

打造成功人脉的宝典 叩开财富之门的钥匙

王 阔 编著



RENMAI JUEDING
RENSHENG CHENGBAI

人脉

决定人生成败

—— 人脉决定输赢 人脉决定命脉 ——

你的人脉资源越丰富，你成功的可能性就越大！人脉就是你的财脉，你的命运掌握在你的人脉当中！

黄金有价人脉无价，人脉是通往财富、荣誉、成功之路的钥匙。穷人与富人最大的区别就在于：穷人没有自己的人脉关系网，而富人却有一个完善的人脉网络。

民主与建设出版社

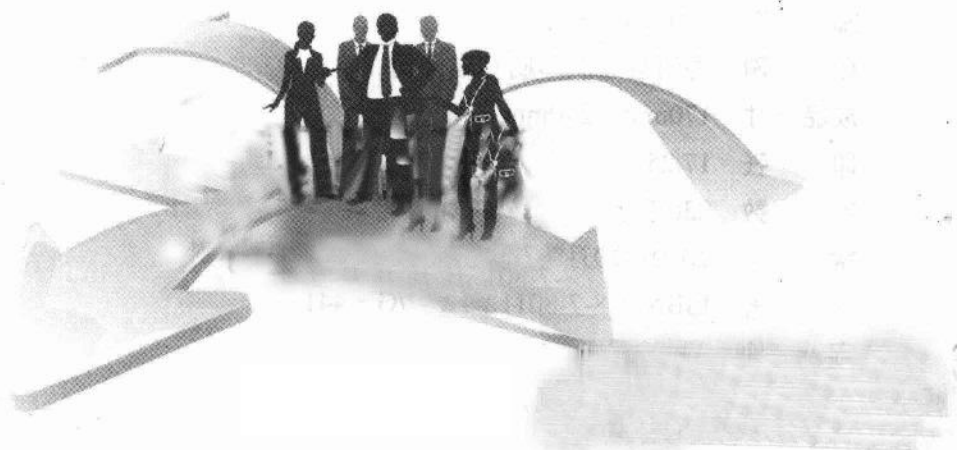
打造成功人脉的宝典 叩开财富之门的钥匙

人脉

决定人生成败

王 阔 编著

RENMAI JUEDING
RENSHENG CHENGBAI



民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉决定人生成败/王阔编著. —北京:

民主与建设出版社, 2010.10

ISBN 978-7-80112-993-2

I. ①人… II. ①王… 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139974号

©民主与建设出版社, 2010

责任编辑 王颂

封面设计 兆天书装

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 85698040 85698062

社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里208号

邮 编 100020

印 刷 香河县宏润印刷有限公司

成品尺寸 170mm×240mm

印 张 17.25

字 数 230千字

版 次 2010年10月第1版 2010年10月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80112-993-2/G · 441

定 价 33.80元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

前言

人生的成功，主要依靠个人的能力。脚踏实地固然可以，但若能得到他人相助，岂非事半功倍？有了别人的帮助，比你做的任何努力都来得重要。因为，别人的成功经验、成功模式，能使你在非常短的时间内，调整自己的方向，并迅速接近成功。

这个世界上到处都是才华横溢的穷人，如果能有“贵人”相助，他们也能一展宏图，有所作为。但悲哀的是，他们并没有为自己营造一个成功的人际关系网。

人脉是人一生中最大的财富，有了人脉就有力量，有了人脉就有竞争力。在知识经济时代，如果想要成功，就必须营造一个成功的人脉关系，为自己积累丰富的人脉资源。你的人脉资源越丰富，你所拥有的能量就越大，拥有了有效而丰富的人脉关系，也就获得了通往财富和成功的门票。没有人脉，只能是一分耕耘，一分收获。若加上人脉，我们将是一分耕耘，数倍收获。

有台湾“经营之神”之称的“塑胶大王”王永庆，从做生意开始就非常重视建立人脉。

最开始王永庆做木材生意的时候，对客户条件放得很宽，基本上都是等到客户卖出木材之后再结账，而且从不需要客户做任何担保。虽然如此，却没有一个客户曾拖欠和赖账，原因就在于王永庆不但了解每一个客户的为人，也理解他们做生意的难处。正因为有了这份理解和信任，王永庆和客户很快就建立起深厚的友谊。

