

建立一个良好的关系网络

HUANGJIN RENMAI BASHI ZHAO

■ 黄金有价人脉无价

■ 从帮助他人中双赢 ■ 重视生活中的各种应酬

■ 建立私人之间的信任 ■ 结交一些优势互补的关系 ■ 学会给他人面子

■ 无私胜有私 ■ 成全对方好胜心

黄金人脉

张扬扬◎编著

人脉资源越丰富，
成功的可能性就越大；人际关系网
档次越高，成功就来得越快

80招



[人脉资源是一笔潜在的人生财富]

 中国纺织出版社

建立一个良好的关系网络

HUANGJIN RENMAI
BASHI ZHAO

黄金人脉 80招

张扬扬◎编著

[人脉资源是一笔潜在的人生财富]

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

黄金人脉 80 招/张扬扬编著.
—北京:中国纺织出版社,2009.7
ISBN 978-7-5064-5651-7

I. 黄… II. 张… III. 人际关系—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 074625 号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:刘艳雪
责任印制:刘 强

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
北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销
2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷
开本:710×1000 1/16 印张:15.5
字数:225 千字 定价:26.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



HUANGJIN RENMAI
BASHI ZHAO

黄金人脉
80招



前言

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”有人统计：一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。做人当如此，做一个成功的人更是如此。

美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于他的人际关系。”

事实上，我们现实生活中的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人际关系网的能力。我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人。但从另一个角度来看，在社会中，一个人的能力非常有限，有许多事情是难以独立完成的。试想，谁愿意做孤岛上的鲁滨逊呢？但是，一旦遇到困难，能够迅速战胜困难并解脱出来，没有一个有效的人际关系网是不可能的。所以，建立一个良好的关系网络是至关重要的。

人脉资源越丰富，成功的可能性就越大；人际关系网中个体的质量越高，你的成功就来得越快，这已经有目共睹的不争事实。而且，在很多时候，人脉资源就是一种潜在的无形资产，是一笔潜在的人



生财富。如果你拥有丰富的人脉资源,那么,当你有喜事时,有人会为你摇旗呐喊,鼓掌喝彩;当你有事需要帮忙时,有人为你铺石开路,伸出援手。这个时刻你就能感到人脉的力量。

人生在世首先要学会建立你的人际关系网,扩大这张人际关系网,充分储备一切可用的人际关系资源。只有那些主动与他人交往,并营造出最具魅力的人际关系,才会成为笑到最后的胜利者。

那么,怎样才能找到并且不断完善属于我们自己的黄金人脉呢?本书将会为你支招,一一解答建立和维护良好人脉资源的秘密,打造黄金人脉的妙招。相信每一位读者都能从中找到自己所需要的方法和技巧,让自己可使用的人脉资源更为丰富和广阔,为自己的人生打造一个良好的环境。

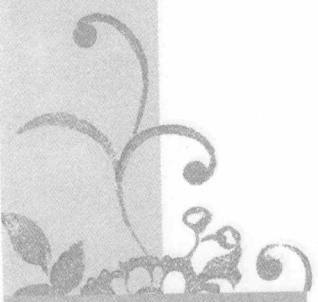
作者

2009年4月

1 /	黄金有价人脉无价——人脉	100
5 /	尊重每一个交往对象	106
9 /	先花三十分钟了解对方	100
11 /	学会心存感激	109
14 /	让陌生人都变成“熟面孔”	115
17 /	学会赞美他人	111
20 /	关注你的“六度分隔”	105
23 /	从帮助他人中双赢	118
25 /	主动营造双方的相同点	108
28 /	宽容是人际助推剂	108
29 /	幽默提升你的个人魅力	118
32 /	不在骄傲中葬送自己	108
34 /	诚信是赢得高朋满座的资本	110
39 /	应酬是人情练达的学问	100
41 /	巧妙运用“自己人效应”	109
43 /	以点带面交朋友	100
45 /	想着别人的利益	107
48 /	通过家庭结交关系	109
50 /	利用聚会来经营关系	101
53 /	缩短与对方的心理距离	110
55 /	得饶人处且饶人	114
58 /	给遇到不幸的朋友送上一份安慰	111

