

经营人脉的**必备手册** 成就人生的**枕边宝典**

小老板

掌控人脉

丁艳丽◎编著



36

计

招招实用，在社交中披荆斩棘，立于不败之地
计计高招，在生活中扬起风帆，直通成功彼岸

北京工业大学出版社

小老板

掌控人脉

丁艳丽◎编著

36计

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小老板掌控人脉 36 计 / 丁艳丽编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2010. 12

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2561 - 2

I. ①小… II. ①丁… III. ①企业管理—人际关系学
IV. ①F272. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 211921 号

小老板掌控人脉 36 计

编 著: 丁艳丽

责任编辑: 王 喆

封面设计: 天之赋设计室

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: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 266 千字

版 次: 2010 年 12 月第 1 版

印 次: 2010 年 12 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2561 - 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

FOREWORD

一座塔，我们远眺的时候往往都会看向塔尖，因为那是一座塔的最高端，这是我们都想达到的高度。可是你有没有意识到，一座塔越高，需要的材料就越多，对它的根基要求也越严格？

这说明了一个什么道理呢？它说明，要想达到一定高度是需要很多东西作支撑的。这就像我们的人生和事业一样，你要达到人生的最高端，成为拔尖的人物，那么你就必须有很多东西作为支撑，这些东西最主要的便是人脉。“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”等老话也都充分说明了这个道理。

生活中，人们经常能听到这样的声音：现在的社会都是有钱才能成就事业，至于我们这些没有钱的人，总是过得那么痛苦和无奈！想做一番自己的事业，却总找不到合适的方向，也缺乏最基本的资金……

事实上，这些人忽略了一个最重要的力量，那就是人脉！人脉对于我们每个人来讲，都是非常庞大的资源。在好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”卡耐基训练大中华区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

有这样一个故事：

青蛙和蜘蛛是一对朋友，有共同的爱好，吃飞虫。年轻时，青蛙体健貌美，身手敏捷，水陆两栖，过得很自在，这让蜘蛛很

羡慕。等他们年老时，情况发生了逆转。老青蛙对老蜘蛛说：“我一生辛劳，只勉强糊口，现在年老体迈，将要饥饿而死。而你如今却衣食无忧，这世道真不公平。”老蜘蛛说：“你之所以艰辛，是因为你靠四条腿生活，而我靠的是编织一张网。”

这个故事运用到我们的生活中，就充分体现了人脉投资的重要性。一个人只有善于交友、广结人缘，编织好自己的人脉网络，才能够在人生的道路上左右逢源，洒脱自如，成为人际交往的胜利者，也才能够站在一座塔的最高端俯看众人，俯视大地。而要想把自己的人脉网越织越牢、越编越大，就必须了解和掌握一定的方法技巧，从容地去掌控自己的人脉资源。

或许你会说，我只是个小老板，我的公司很小，我的业务很少，我的交际圈也不大，我没有必要去掌握那些策略手段、方法计谋，那么你就大错特错了。卡耐基说过：“一个人的成功，15%取决于你的专业知识，85%则取决于你的人脉资源。”何况你还是个老板，不论大小，都要管理职员，都要与他人有业务往来，与他人谈判做生意，这些场面都需要你掌握一定的与人交往的方法与技巧。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。”借用到这里，那就是“不想把公司做强做大的老板不是好老板”。难道你甘心一辈子做一个小老板吗？难道你不想成为一个站在高塔顶端的受人敬仰的大企业管理者吗？我想不论是谁都想拥有那份荣耀与辉煌吧。

既然这样，那就赶快投资你的人脉吧！你只有将人脉编织成一面铺天盖地的大网，才能捕捉住人生中最大的“鲸鱼”，你才能从一个不起眼的小老板变成一个受人瞩目的大老板。同样，你只有将人脉打磨得如同一把无坚不摧的利剑，你才能一下子割开人生的围墙，从此拨云见日、豁然开朗，直接进入成功者的行列！