王永庆曾经和华夏海湾塑料有限公司董事长赵廷箴合作过建筑生意。有一次，赵廷箴需要大量资金周转，于是向王永庆表明自己的困难。王永庆二话不说，就借给他十几根金条，并且一分钱利息都不收。因为这次帮助，两人成了好朋友，从此以后，赵廷箴成了王永庆最大的客户，他所营造的工程所需要的木材全部都向王永庆购买。



王永庆后来回忆这段往事的时候说道：“正因为结识了木材界众多朋友，我才能在木材业迅速崛起，站稳脚步。”后来，王永庆一直在建筑业发展，并且木材厂的生意非常兴隆。到1946年，也就是王永庆30岁时，他已经积累了5000万元的资本了。

事实上，每一位成功人士都有一个共同特点，那就是他们都具有建立并维系一个良好的人际关系网的能力。要知道，一个人的能力是非常有限的，很多事情靠个人是无法独立完成的。人生道路变幻莫测，谁也不能断定将来会不会遇上困难，但是，一旦遇到困难，想要快速战胜困难并解脱出来，没有一个好的的人际关系网是不行的。所以，建立一个良好的关系网络对于人生的发展至关重要。

人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系，你就等于拥有了制胜的法宝。

但是，人脉的积累不是一朝就能完成的，需要长期积累，需要长期付出与关怀。无论在工作上，还是在生活中，对别人多一份理解，多一份关心，多一份相助，当你求人办事时，谁还会拒你于千里之外呢？感情就是这样一种奇特的东西，只要你平时注意经营自己的人脉，多在感情方面作些投资，就必然会不断增加感情账户上的储蓄。

本书以人脉为核心，介绍了人脉关系网的重要性，告诉读者如何创建、完善、维护和拓展你的人脉关系，让你在生活、职场迅速俘获人心。本书所介绍的知识和经验，将使你在积累人脉、获取成功的道路上得到全新的收获。

如果你想获得成功，就尽早建立自己的人脉关系网吧。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣的时候，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你遇到麻烦，需要有人帮忙的时候，又有人为你铺石开路，助你一臂之力，这时你就能感到人脉的一种伟大力量！

目 录

CONTENTS

第一章 人脉财富，是通往成功之路的阶梯

现实生活中，人脉关系网在社会活动中起着举足轻重的作用，是不可或缺的。对于个人来说，人脉关系网的重要性也是不言而喻的，个人的成功在很大程度上取决于你拥有多大的关系和影响力，所以和适当的人建立稳固关系显得尤其重要。由此可见，一个人的成功取决于他们如何编织自己的人脉关系网。

人脉是一种财富 / 2

人脉是成功人士的必修课 / 5

好的人脉有助于成功 / 7

学会从人脉资源中挖掘金矿 / 9

把人脉关系放在首要位置 / 11

打造成功的人际关系网 / 13

多结交朋友，增加你的人脉储蓄 / 16

积极拓展关系网，建立好人缘 / 17

老同学也是一种人脉财富 / 20

精心编织你的人脉网 / 22

人脉关系致胜宝典 / 24



第二章 形象资本，个人魅力是人际交往的有效名片

散发出人性光芒的个人魅力，是获得好人缘的法宝。一个人如果没有魅力，自然无法得到别人的喜爱和信任。一个人能否迅速建立自己的关系网，这和他本人的魅力大有关系。拥有并长期保持魅力的人，能够使他人萌生与之接触的渴望，受到别人的敬重。

赢在第一印象 / 26

你的形象价值千万 / 29

人格魅力是最值钱的一张名片 / 31

得体的仪表更能引人注目 / 34

好的自我介绍让你拥有一个好开端 / 36

用亲和力感染他人 / 39

让幽默感成为沟通的助推器 / 41

良好的礼仪为你增添社交人气 / 44

社交中不要忽视握手的细节 / 48

永远微笑着面对他人 / 50

谦虚谨慎更受人欢迎 / 52

人脉关系致胜宝典 / 54

第三章 拓展人脉，好人缘才能好办事

一个人是否有人缘，对其事业的成功与否有着很大的影响。人缘好的人，在社会上的形象就好，社会评价也高，因此托人办事也容易得到理解、支持、信任和帮助。缘是一根无形的磁力线，彼此的情，全靠缘才得以相通。连结人缘，必有主动的一方，你取得主动的地位，你就掌握了联接的方法，别人的情，就会向你播撒。