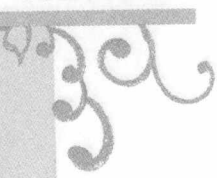
目 录

contents



目录

contents



- 60 / 给人一个台阶下
- 63 / 打好“愚钝”这张牌
- 66 / 从退让中受益
- 69 / 微笑是社交的万能钥匙
- 72 / 保持彬彬有礼的形象
- 77 / 朋友身后不玩假
- 79 / 为朋友办事不拖延
- 81 / 给对方一句勉励的话
- 83 / 关心对方最亲近的人
- 85 / 创造共同体验的机会
- 87 / 善于将过错记到自己头上
- 89 / 主动和他人交谈
- 91 / 不要错过与下属联络感情的机会
- 96 / 亲戚之间常走常新
- 97 / 老乡关系值得珍惜
- 99 / 与上司搞好关系
- 103 / 让上司成为你的贵人
- 106 / 让客户满意
- 108 / 经常拜访父母的朋友
- 110 / 把握处理邻里关系的尺度
- 114 / 让下属成为自己的得力助手
- 119 / 理顺与老师的关系

123 /	合理处理亲戚间的关系	121
125 /	做到入乡随俗	121
127 /	结交一些优势互补的朋友	121
129 /	交际不可太功利	121
133 /	随时要保持联系	121
135 /	打造高度的亲和力	121
138 /	晴天留人情雨天好借伞	121
141 /	帮人就是帮自己	121
144 /	雪中送炭引感激	121
146 /	给人好处不可张扬	121
149 /	事成与否都要感谢对方	121
152 /	敢做更要敢当	121
156 /	巧用“乡物”拉近距离	121
158 /	朋友间保持适当的距离	121
160 /	常到同事家串串门	121
163 /	给予他人充分的信任	121
166 /	理解别人不理解的事	121
168 /	宴请助你社交成功	121
170 /	有效掌握敬酒的艺术	121
174 /	通过回赠来增进感情	121
176 /	敢于暴露自己的弱点	121
178 /	巧妙运用幽默技巧	121

目 录

contents

目录

contents

185 /	称呼别人要得体	551
189 /	实话有时不能实说	551
192 /	避免不必要的争论	551
196 /	学会真诚的道歉	551
200 /	谦虚让人容易接近	551
202 /	倾听比倾吐更重要	551
205 /	增加谈吐的魅力	551
207 /	牢牢记住对方的名字	551
210 /	利用“活话”来化解尴尬	551
212 /	学会给他人面子	551
214 /	不可过分计较得失	551
216 /	建立和善用“人际档案”	551
219 /	学会难得糊涂	551
222 /	有功不可独贪	551
225 /	巧妙化解他人的误解	551
228 /	感情投资不可过度	551
231 /	无私胜有私	551
235 /	处处与人为善	551
237 /	为人要放低姿态	551
239 /	成全对方的好胜心	551



黄金有价人脉无价

有效而丰富的人脉是成功的法宝之一。有时关系就是能力,人脉就是财脉。经济的飞速发展,会带来人脉关系的重新排列组合。如今,一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂,变化也更快。这就要求我们头脑要更灵活,更快适应社会,花费更多的心思,去经营好周围的人脉关系。处理得好,这些关系可能是你一生最宝贵的资源,为你走向事业的顶峰提供源源不断的助力;处理不好,则会给你的人生带来障碍,甚至造成很大的损失。因此说“黄金有价,人脉无价”。

很多人知道比尔·盖茨今天成为世界首富的原因,是他掌握了世界发展的大趋势,和他在电脑业的智慧和执著。但是比尔·盖茨的成功,除这些原因之外,还有一个很重要的原因是:他的人脉资源相当丰富。

假如把营销比喻成钓鱼的话,是钓大鲸鱼,还是钓小鱼比较好呢?回答肯定是大鲸鱼。因为钓大鲸鱼钓一只可以吃一年,但钓小鱼的话得天天去钓。比尔·盖茨创立微软公司的时候,只是一个无名小卒,但是在他20岁的时候,已经签到了一份大订单。他在25年前创业的时候,就了解到了这一点。他从开始就在钓大鲸鱼。让我们来领略一下比尔·盖茨的人脉轨迹。