目录

CONTENTS

◎第1计 乐观自信：开启人脉大门的钥匙/1

- 自信，为你打开交往的第一扇门/2
- 扬长避短增添自信/4
- 消除自卑心理/6

◎第2计 擦亮自己：有魅力才能修得好人缘/9

- 好形象赢得好人缘/10
- 人格魅力胜万金/11
- 让自己更具“利用”价值/13

◎第3计 适度自夸：越优秀才越受人关注/17

- 大胆亮出你自己/18
- 适当地夸大自己的能力/20
- 适时地表现自己/21

◎第4计 识人于微：找到帮助你的人/25

- 因小事而知大节/26
- 别被外表的虚伪迷惑/28
- 谨慎而明智地交友/29



◎第5计 未雨绸缪：提前搭建你的人脉网/31

- 学会在口渴之前挖井/32
- 晴天留“人情”，雨天好“借伞”/34
- 尽早搭建人脉圈/36

◎第6计 放低姿态：让他人心甘情愿追随你/39

- 以低姿态出现在他人面前/40
- 心甘情愿当配角/41
- 不要显示你比人家更优秀/43

◎第7计 诚实守信：诚信是赢得人脉的基石/45

- 与人交往要讲诚信/46
- 真诚待人才能获得尊重/48
- 一定要兑现自己的诺言/49

◎第8计 遵守时间：做一个有时间意识的谦谦君子/53

- 守时是一种美德/54
- 守时显示一个人良好的素质/55
- 尊重他人的时间/57

◎第9计 宽容大度：海纳百川，心胸不可太狭隘/61

- 宽容待人，会有意想不到的收获/62
- 宽容可葆友谊常青/64
- 严于律己，宽以待人/67

◎第10计 笑口常开：微笑是人脉流通最好的名片/71

- 微笑是人际交往的巧克力/72
- 用微笑打动人心/74

- 用笑声拉近彼此的距离/75

◎第11计 不吝赞美：良言一句三冬暖/79

- 赞美是招揽人心的法宝/80
- 另辟蹊径巧赞美/81

◎第12计 情暖人心：四两拨千斤的感情投资/85

- 情感助你“闯”商海/86
- 做人情就要做足/87
- 让别人欠你的人情/89

◎第13计 以和为本：一团和气，人脉通畅/91

- 人和人脉广/92
- 做生意应以和为贵/93

◎第14计 巧言沟通：人脉与财富的转换器/97

- 适时说出客套话/98
- 巧言化解尴尬/99
- 恰到好处的“拐弯抹角”/101

◎第15计 重在平等：营造和谐的沟通氛围/103

- 时刻顾及别人的面子/104
- 朋友间交往要平等/106
- 要杜绝审问式的交谈/107

◎第16计 推己及人：己所不欲，勿施于人/111

- 站在对方的立场考虑问题/112
- 为他人着想，为自己铺路/113
- 尊重他人就是尊重自己/115



◎第17计 攻心为上：洞悉他人的内心世界/119

- 洞悉需求方能收服人心/120
- 让对方的心为你而动/121

◎第18计 与人为善：帮助别人是一种收获/123

- 善良会创造奇迹/124
- 广结善缘必得善果/126
- 善待别人就是善待自己/128

◎第19计 兼听则明：好建议让你受益一生/131

- 听人劝，金不换/132
- 让朋友为你出谋划策/133
- 要善于听取他人的意见/135

◎第20计 刚柔相济：最有效的沟通驾驭术/137

- 善演交际场上的变脸大戏/138
