，让别人把你当“自己人” 122

第四节	好诙谐，常受欢迎	128
第五节	纠错误，增进感情	133
第六章	搔痒计——遵从人性，顺风顺水	139
第一节	精于赞，捕获人心	139
第二节	假痴癫，大智若愚	144
第三节	露破绽，扭转乾坤	150
第四节	讲策略，菩萨显灵	155
第五节	遵定律，广结善缘	161
第七章	巧舌计——巧言善辩，说服有方	167
第一节	暗胜诀，推人上位	167
第二节	“讲”方法，字字珠玑	173
第三节	对症状，挽回心意	178
第四节	摆现实，巧胜雄辩	184
第五节	三寸舌，拿捏深浅	188
第八章	棍棒计——一张一弛，事半功倍	194
第一节	会激将，轻松得利	194
第二节	红白脸，棒子加枣	199
第三节	诚所至，金石为开	204
第四节	敢拆台，打消气焰	210
第五节	妙施威，借力打力	215
	后记	221



| 上篇 |

人脉术

网布天下，水到渠成

第一章

审度术——审时度势，知人借力

第一节 观其时，当世乃人脉天下

我们常会听人说，这个世界上到处都是有才华的穷人。就是这样一句看似不合逻辑的话，却真实地反映着当今的社会现实，揭示了成功的奥秘。那么，是什么阻挡了才俊们的成功之路？

世人何止千千万，其中不乏一些恃才傲物、自以为是的人，他们单纯地以为凭借个人能力就可以搞定一切问题，当然，其结果必然是失败。对于这些“天真”的人，智者会笑着告诉他们，现在已经不再是华山论剑的年代。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。”他的话阐述了这样一个真理：当下是一个共赢的时代，没有合作，成功便无从谈起。

“人和”之重，古而有之

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。

2 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：“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。

当时上海的房地产业已经开始热起来，排队都买不到房子的状况比比皆是，孙含斌在朋友的推荐下开始投资房地产。凭借着商会中朋友的鼎力相助，孙含斌不但很容易买到房子，而且还是打折的。几年后，在朋友的建议下，孙含斌又陆续把手上房产变现，收益十分可观。

孙含斌非常善于积累人脉，为了认识更多的朋友，他随身都带着自己的名片。据他本人介绍，他目前的资产已经超过八位数，朋友多达两三千个。孙含斌坦言，自己的事业之所以这么顺利，包括开公司、推荐客户和介绍业务等等，全都是得益于朋友们的帮助。

美国著名成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出这样的结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”红顶商人胡雪岩也曾说：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友。”一个能成大事的人，关键不在于他自身的能力有多强，而在于他懂得借助别人的强大力量。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”《水浒传》中的宋江原本只是郡县小吏，然而就是这样一个小人物，日后却成为威震四方的英雄。他凭借的是什么呢？是朋友！很显然，独木不成林，没有他们，宋江是根本没有办法摆脱小人物的命运的。

古训今译，皆为“人脉”

无论是“人和”、“朋友”还是“人际关系”等等，这些在不同历史时



期的不同称呼，归根结底不过就是我们现今终日挂在嘴边的“人脉”。

李景全不到18岁辍学开始打工，得到的第一份工作是在一家电子公司负责送货。在工作了一段时间后，年轻气盛的他便决定自立门户，拿出了全部的积蓄2万元与别人合伙开了一家专替电脑商装嵌电脑面板的小型工厂。可由于经验不足，两个人最后只得分道扬镳。李景全一个人承包下了这家工厂，也揽下了二十多万元的外债。但天无绝人之路，在同学帮忙下，短短一段时间，公司月营业额达到50万元，半年后他便还清了所有债务。但此后很长一段时间公司业绩平平，没有任何发展。

彼时，他曾打过工的电子公司的老板曾文忠早已是香港有名的电脑商。1985年，曾文忠的电脑公司准备建厂扩大生产，于是，他想到了那个曾经为他送货而后没多久竟自己投资开厂的李景全，他看好这个有朝气有胆识的小伙子。时值李景全的公司发展遇到瓶颈，两个人一拍即合，签下协议成了合作伙伴。

