

过去的你看重工作能力，
人脉只是工作之余“顺手做做”的事；
现在本书告诉你：做人脉与做工作，其实就是一回事！

人脉

教你从零开始
做人脉

胜于能力

€ RENMAI SHENGYU NENGLI €

白山◎编著

智慧的人时时处处经营人脉，成功的事桩桩件件依靠人脉。

告诉你真实有用的人脉技巧，
彻底扭转你的人生局面。

其实，经营人脉并不难。经营人脉的本事，
不但可以学，而且可以快速学。

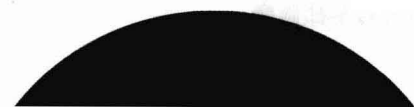
北京工业大学出版社



人脉

胜于能力

白山◎编著



图书在版编目(CIP)数据

人脉胜于能力/白山编著.—北京:北京工业大学出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5639-2469-1

I. ①人… II. ①白… 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 (2010) 第 184497 号

人脉胜于能力

编 著: 白 山

责任编辑: 王 喆

封面设计: 创品牌工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 13.5

字 数: 192 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2010 年 11 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2469-1

定 价: 23.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误,请寄回本社调换

前言

Preface

美国斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，结论中指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。也有人说：“30岁以前靠专业知识赚钱，30岁以后靠人脉关系赚钱。”这些都说明了人脉在一个人的事业中起着巨大作用，甚至可以改变和左右一个人的命运。

或许很多人都产生这样一个疑问：成功到底靠的是什麼？是能力还是人脉，还是两者都有？其实能力和人脉对于事业成功的影响，总的来说有三个方面：

第一种，有能力，没有人脉。一辈子不可能有多大的出息，因为没有人知道你有能力，你的能力也无法得到发挥。

第二种，有人脉，没有能力。照样能生存，毕竟这个社会靠人脉关系吃饭的人还是有的。

第三种，既有能力，又有人脉。就会产生这样的结果：一分的耕耘，数倍的收获。

这说明了什么问题？能力重要，人脉更加重要。从某种程度上来说，人脉胜于能力。

现代社会的发展已经显示，在技术、资金、人力资源这生产力三要素中，人力资源的重要性越来越凸显，人们对人力资源重要性的认识也越来越深刻。

在实际生活和工作中，人脉交往承载了反映感情、面子、利益、地位



人脉胜于能力

等诸多要素的内容，任何一个要素考虑不周，都会影响交往效果，影响双方的关系。所以，交往既是一个非常重要的事，又是一个难以把握的事。搞好人脉关系、积累人脉资源是每一个想成功的人必须考虑的头等大事。

在追求事业成功和幸福生活的过程中，人脉起着非常重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。要想成功，就一定要营造一个成功的人脉关系，从而为自己积累丰富的人脉资源。在这个竞争的时代，单纯地依靠学历、能力、智慧、机遇等来提升我们的优势，显然是远远不够的。只有在这些因素的基础上借助人脉的力量，才能走出低迷的状态，重获生机！

我们认为，成功的过程，就是一个不断地积累与维护人脉资源的过程。人脉资源的多少决定了成功的程度。世界著名人脉关系专家哈佛·麦凯说过：“我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征是：创造人脉，维护人脉。”因此，我们需要掌握一些缔造人脉的经验和技巧。而本书正是为实现人们这一目的而编写的，书中内容本着中国国情与现实中的客观需求，扩展了人脉的内涵与外延，充分结合网络化时代人脉交往的现状，为读者解析了构建人脉的方法与技巧。

翻开此书，如同阿里巴巴的“芝麻开门”，你就找到了通往辉煌人生的神奇魔咒，找到了一把开启人生幸福与成功大门的金钥匙。

目录

Contents

第一章 修炼形象，演好交际的“开场秀”

注重仪表，第一印象最重要	3
优雅着装，人靠衣装马靠鞍	5
文明举止，举手投足皆优雅	10
谨慎言行，话不可乱说胡说	13
用好名片，交际的另一张脸	16
礼仪当先，初次见面动人心	21
小处着手，细枝末节展形象	23

第二章 摆正心态，开启“人脉大门”

自信为成功扫除障碍	29
对自卑心理说声“再见”	33
勇气就是自己的旗杆	37
向你的“不自然”挑战	39
自负是交际的大漩涡	42



人脉胜于能力

人际交往，功利心不要太强	45
甘当配角，让别人当主角	48

第三章 慧眼如炬，找到你想要找的人

烂食物不可吃，烂朋友不可交	53
思考——我要找什么样的人	56
对方的谈话体现内涵	59
根据自己的劣势去找人	63
看清“朋友”的真面目	66

第四章 讲究双赢，打牢人际交往的基石

不要独享荣耀	73
互惠互利是原则	76
双赢，是利用人脉赚钱的最高境界	78
要有与他人合作的意识	81
善于利用朋友资源，一起把蛋糕做大	84
善于借助朋友的力量，让黄土变黄金	89
没有人脉，就没有财脉	91