- 软硬兼施只为目的/140
- 奖励有方，苛责有度/142

◎第21计 善于倾听：学会倾听，赢得好人缘/145

- 会说更要会听/146
- 认真倾听，是对他人最好的恭维/147
- 不要急于争论，听完他人的抱怨/149

◎第22计 网开一面：得饶人处且饶人/153

- 得理也须让三分/154
- 退让是种大智慧/156



◎第23计 投桃报李：以滴水之恩，获涌泉之报/159

- 略施小惠赢得人心/160
- 施些小恩为自己留后路/161
- 给别人想要的东西/162

◎第24计 先礼后兵：批评时要委婉含蓄/167

- 责过无声胜有声/168
- “打一巴掌”再给个“甜枣”吃/169
- 用暗示的方法提醒对方/171

◎第25计 控制情绪：沉稳老练，心藏九天玄机/173

- 不动声色，韬光养晦/174
- 巧妙地做到虚实结合/175
- 含而不露，假戏真做/177

◎第26计 难得糊涂：糊涂一时聪明一世/179

- 大智若愚，精明处世/180
- 难得糊涂，有效地保护自己/182
- 必要时装作不知道/184

◎第27计 灵活变通：以变应变，左右逢源/187

- 懂得变通，则事事顺通/188
- 变通让你游刃有余/190
- 重承诺更要会变通/192

◎第28计 巧借东风：好风凭借力，送我上青云/195

- 借他人的力办自己的事/196
- 拉别人的大旗，做自己的虎皮/197



- 借他人之力快速提升自己/199

◎第29计 攀龙附凤：人往高处走，水往低处流/203

- 贵人帮你麻雀变凤凰/204
- 结交那些社会关系总量大的人/205

◎第30计 能方能圆：人心叵测，凡事最好留一手/209

- 模糊表态，说话留有余地/210
- 做事不可太张扬/212
- 会说场面话，顺利拉关系/214

◎第31计 引狼入室：与对手合作，在竞争中一起变强/217

- 为自己找个竞争对手/218
- 同行未必是冤家/219
- 摆正态度，化敌为友/222

◎第32计 雪中送炭：让人铭记一生的助人艺术/225

- 帮助急需帮助的人/226
- 冷庙烧香佛更灵/227
- 向落难的人伸出你的手/229

◎第33计 保持距离：拿捏好最佳的距离/231

- 朋友之间要保持适当距离/232
- 适当的距离增添你的神秘感/234

◎第34计 缓思慎行：谨防人脉之雷区/237

- 吹嘘过度引火烧身/238
- 交浅不宜言深/239

◎第35计 悉心维护：经常浇灌的花草更芳香/241

- 保持联系使友谊长久/242
- 人脉需要常维护/243
- 没事也要记得多联系/245

◎第36计 洞烛其奸：防人之心不可无/249

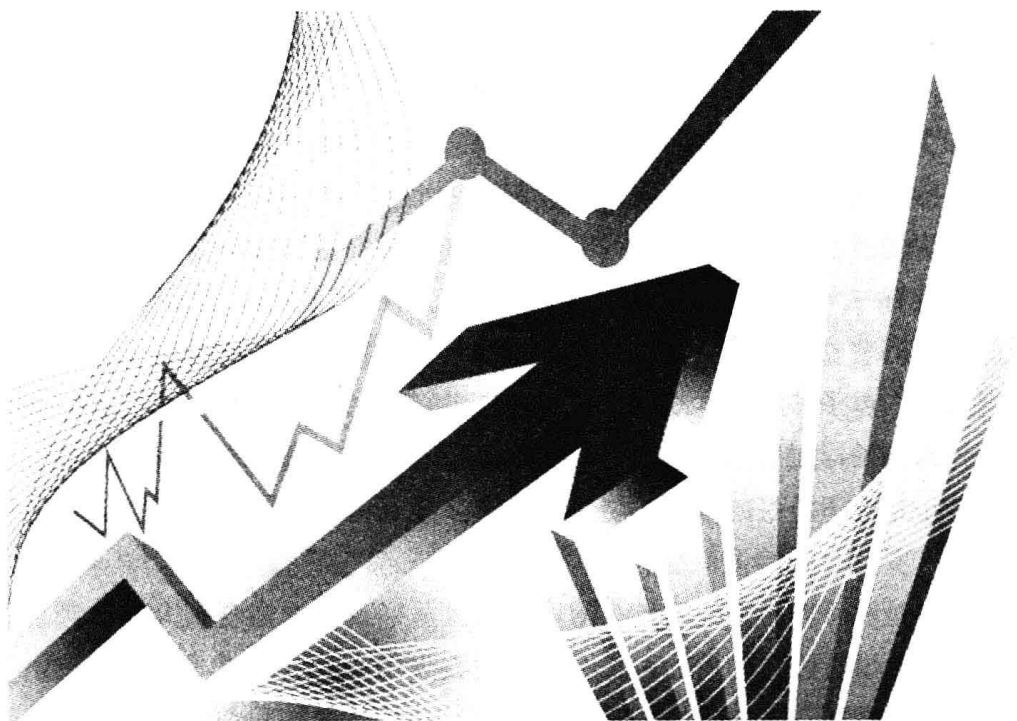
- 多个心眼，谨防身边的小人/250
- 妥善处理与小人的关系/252
- 对待小人，不阿谀不得罪/254



第①计

乐观自信：开启人脉大门的钥匙

人们都喜欢和自信的人在一起。一个人没有自信，那么他在别人心目中的印象就会大打折扣。自信的老板不喜欢唯唯诺诺的员工，因为这样的员工不能提供不同的想法。自信的员工更不会喜欢不自信的老板，因为这样的老板不能带领他们走向成功。