在曾文忠的支持下，李景全的公司成功度过了瓶颈期，一路红红火火。1990年，工厂年营业额7000万港币，成为香港著名小型电脑板生产厂家之一。

李景全从一个一文不名的打工仔，到香港小有名气的实业家，有相当大一部分得益于同学和朋友们的帮助。从短期利益来看，人脉并不是直接的财富，但如果没有它，就很难聚敛财富。所以我们不妨把人脉看做是金矿，只要你有耐心、肯投资、会挖掘，总有一天它会为你带来意想不到的收获。

付汇东在京城投资界可谓是小有名气，堪称将个人人脉发挥到极致的典范。事业初期，他只是一家投资公司的部门经理，后来一个做电子产品的朋友请他做财务顾问，并让他担任多家分公司的董事。很快，他的身价高达几千万人民币。

当人们感到无比震撼时，他只是笑道：“如果你的人脉网络遍及各个领域，那么我想你也可以像我一样。很多时候，一通简单的电话便抵得上十份研究报告。”

每一个穷人都想摆脱贫穷，每一个富人都想变得更加富有，但现实的结果往往是几家欢喜几家愁。然而更加富有的富人和摆脱了贫穷的穷人却有着一个共同点——他们都拥有良好而广泛的人脉。

人脉天下，贵在“舍得”

美国石油大亨洛克菲勒曾直言不讳地说：“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！”人脉对一个人事业的影响是难以预计的，所以但凡在某一领域想要有所作为的大智者都会在人脉的投资上煞费苦心。

埃德沃·波克被称为美国杂志界的一个奇才，但在他的成功之路上，却有着常人难以想象的磨难。

小波克6岁时随家人移民至美国，但异常窘迫的他们只能在贫民窟中生活。从那时开始，波克便一边上学一边打工赚钱。13岁时，他离开学校来到一家电信公司工作。虽然生活压力日益增加，但他并没有就此放弃学习。而且，他很早就懂得经营人际关系。

波克用省吃俭用存下的钱买了一套《全美名流人物传记大全》，接着，他竟然出乎所有人意料地开始直接写信给书中的人物，向他们询问书中没有记载的童年及往事。那时候的埃德沃·波克只有14岁，他就是用这样的方法结识了美国当时的各界名人，并多次获得了他们的接见。波克深知这些人际关系的巨大作用，于是当他拥有了这样的财富后便决定改变自己的命运。他开始努力学习写作技巧，并毛遂自荐替那些上流人士写传记。不久后，他的订单如雪片纷飞而至，而此时的波克还不到20岁。

没过多久，这个具有传奇色彩的年轻人被《家庭妇女杂志》邀请作为编辑。30年的时间，埃德沃·波克成功地将这份杂志办成了全美最畅销的女性刊物。

事实证明，是特殊的人际关系将埃德沃·波克从一个一无所有的小难民



变成了杂志界的神话。我们不得不承认，在当今社会，人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；人脉质量越高，钱就赚得越快。在任何年代，都不乏勤奋如埃德沃·波克的人。成功需要努力，但努力了却并不一定会得到成功，如果你还没有成功，不是时运不济，而是人脉不够！

吕春穆在成为京城“火花首富”之前，只是一名普通的小学美术老师。一次偶然的的机会，他在杂志上看到有报道说可以利用火柴商标引发学生们的创作灵感，他对此很感兴趣。于是，他决定开始收集火花。没有火花来源，他便写信到多家火柴厂，言辞恳切，真诚地希望获得帮助。几天后，他拥有了第一批属于自己的火花。

从此，吕春穆决定以火花作为发展方向，先后结识了许多同样爱“花”的朋友。他与众位花友彼此交流，互换心得，偶尔登门拜访。在此期间，他学到了许多火花方面的知识，并在一些专门刊物上发表了几十篇相关文章，在朋友们的认可和帮助下，竟一跃成名。同时，他的藏品还得到了国际火花收藏界的一致认可，而吕春穆也成了国际火花收藏组织的成员。在广州举办的“中华百绝博览会”上，他以14年的收藏历史和20万枚的火花藏品，被誉为“火花大王”。