第五章 勇于付出，人情投资不可少

银行存款不如“人脉”存款	97
感情投资是一本万利的生意	99
平时留下人情债，求人办事口好开	102
平时多走动，急事有人情	105





雪中送炭，温暖的是整个世界	108
不要冷落“落魄”的朋友	110
多做“不求回报”的好事	113

第六章 完美沟通，搭建人脉网的必要条件

微笑是构建人脉网络最好的名片	117
让幽默感成为沟通的助推器	120
记住别人的名字会使交往更顺畅	123
及时加固人脉网：做个勤劳的维修工	126
心直口快，伤人匪浅	129
走进他人的内心世界	132
懂得倾听才能有效沟通	135

第七章 提升魅力，人脉不请自来

人格魅力，是最值钱的一张名片	141
细水长流离不开诚实守信	143
具备良好的性格，更加接近成功之门	145
将宽容装满你的内心	149
学会与你的“敌人”握握手，做朋友	152

第八章 态度低调，提升自我人气

低调做人，体现自己的风度	159
不过分张扬能让你赢得别人的尊重	160
得志时，不要骄纵自满	162





人脉胜于能力

责人严、律己宽的做法要不得	164
给人留面子，给自己留退路	166
宽以待人，得饶人处且饶人	170
苛求完美就会阻碍人脉	174
学会换位思考，体会对方的需求	177
善于隐忍，以退为进	180

第九章 礼尚往来，有礼交遍天下友

掌握送礼的技巧，才能名正言顺	185
送礼要分清轻重	188
选择适当的场合和时机送礼	190
要送与身份相符的礼品	191

第十章 抓住机会，储存“人脉能量”

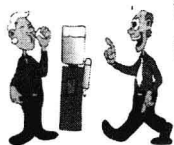
善于抓住每个机会	195
初次见面，找投机话题	197
主动结交成功之人	199
尽可能参加社交聚会	203
运用饭局进行人脉拓展	205
主动示好才能广结人缘	206



第一章

修炼形象，演好交际的“开场秀”

和陌生人交往，对方第一眼看到的就是我们的形象。对于想要和对方交往的我们来说，这是一次“开场秀”，必须要演好。那么该如何演好呢？关键就是要修炼好自己的形象，得到别人的认可，也让自己交往得舒心。





注重仪表，第一印象最重要

人与人交往，对方第一眼看见的就是我们的仪表——外在形象，从而形成交往的第一印象。我们都知道，第一印象在人际交往中有着很重要的作用。如果第一印象不好，自然也就难以继续交往下去了。

美国历史上的著名律师维特门曾是哈佛大学毕业的高才生，后来还当选为州议员。有一天，他穿着乡下人的服装，从农庄来到波士顿。在一家酒店的客厅里，维特门听到一群所谓的绅士淑女在他身后窃窃私语：

“让我们来逗逗这个地地道道的乡巴佬。”

随后这群人围住他，提出各种古怪的问题嘲弄他。维特门站起来彬彬有礼地向他们问好后说：“在这前进的时代里，难道你们不可以变得更有教养、更聪明些吗？你们只从衣着看我就不免看错人了；而我呢，因为同样的原因，还以为你们是绅士淑女。其实，我们都错了。”这时，有人走进来尊称维特门先生，那些“绅士淑女”们方知眼前这位“乡巴佬”就是大名鼎鼎的维特门先生，一个个顿时呆若木鸡……

看到这里，或许我们脑子中会产生一种想法：人不可貌相，海水不可斗量。这自然没错，但是从更深一个层次来说，就是在这个以貌相人的时代里，较好的仪容会给自己带来一些好的人脉。维特门固然在后来占了口舌的上风，可他不合“情势”的穿着也给他带来了“麻烦”。

毕竟，这是一个“人可貌相”的时代。“人不可貌相，海水不可斗量”仅仅是一种劝诫，从它能长期而广泛地流传这一事实中，我们恰好能从反面得到证明：从古到今，社会上确实存在着大量以貌取人的现象。国外的





人脉胜于能力

有关统计资料表明，把应征者的仪表看做决定录用与否因素的招聘者，约占总数的 15%。

这是因为，在应征者的诸多条件中，仪表最直观，最简单，且不需花费过多时间去考察。经验丰富的招聘者总是把应征者的仪表，看做是其内在气质的一个不可分割的组成部分，并进而由表及里地窥测其内在的素质。