办事先要有人缘 / 56

- 把陌生人变为朋友 / 59
- 学会主动与人打招呼 / 62
- 善于向别人推销自己 / 64
- 做一个乐于结交朋友的人 / 66
- 让友谊化为成功的推动力 / 69
- 提升人气，让自己像磁铁一样吸引人 / 72
- 把朋友的朋友变成自己的朋友 / 74
- 礼尚往来好办事 / 76
- 好人缘来自与人分享 / 79
- 人脉关系致胜宝典 / 81

第四章 能说会道，交际中不可不知的 沟通技巧

善于说话的人，可以把他的 interpersonal 关系处得非常和谐，把他的生活过得非常有趣。而不会说话的人，为了寻找倾听对象，不得不煞费苦心，因为别人都觉得他的话毫无价值，不屑一听。与人交谈，既有思想的交流，又有感情上的沟通；任何语言贫乏、枯燥无味、粗俗浅薄，都会使人感到厌恶。

- 好口才有助于我们成功 / 84
- 语言得体才会有好人缘 / 86
- 巧妙地打开与他人聊天的话匣子 / 88
- 让第一句话就扣人心扉 / 91
- 会说话的人容易俘获人心 / 95
- 适当的玩笑有助于调节人际关系 / 98
- 不要吝惜表达你的谢意 / 101
- 温和的语言能够化解怨恨 / 104
- 与人交往，直来直去易惹人厌 / 106



- 人际沟通的十个秘诀 / 108
社交中要注意的十个说话禁忌 / 110
人脉关系致胜宝典 / 113

第五章 学会吃亏，放长线才能钓大鱼

吃亏是福，吃小亏占大便宜。但是吃亏也是有技巧的，会吃亏的人，亏吃在明处，便宜占在暗处，让你被占了便宜还感激不尽，这就是做人的智慧。要做到不计较吃亏，甚至主动吃亏，就需要忍让，需要装糊涂。

- 把吃亏当做一种福气 / 116
做人不要只看眼前利益 / 117
与人合作谋求双赢 / 119
舍得吃亏才能获大胜利 / 121
吃亏就是占便宜 / 122
给人实惠，可以获得大回报 / 125
放长线才能钓大鱼 / 126
吃亏要吃在明处 / 129
暂时的付出是为了长远的收获 / 130
人脉关系致胜宝典 / 132

第六章 攻心为上，用真诚打动别人

真诚是赢得人心的根本，以真感人、以诚待人、以信取人，都以真诚为前提。真诚是建立人与人之间信任的基础，我们在与人交往时，只有真诚地对待他人，多替对方着想，多帮助他人，才能为自己赢得好人缘。

- 真诚是赢得人心的根本 / 134

- 学会替别人着想 / 136
- 以心换心，结交更多真朋友 / 138
- 付出，让你收获成功 / 141
- 善行可以得到回报 / 143
- 给身处不幸的朋友送上一份安慰 / 145
- 用热情打动他人 / 148
- 尽量考虑别人的感受 / 150
- 感情是每个人的软肋 / 152
- 做足人情，举重若轻 / 153
- 赞美能融洽你与他人之间的关系 / 155
- 记住对方的名字 / 158
- 要想人缘好，别忘记激励他人 / 160
- 让他人感到自己很重要 / 162
- 人脉关系致胜宝典 / 164

第七章 成人之美，得饶人处且饶人

做人不要做得太绝，做事不要穷追不舍。智者都懂得适可而止，适时地表露出自己的“人情味”。凡事留点余地，才能进可攻退可守。而那些把话说满，把事做绝，不留余地的人，结果极有可能使自己陷入尴尬的境地。

- 能饶人处且饶人 / 168
- 他人的隐私，不能到处散播 / 171
- 给人脸面，不要过于责怪别人 / 173
- 别人的“逆鳞”不要碰 / 176
- 做人要有人情味，留有余地路自宽 / 179
- 莫逞“口舌之快” / 181
- 以谅解的态度对待他人 / 183
- 邻里相处要有容人之量 / 186



宽容是人与人交往的润滑剂 / 187

人脉关系致胜宝典 / 190

第八章 做人做事，要学会难得糊涂

处事不惊，必凌于事情之上；达观权变，当安守于糊涂之中。

那些有卓越才能的人，外表上看与愚鲁笨拙的普通人毫无差别。无论是谦虚还是谨慎，可能会让有些人觉得是消极被动的生活态度。实际上，倘若一个人能够谦虚诚恳地待人，便会赢得别人的好感；若能谨言慎行，更会赢得人们的尊重。