1. 充分利用自己亲人的人脉资源

盖茨 20 岁时签到的第一份合约合作对象是当时世界第一强的电脑公司——IBM。当时,他还是位在大学读书的学生,没有太多的人脉资源。他怎能“钓到这么大的鲸鱼”?可能很多人不知道:比尔·盖茨之所以可以签到这份合约,是因为有一个中介人——盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲当时是 IBM 的董事会董事,介绍儿子认识董事长,也是理所当然的事情。试想假如当初比尔·盖茨没有签到 IBM 这个单?也许他今天不会拥有几百亿美元的资产。

2. 大力利用合作伙伴的人脉资源

比尔·盖茨最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬,不仅为微软贡献出他们的聪明才智,也很多次贡献了他们的人脉资源。

3. 积极发展国外的朋友

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西,他曾为比尔·盖茨讲解过很多日本市场的特点,并为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目,以此来开辟日本市场。

4. 积极雇用聪明、能独立工作、有潜力的人一起工作

比尔·盖茨说:“我不得不说是在我的事业中,最好的经营决策是必须挑选人才。拥有一些可以完全信任的人,一些可以委以重任的人,一些为你分担忧愁的人。”



世界知名人脉资源专家哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以轻松找到一份最好的工作，却事与愿违。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两届的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。当时，沃德因逃税问题而服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实的地方，于是赴监狱采访沃德，写出了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说：在许多不实的报道之后，哈维·麦凯终于写出了真相。

出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业？”沃德问。

“正好需要一份工作的时候，他刚毕业。”

“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。第二天，哈维·麦凯打电话到沃德办公室，提到他父亲的名字三次，才得到与沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想面试变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊哈维·麦凯父亲的那一段狱中采访。整个过程非常轻松、愉快。聊了一会儿之后，他说：“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街——‘品园信封公司’。”

哈维·麦凯站在铺着地毯、装饰典雅的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是到“金矿”（薪水和福利最好的单位）工作。那不

仅是一份工作,更是一份事业。42年后,哈维·麦凯还在继续“探求”那个捉摸不透的金矿,成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。这得益于哈维·麦凯在品园信封公司工作当中,熟悉了经营信封业的流程,懂得了运作模式,学会了推销的技巧,积累了大量的人脉资源。尤其是这些人脉是哈维·麦凯成就事业的关键。成功后,哈维·麦凯说:“感谢沃德!是他给了我工作,是他成就了我的事业。”

从这些成功的案例不难发现:没有人脉事难成。你如果想在社会上立足,想在事业上出人头地,就必须学会积极积累自己的人脉,并让这些人脉资源变成自己成功的法宝。



尊重每一个交往对象

丰富的人脉资源有时并不是唾手可得的,需要你不断进行构建。在构建人脉时,你首先要学会尊重、宽容。

玛丽·凯是美国著名的管理专家,她在成名之前曾是一家化妆品公司的推销员。有一次,她参加了一整天的销售练习,很渴望能和销售经理握握手。那位经理刚刚做了一次十分鼓舞人们士气的演讲。玛丽在队伍里整整排了3个小时才好不容易轮到和那位经理见面。但遗憾的是,那位经理根本没有正视她,只是从她的肩膀上方望过去,看看队伍还有多长,甚至根本没有察觉应当与玛丽握手。玛丽等了3个小时,才获得了这样的一个接待!她顿时觉得人格上受到了侮辱。从那一刻起她立志要做一个经理,而且如果有一天人们排队来和她握手,她将会关注每一个来到面前的人,不管多么疲劳!

后来,玛丽·凯的愿望真的成为现实——以她自己名字命名的化妆品公司成为一家具有相当规模的大企业。有很多慕名者来找玛丽握手,她确实始终坚持曾经的誓言。她说:“我有很多次站在长长的队伍前,与各种人士握手长达数小时,当感觉疲劳的时候,我总是想起自己从前排队和那位经理握手的情形,想起他给我带来的伤害,我就立即打起精神,直视那些握手者的眼睛,尽可能地说些比较亲近的话……”

在人之上，要视别人为人；在人之下，要视自己为人。这不仅是一个心态的问题，也是一个道德问题。一个人对待别人的态度在现实生活中的重要性是不言而喻的，有很多成功者的事例值得我们借鉴。