另一方面，由于现代社会生活节奏的加快和人们交往的多样化，人与人的接触就成了蜻蜓点水式的交往。一个人往往需要在第一次短暂的接触时间中给人留下良好的印象，才能为以后的交往打下好的基础。有的人常常因为不太注意这“第一印象”的重要性，而留下不少遗憾。

良好的第一印象，既是一张最好的社交名片，又是一张最有权威的介绍信。人脉网络的范围不仅仅局限于熟悉的环境里，我们每天都可能在乘车、聚会或是旅游等活动中与陌生的人结识交往。那么，珍惜并注意给人留下良好的第一印象，对于建立一个良好的人脉关系就起着至关重要的作用了。

在 20 世纪 50 年代初的时候，上海市市长陈毅就给荣毅仁留下了深刻的第一印象，这也为日后的工作发展奠定了良好的基础。

在 1950 年 6 月的一天，荣毅仁来到上海外滩的中国银行大楼参加一次会议。他刚签完名准备入场的时候，身边走过一位中等身材、气宇轩昂的解放军军人，尽管他身上穿的布军装已经略显褪色，但是却十分整洁。荣毅仁不禁被这位军人身上所散发出来的魅力所吸引，一直到他从自己的视线里消失以后，才反应过来该进入会场了。

会议开始以后，他才发现刚刚路过身边的那个人原来就是赫赫有名的三野司令员、上海市市长陈毅，也正是这次会议演说的主角。由于陈毅是四川人，口音很重，所以他尽量保持着平缓的语速，并且为了缓和会议紧张的气氛，他在说话的同时不忘将桌上的瓜子放进自己的嘴里，还会偶尔插进几句笑话，这将他性格的豪爽与幽默一并展露无遗。由于陈毅随和而诚恳的态度，当时便赢得了会场上所有人的赞赏。





而令荣毅仁感触最深的就是，共产党根本就不是国民党所宣传的那样飞扬跋扈、不可一世，而是非常平易近人、和蔼可亲的！

陈毅留给荣毅仁的第一印象绝对起到了先入为主的作用。

在人际交往中也是如此，一个人的形象往往会给对方留下很深的第一印象。这里的印象具体地说就是一个人的仪表形象。如果在人际交往的过程中，我们能够注重自己的仪表，就能给对方留下一个良好的第一印象，就能赢得对方的尊重和好感。



人脉思考题

仔细回想一下，在你的人际交往当中，是否注意过自己的仪表形象。比如胡子刮了没有？头发乱不乱？衣服扣子扣好了没有？衣服的褶皱是否抚平了？裤管直不直？皮鞋擦了没有……如果没有，那么在下次的人际交往中，应该如何改进？

优雅着装，人靠衣装马靠鞍

俗话说，“人靠衣装马靠鞍”。一匹马配什么样的鞍，其骑乘的效果很不相同，而一个人穿什么样的衣服也会体现出一个人的品位及内涵。意思很简单，就是说外在形象对于一个人来说非常重要。

穿着得体的人给别人的印象就是好，它等于在告诉大家：“这是一个重要的人物，聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他。他自重，我们也尊重他。”反之，一个穿着邋遢的人给别人的印象就差，它等于在告诉大家：“这是个没什么作为的人，他粗心、没有效率、不重要，他只是个平庸之人，不值得特别尊敬他，他习惯于不被重视。”





人脉胜于能力

1918年11月，第一次世界大战结束。这场战争毁掉了拿破仑·希尔的事业，使他必须一切从头开始。他的全部衣服包括三套已经穿破了的西装和两件再也派不上用场的制服。希尔很清楚，一般人都是根据一个人的衣着来判断对方的，自己即便再穷困潦倒，一套体面的衣服还是必须的。因此，他立刻去拜访他的裁缝。

希尔当时口袋中仅有不到1美元的零钱，但他仍然挑选了三套他从未穿过的最昂贵的布料，准备制作三套西服，并要求这位裁缝立刻替他量身缝制。

这三套衣服共需要375美元！

幸运的是，希尔在这位裁缝师傅心目中的信用很好，因此，他并未问希尔什么时候付清这三套衣服的费用。

随后，希尔又去他经常光顾的一家男士服饰店，以记账的方式买了三套不太贵的西服，以及一整套的最好的衬衫、衣领、领带、吊带及内衣裤。

第二天，希尔穿上了一套崭新的西装，在外衣口袋中塞入一条新的丝质手帕，把从别人那里借来的50美元放入裤袋中。然后，走上芝加哥的密歇根大道，心里觉得自己似乎简直和洛克菲勒同样有钱。