做人要善于藏锋 / 192

“糊涂”一把又何妨 / 194

能屈能伸才是硬道理 / 196

低调做人是一种品质 / 199

学会以隐忍的态度做人 / 201

大事不糊涂，小事不必聪明 / 203

忍小节才能获大胜 / 206

人脉关系致胜宝典 / 209

第九章 职场人脉，办公室里一样可以如鱼得水

每个身在职场的人，都希望与上司、同事融洽相处，团结互助。

他们深知，与上司、同事建立一种美好和谐的人际关系，不仅有益于工作水平的提高，还会令人心情愉快舒畅。只有懂得了职场交际的学问，才能在工作中做到如鱼得水、游刃有余！

办公室里的生存智慧 / 212

和谐的气氛是职场沟通的润滑剂 / 214

对待所有同事要一视同仁 / 215

与同事相处要融洽 / 217

与同事携手共同发展 / 220

处理好与同事之间的矛盾 / 222

避免做出疏远同事的行为 / 224

不要忽视同事间的应酬 / 226

在上司面前要放低姿态 / 228

轻松获得老板青睐 / 231

巧妙化解与上司的冲突 / 232

人脉关系致胜宝典 / 234

第十章 慧眼识珠，别错过任何一个 能帮助你的人

人生的成功，主要依靠个人的能力。脚踏实地固然可以，但若能得到贵人相助，岂非事半功倍？有贵人相助，比你做的任何努力都来得重要。因为，他们的成功经验、成功模式，能使你在非常短的时间内，调整自己的方向，并迅速接近成功。

结交贵人好办事 / 238

在心中装一把择友的尺子 / 240

不要错过能给你带来机会的朋友 / 242

和优秀的人为伍 / 244

接近成功人士，把握机缘 / 245

寻找成功合作的伙伴 / 248

不要忽视名人效应 / 250

不要忽略身边不起眼的人 / 252

人脉关系致胜宝典 / 254



第十一章 维护人脉，经常灌溉的花草更芳香

无论在工作上，还是在交际时，对别人多一份相知，多一份关心，多一份相助，当你求人办事时，谁还会拒你于千里之外呢？感情就是这样一种奇特的东西，只要你平时注意经营自己的人脉，多在感情方面做些投资，就必然会不断增加感情账户上的储蓄。

好人脉，离不开日常经营和维护 / 256

闲时记得常和朋友联系 / 257

梳理你的人际关系网 / 260

人脉关系致胜宝典 / 263

第一章

人脉财富， 是通往成功之路的阶梯

现实生活中，人脉关系网在社会活动中起着举足轻重的作用，是不可或缺的。对于个人来说，人脉关系网的重要性也是不言而喻的，个人的成功在很大程度上取决于你拥有多大的关系和影响力，所以和适当的人建立稳固关系显得尤其重要。由此可见，一个人的成功取决于他们如何编织自己的人脉关系网。



人脉是一种财富

古往今来，任何人要想使自己财源广进，事业有成，除了自身应拥有真才实学以外，都必须具有一定的人脉关系。

社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，那么你就越能四通八达，这张网就是我们通往成功彼岸的捷径。否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补。

人脉资源是一座巨大的金矿，值得大挖、特挖。有人脉就等于有财脉！世界首富比尔·盖茨经常被问到，如何成为世界首富？他每一次的回答都是，因为我请了一群比我聪明的人来帮我工作。足见得，一个人的成功并不取决于他自己的才华，而是取决于他能够借助别人的力量有多强。

众所周知，《水浒传》中的宋江，原本只是山东郓城县的一个小吏，然而，这样一个小人物，日后却摇身成为威震四方的英雄，威望一时，靠的是什么呢？朋友！是武松、林冲、李逵等人，如果没有他们，宋江能摆脱小人物的命运吗？

红顶商人胡雪岩也曾说过：“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。”的确，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，这道理是显而易见，世界上所有的百万富翁也都是这样做的。

当有人问：他们是依靠什么成为百万富翁的？著名的成功励志大师卡耐基的答案是：一本厚厚的名片夹。没错，正是因为拥有建立人脉的能力，他们才成为了百万富翁；成为了被人追逐、崇拜的对象。所以我们自然也不能忽视这种重要资源。