一天晚上，闲着无事的艾森豪威尔在营帐外散步。他看见一个士兵正在营帐背后黯然神伤，便走了过去：“嗨，看来我们是同病相怜啊，我的心情也特别不好，我们可以走走吗？”士兵看到艾森豪威尔突然出现，原本很紧张，可万没想到这位将军竟在他最需要朋友倾诉的时候邀他散步。他感到万分荣幸。后来他们的谈话也很轻松。士兵说：“那天晚上他仿佛不再是指挥千军万马的将军，我也不再是默默无闻的小兵，我们是无所不谈的朋友。”正是那次谈话，使这个感觉悲观的士兵乐观了起来，并在以后的战斗中显示了出奇的英勇。

英国女王维多利亚作为英国皇权至高无上的拥有者，一向很傲慢。

一次，在和丈夫阿尔伯特亲王发生激烈口角的时候，不由流露出了居高临下的语气，伤害了亲王作为男性的尊严。为了表示不满，亲王一句话也没有说就走进了自己的房间，并把门紧紧地关了起来。几分钟之后，有人来敲门了。

“谁？”亲王气呼呼问道。

“我，快给英国女王开门。”维多利亚依旧傲慢地回答。

阿尔伯特一听，心里又不太舒服，更别说开门了。隔了许久，敲门声再次响起，但这次温柔了许多，听到一个声音轻轻地说道：“阿尔伯特，是我，维多利亚，你的妻子。”

房门打开了，怨气全消的阿尔伯特站在门口，两个人终于和好。



处于劣势地位的人们原本就很敏感,任何一点点异常的举动都会引起他们极大的注意,就像人们常说的那样,在矮个子面前别说短话,处于高位的人要照顾底下人的情绪。

曾经在一家日本公司里,中国员工因工作权益问题与日方老板发生了冲突,而且愈演愈烈,最后愤怒的女老板提出要当事人向她下跪以示悔悟和赔礼道歉,否则就被解雇。很多工人在老板的威胁下屈服了。正当女老板用她那傲慢而又洋洋自得的眼睛逡视着时,一个年轻的小伙子却笔挺地站到了她的面前。“你没有权力那样做!”中国小伙子以一种愤怒而又傲不可侵的目光逼视着她……然而最终,这个年仅20几岁的郑州小伙子当日就被开除了。

记得当时这次事件在国内引起一场不小的风波,几乎全国大大小小的媒体都予以不同程度的关注,甚至有些大学和机构还就此开展了不同形式的学习和研讨。就这件事本身而言,除了民族主义情绪外,还有一些更为本质的东西,那就是做人的尊严。那个小伙子之所以被人崇拜,被人颂扬,就是因为他用自己的语言和行动捍卫了自己的做人尊严。同时,这位日本女老板不尊重人的事实受到很多人抨击。

松下幸之助在给他的员工培训时曾有过这样的一段论述:“不怕别人看不起,就怕自己没志气。人须自重,尔后为他人所重。应该让人在你的行为中看到堂堂正正的人格。”当然,自重并不仅在于不自卑,也在于不要在行为表现中玷污甚至丧失人格。在当今的社会中,多元的生活方式,各种诱惑,金钱、物质的刺激都可能使一些人为眼前利益而出卖自尊。

著名的成功学者卡耐基在谈到人际交往时也曾提道：过分自卑，缺乏自信心的人，对人际关系谨小慎微、过于敏感的人，对他人批评过分的人以及完成工作任务后过分自夸的人，都影响与人交往。卡耐基曾指出：“指责和批评别人收不到丝毫效果，只会使其加强防卫，并且想办法证明他是对的。这种方式还伤害到一个人宝贵的自尊，伤害到他自己认为重要的感觉，激起他的怨恨。”所以，他建议不要指责别人，而要：“尝试着了解他们，试着揣摩他为什么做出那些事情。这比批评更有益处和趣味，并且可以培养同情、容忍和仁慈的品质。”

富兰克林也说他做外交官成功的秘诀是：“尊重任何交往对象。我不会说任何人的缺点，我只说我认识的每一个人的优点。”也许，他们的成功正因为此。