希尔身上所穿着的衣物，从内衣裤一直到外衣，都是最好的。他想：虽然这些衣物的货款尚未付清，但这纯粹只是我自己、我的裁缝和服饰店之间的事，和其他人完全没有任何关系。

每天早上，希尔都会穿上一套全新的衣服，在同一个时间里，走上同一条街道。这个时间正好是一位富裕的出版商前往快餐店吃早餐的时刻，而他所走的路，正好跟希尔走的路线相同。

希尔每天都和出版商打招呼。当这种每天例行性的会面进行了大约一星期之后，有一天，希尔决定试试看，如果自己不再主动和出版商说话，他是否会与自己擦身而过。

希尔只是从眼睫毛下偷偷瞄了他一眼，然后立即就把眼光凝视正前方。正当希尔要从他身边走过时，出版商却停住了脚步，示意希尔走到人行道





边缘上。他把手放在希尔肩上，把希尔从头到脚打量一遍，然后说道：“对于一个刚刚脱下制服的人来说，你看来混得相当不错。你的衣服都是哪儿做的？”

“嗯，”希尔说，“这套特别的服装是‘威尔基及谢勒理公司’特制的。”

出版商接着问希尔从事哪种行业。希尔及身上的衣着所表现出来的极有成就的“气质”，再加上每天一套不同的新衣服，已引起了出版商很大的好奇心（希尔本来就希望这种情况发生）。

希尔很潇洒地弹掉手中的哈瓦那雪茄的烟灰，说道：“哦，我正在筹备一份新杂志，打算在最近一段时间内予以出版。”

“一份新杂志，嗯？”出版商回答说，“你打算替这份杂志取什么名称呢？”

“我打算将它命名为《希尔的黄金定律》。”

“不要忘了，”这位出版商马上说，“我是从事杂志印刷及发行的。也许，我也可以帮你的忙。”

这就是希尔所等候的一刻。当他购买这些新衣服时，他心中就想到了这一刻，以及他们现在所站立的这块土地，他的想象与现实几乎分毫不差。

之后，这位出版商邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐。在咖啡和香烟尚未送上桌前，他已经“说服”了希尔答应和他签合约，由他负责印刷及发行希尔的杂志。希尔甚至“答应”出版商提供资金给自己，而且不收取任何利息。

说了这么长的一个故事，无非就是想要告诉大家：要想获得人际交往的成功，别忘了先给自己打造成功的外表。试想如果这位出版商每天在那条街上看到希尔时，希尔脸上带着沮丧的神情，身上穿着一套皱得一塌糊涂的旧西装，并流露出胸无大志的眼神，那么，他将永远不会停下来和希尔谈话。

成功的外表总是能够吸引人们的注意力，绝无例外。尤其是成功的神情更能吸引人们“赞许性的注意力”，因为在每个人的内心中，最大的一项





愿望就是希望能够功成名就。

形象设计师告诉我们，服饰美是人的美的一个组成部分，但它并不是指我们日常生活中的服装的美，而是指人在着装后所体现的形态美。我们在社会交往中，服饰美带给人的印象是强烈而且有决定意义的，我们所说的外在气质美，尤其是仅与人交往一会儿即能感到其气质美的，大部分原因在于他得体的服饰。所以，不管什么人，要想穿出品位，穿出气质，穿出魅力，就必须建立适合于自身的穿衣哲学。

那么，我们在交际的时候该如何体现自己的优雅着装呢？记住着装美的一条基本原则：要使衣物成为自己个性、风度、修养的一部分，一句话，要充分展示自己的个性和风格。当然，服饰的个性化并不排斥服饰的流行化——时髦。服饰美是人体美的组成部分，但不是孤立的单个人的美，它具有社会性，因此，服饰的流行性也是我们追求服饰美时必然要面对的事实。

具体来说，要想优雅着装，必须注意以下几点：

1. 合己

就是要以自我为主，从自身的特点出发选择服饰。

(1) 要合己身。服装如果与人的体态不合，再美的服装穿到人身上也只会愈显其丑。试想一下，瘦人穿了宽松衫，胖人绷着紧身裤，该是什么光景？

(2) 要合乎个人性情。古人云：“以天下之人，形同者有之，貌类者有之，至于神则有不能相同者矣。”每个人都有自己的个性，服饰就要顺其自然，合乎性情，为什么有的人穿上牛仔服看上去总觉得不舒服，而有些人穿上正经的西装则惹人发笑？很重要的原因就是服装与着装者的性格、气质不符合。当然，有时候也可以利用服装来调节个人风格，追求变化，但是反差一定不能太大，否则就可能会让人觉得滑稽可笑。

(3) 要合乎身份。在社会中，每个人都扮演着不同的社会角色，那么人所穿着的服饰也就离不开社会生活。装扮的场所是社会戏剧的演出场所，是服饰的表演场所。当然，每个人扮演的社会角色不止一个，因此，随着