人脉的重要性，怎样强调都不过分，吕春穆就是个很好的例子。好莱坞流行着这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”由此可见，要成功就一定要建立一个利于成功的人际环境，一个没有良好人脉的人，即便再有才华，也很难有施展空间。

在21世纪的今天，无论是传媒、广告，还是金融、科技，各个领域中心脉的重要性都在不断增加。就业、升职、企业发展等诸多现实问题摆在人们面前，人脉成了一个人进入财富、荣誉之门的入场券。做小事需要人脉，做大事更离不开人脉，所以，我们有必要从今天开始，为未来的成功认真经营人脉！

第二节 布其网，“用心”方能结出千千“结”

成功者们意识到了人脉对一个人成功的重要性，从而细心构建并有效利用，于是他们成了掌握世界上80%财富的那20%的少数人。反之，没有成功的人却并不全是因为没有意识到人脉的重要性而失败。他们往往雄心勃勃，只是人脉缺失，苦于贵人难觅。

你和任何人的间隔不会超过六个人

多年前，一家德国报社接受了这样一个挑战：帮一位土耳其烤肉店老板找到他和影星马龙·白兰度的关联。

经过几个月的努力，报社的工作人员发现了这样一个奇妙的关系——他们两人只需通过五个朋友便能结识：烤肉店老板有个住在加州的朋友，朋友的同事正在恋爱，他的女朋友有一个结拜姐妹，这个结拜姐妹的父亲是电影《这个男人有点色》的制作人，而马龙·白兰度是这部片子的主演。

这令人咋舌的结果看似偶然却蕴含着必然性。早在1967年，这种现象便被美国社会心理学家米尔格伦（Stanley Milgram）以理论形式提出，称为六度分离理论（Six Degrees of Separation），或“小世界理论”。其核心内容为：两个陌生人之间的关系最多不会超过六个人，也就是说，最多通过六个人你可以认识任何一个你想认识的陌生人，不管对方在哪个国家，属哪类人种，是哪种肤色。

看似天方夜谭的说法，实际上在我们的生活中也不乏实例。每个人或许都有过这样的经历：同学聚会时谈论到明星八卦的话题，某同学突然惊讶地



说，前阵子很火的某超女是他高中同学的大学同学；又或者，午休时，某同事神秘兮兮地来到你身边说，他大学同学的男朋友居然跟你们领导是邻居！

根据六度分离理论来看，整个世界就是一张巨大的人脉网，它将地球1.5亿平方千米的陆地面积缩小成无数个六人一线。通过这张网，任何人都可能成为我们的朋友。不管他是聚光灯下的明星还是政坛上的高官，只要你肯低头看看手中的网，沿着线路查寻，他就有可能成为你的朋友，甚至知己。

况且，随着通讯方式、交通工具的不断发展，沟通手段也逐渐多样化。人与人之间的距离越来越近，世界变得越来越小，那些看似遥不可及的重要人脉也与我们有着更多的潜在联系。所以，不要再因无法拓展人脉而望洋兴叹，勇敢地迈出脚下的第一步吧！

兔子先吃窝边草

渔网也好，蛛网也罢，在结网之初，都以一点起始，人脉网亦是如此。同样的，所有网的编织也都需要依赖最近的一点得以拓展。那么，以自己为开端，最简单直接的人脉织结方式是什么呢？

1. 亲人

提起宋嘉树，很多人可能一时迷惑想不起他是何方神圣，但是说到“宋氏三姐妹”，便是无人不知无人不晓，宋嘉树便是她们的父亲。我们姑且不去探讨宋家的来历如何，只看孔祥熙、孙中山、蒋介石这三位宋家女婿，便可知宋家当时的人脉如何了。

一个人可能没有爱人、挚友，但却不会没有亲人。你的父母、兄弟姐妹或其他亲戚，都可能会成为你最大的资源。也许他们所从事的行业和你毫不相关，但他们都有自己的交际圈，如此一来，便可以使你的交友范围迅速地扩大起来。

2. 同学

除了亲人，身边最近的另一支人脉便是同学。毛泽东在《沁园春·长