很多人刚刚走向社会，无论办什么事情，总是四处碰壁，非常不

顺。这时候，他一定会想，“如果我有足够多的关系，一定可以把事情摆平”或者“如果我能和那位关键人物扯上一点关系，做起事来就方便多了”……无论干什么，人脉越丰富，路子越宽，事情就越好办。几千年来，这已经被无数的经验和教训所验证。好人脉是成大事者最重要的因素，也是必备的条件。

总的来讲，只要你能以某种行之有效的方法建立融洽、和谐的人际关系，进而凭借这些关系使自己的才能、学识得到充分发挥，辉煌的成就必然指日可待。

1970年，25岁的美国小伙子特普曼来到丹佛市，在第二大道的一套小公寓里，开始了他的创业生涯。

刚到丹佛，特普曼就徒步走遍了这个城市的每一个角落，了解、评估每一块好的房地产的价值，计划在这个城市发展他的房地产业。为此，他常常去看一些土地和楼盘，就像是这些土地的主人。

初来乍到时，人们不认识特普曼。因此他必需计划好为自己的房地产业铺平道路的每一个步骤。他要做的第一件事就是尽快加入该市的“快乐俱乐部”，去结识那些出入该俱乐部的社会名流和百万富翁。对特普曼这样一个无名小辈来说，要想进这样高档的俱乐部，实在不很容易，但特普曼还是决心去大胆尝试一番。

特普曼第一次打电话给“快乐俱乐部”，刚说完自己的姓名，电话随着一声斥责就被对方挂了。特普曼仍不死心，又打了两次，结果仍遭到对方的嘲弄和拒绝。

“这样坚持下去，将会毫无结果。”特普曼望着电话机喃喃自语，突然，他心生一计，又拿起了电话。这次他声称将有东西给俱乐部董事长。对方以为他来头不小，连忙将董事长的电话号码和姓名告诉了他。

特普曼得意地笑了，他立即打电话给“快乐俱乐部”董事长，告诉他想加入俱乐部的要求。董事长没说同意也没说不同意，却让特普曼来陪他喝酒聊天。特普曼自然满口答应了。

通过喝酒聊天，特普曼逐渐与这位董事长建立了良好的关系。几个月后，在董事长的特殊关照下，他如愿以偿，成为了“快乐俱乐部”中的一员。



在俱乐部中，特普曼结识了许多富商巨贾，建立了良好的关系网。

1972年，丹佛市的房地产业陷入萧条，大量的坏消息使这座城市的房地产开发商们严重受挫，丹佛人都在为这个城市的命运担心。然而在特普曼看来，丹佛城的困境对他来说无疑是天赐良机，从前那些对他来说是可望而不可即的好地皮，现在可以以较低的价格任意挑选收购了。

就在这时，特普曼从朋友处得到一个消息：丹佛市中央铁路公司委托维克多·米尔莉出售西岸河滨50号、40号废弃的铁路站场。

特普曼凭着自己敏锐的眼光和经验判断出：房地产萧条是暂时性的，赚大钱的好机会终于降临了。为此，他把自己所拥有的几个小公司合并起来，改称为“特普曼集团”，使他更具实力。

第二天一早，特普曼便打电话给米尔莉，表示愿意买下这些铁路站场，并约定了在米尔莉的办公室商谈这笔买卖。

风度翩翩、年轻精干的特普曼给米尔莉留下极好的印象。他们很快便达成协议：“特普曼集团”以200万美元的价格购买了西岸河滨的那两块地皮。不久，房地产升温，特普曼手中的两块地皮涨到了700万美元。他见价格可观，便将地皮脱手了。

经过许多人的帮助以及自己的努力，特普曼终于挖到了来到丹佛市的第一桶金——500万美元。这是他闯荡丹佛的第一笔大买卖，也是他第一次独立做成的房地产生意。此后，他开始了在美国辉煌的经商生涯。

人脉是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。没有丰富的人脉关系，我们将寸步难行。马克思说：“人的本质就是社会关系的总和。”你的人脉资源越丰富，你的能量也就越大。别人办不了的事情，你可能一个电话就非常漂亮地解决了；反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，别人一声招呼就轻轻松松地搞定了。原因何在，创建有效的、丰富的人脉资源就是不二法门。