自信，为你打开交往的第一扇门

美国作家爱默生说过：“自信是成功的第一秘诀。”在与他人沟通时，你的自我感觉会在很大程度上影响着别人如何看待你。如果你心里都觉得自己不行，那么你让对方如何赏识你，与你继续沟通下去呢？所以说，培养一种自信的感觉是非常重要的，它会让你在与人沟通的过程中受益无穷。

蜚声世界影坛的意大利著名电影明星索菲亚·罗兰之所以能够成为令世人瞩目的超级影星，是和她对自己价值的肯定以及她的自信心分不开的。

为了生存，以及对电影事业的热爱，16岁的罗兰来到了罗马，想在这里涉足电影界。没想到，第一次试镜就失败了，所有的摄影师都说她够不上美人标准，都抱怨她的鼻子和臀部不完美。没办法，导演卡洛·庞蒂只好把她叫到办公室，建议她把臀部削减一点儿，把鼻子缩短一点儿。一般情况下，许多演员都对导演言听计从。可是，小小年纪的罗兰却非常有勇气和主见，拒绝了对方的要求。她说：“我当然懂得因为我的外形跟已经成名的那些女演员颇有不同，她们都相貌出众，五官端正，而我却不是这样。我的脸毛病太多，但这些毛病加在一起反而会更有魅力呢！如果我的鼻子上有一个肿块，我会毫不犹豫地把它除掉。但是，说我的鼻子太长，那是无道理的，因为我知道，鼻子是脸的主要部分，它使脸具有特点。我喜欢我的鼻子和脸的本来样子。说实在的，我的脸确实与众不同，但是我为什么要长得跟别人一样呢？我要保持我的本色，我什么也不愿改变。”

正是由于罗兰的坚持，使导演卡洛·庞蒂重新审视，并真正认识了索菲亚·罗兰，开始了解她并且欣赏她。

罗兰没有对摄影师及导演的话言听计从，没有为迎合别人而放弃自己的个性，没有因为别人的否定性评价而丧失信心，所以她才得以在电影中充分展示她的与众不同的美。而且，她的独特外貌和热情、开朗、奔放



气质逐渐得到人们的承认。后来，她主演的影片《两妇人》获得巨大成功，她也因此而荣获了奥斯卡最佳女演员奖。

在沟通中如果缺乏自信，那么，别人就不会重视，这样绝不利于你与他人建立良好的、公平的人际关系。一个人如果没有自信，那么这个人的影响力就弱，从而不利于对他人进行有效的沟通，所要表达的想法也就不会被有效地传达和采纳。

大多数人都喜欢和自信的人在一起。一个人没有自信，那么他在别人心目中的分数就会大打折扣。有自信的老板不喜欢唯唯诺诺的员工，因为这样的员工不能提供不同的想法。有自信的员工更不会喜欢不自信的老板，因为这样的老板不能带领他们走向成功。

所以，我们在日常的人际交往过程中，要有自信心，不要总是被担心会失败的心理所困扰。只有树立自信，才能增加与他人进行沟通的勇气，也才能有利于去发现自己的长处，从而形成正确的自我认识与评价。当然，自信不是盲目的自信，不是表演出来的自信，自信首先是建立在自我认知之上的，所谓的自我认知，就是对自己有一个明确的、实事求是的看法和评价，包括自己的性格、能力、长处、短处、人生目标等，在此基础上，树立起自信。

拿破仑·希尔指出，有很多思维敏锐、天资很高的人，却无法发挥他们的长处参与沟通和讨论，从而关闭了一扇又一扇人际交往的大门。之所以这样，并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。

许多沉默寡言、不肯开口的人都认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也不说。而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让你们知道我是这么无知。”这些人常常会对自己许下很渺茫的诺言：“等下一次再发言。”可是他们很清楚自己是无法实现这个诺言的。每次这些沉默寡言的人不开口时，他们就又中了一次缺少信心的毒素了，长此以往，他们会越来越丧失自信。从积极的角度来看，如果尽量发言，就会增加信心，下次也更容易发言。所以，要多发言，这是增强信心的必要途径。

因此，不论是参加什么性质的活动，每次都要主动发言，也许是评论，也许是建议或提问题，都不要有例外，而且，不要等到最后才发言。要做破冰船，第一个打破沉默，也不要担心这样做会显得很愚蠢。因为总



会有人同意你的见解。所以不要再对自己说：“我怀疑我说出来的话是否正确。”你一定能行的。



扬长避短增添自信

古人云：“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香。”任何人都不是完美的，任何人都会在某方面存在一定的缺陷。生活中，很多人害怕自身缺点的暴露会被人嘲笑，别人会因为自己有缺点而不喜欢自己，不接纳自己。其实，他人并不会去注意你的缺点，只要你能真诚地与他人交往，在交往中扬长避短，就一定能显出自己的光彩，一定能赢得他人的喜欢。拿破仑矮小、林肯丑陋、罗斯福小儿麻痹，这些先天性缺陷，后天如何努力也无法改变。而这些都没能阻挡他们成就其辉煌自信的一生。

瑞士银行中国区主席兼总裁李一，在1988年最初去美国迈阿密大学留学时，学的是体育管理专业。在学习一段时间后，他发现那是“属于富人玩的游戏”，于是在离毕业还有半年时，毅然报考了沃顿商学院。

美国沃顿商学院是世界首屈一指的商学院，李一考得并不轻松，前后面试了三次，仍没结果。最后一次面试，他干脆在考场上直截了当地问主考官：“如果我没有被录取，最可能的原因是什么？”

“很可能是因为你没有工作经验。在美国，商学院录取的前提条件是要有商务工作经验。”

李一做出的反应不是承认自己的不足，或者说“我会如何改变自己的缺点”，而是立刻反驳：“按你们的招生材料所说，沃顿作为世界最优秀的商学院，肩负着培养未来商业领袖的重任。但世界各国发展很不平衡，如果按你们现在的做法，商业发达的国家会招生特别多，像中国这样的发展中国家可能一个也不招，这跟沃顿商学院的办学宗旨是自相矛盾的。”

出人意料的是，李一的反驳还得到了主考官的欣赏。面试出来后，招生办主任秘书给李一打了一个电话：“主席对你的印象特别好，说你很自信，与众不同。”后来，在当年52个报考该校的中国学生当中，李一成为



唯一被沃顿商学院录取的中国学生。

李一的自信赢得了考官的欣赏，为自己铺垫了人生道路上的一块重要基石，更重要的是，他战胜了自己，他能够扬长避短，主动出击。著名管理学家德鲁克博士曾在1999年的《哈佛商业评论》中发表观点：对于一个集体，需要克服的是“短板”，而对于个人，发挥自己的长处，比努力去补齐短板更为重要。

我们都知道田忌赛马的故事，这是一个典型的案例。对手的每一匹马都有相对应的绝对优势。但没有关系，不需要补齐短板，只要注重自己能够形成优势的策略，简单地进行以长击短的顺序调整：上等马对中等马，中等马对下等马，下等马对上等马，就能获得完全不同的结局。

其实，每个人都有自己的可取之处。比如说你也许不如同事长得漂亮，但你却有一双灵巧的手，能做出各种可爱的小工艺品，或者你现在的工资可能没有大学同学的工资高，不过你的发展前途却比他的大，等等。这并不是一种吃不到葡萄就说葡萄酸的心理，因为世界这么大，永远没有绝对的好，只有相对的好，永远没有绝对的失败，而只有相对的成功。乌龟永远没有兔子跑得快，但它的寿命却很长久；反之，兔子虽然跑得很快，但却永远生活在担惊受怕中。所以，要取得人生的成功，首先就要找到自己的长处，发展自己的优势，找对自己的方向。

这世界上的路有千万条，但最难找的就是适合自己走的那条路。每一个人都应该努力根据自己的特长来设计自己，量力而行，根据自己所处的环境、条件、才能、素质、兴趣等确定发展方向。不要埋怨环境与条件，应努力寻找有利条件；不能坐等机会，要自己创造机会；拿出成果来，获得了社会的承认，事情就会好办一些。每个人都应该尽力找到自己的最佳位置，找准属于自己的人生跑道。当你事业受挫了，不必灰心也不必丧气，相信坚强的信念定能点亮成功的灯盏。

每个人都有自己的特质和特长，所以不要怀疑自己，更不要轻易地否定自己。认清你自己的优势与弱点，如果你身上有暂时或是永远无法补齐的“短板”，那么不如去吸引别人注意到你身上其他的闪光之处。每个人都有自己的发光点，只要你善于利用，就能扬长避短，形成制胜的优势。