

本书第1版荣获
“2004年度全行业优秀畅销品种”奖
连续26周雄踞深圳书城畅销书榜

邢群麟 许长荣◎编著

人脉 存折

第2版

构建你自己的人际关系网

RENMAI CUNZHE

GOUJIAN NI ZIJI DE RENJI GUANXI WANG



第15刷

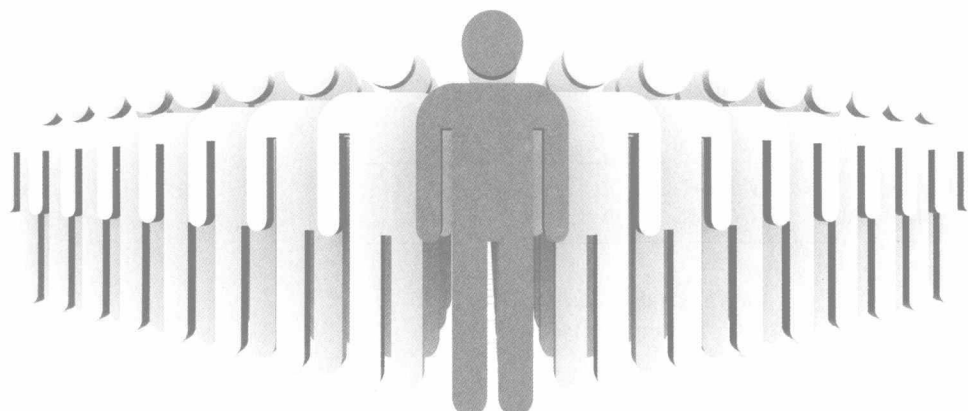


中国纺织出版社

人脉存折

构建你自己的人际关系网

邢群麟 许长荣◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

人脉的积累是长年累月的,是一种在工作和生活中养成的习惯,并不是一件要刻意定时完成的项目。不管是一条人脉,或是由人脉伸展出去的人脉,都需要长期的付出与关怀,这样才能在看似不经意间逐步建立起自己的人脉网。

本书是2004年全国优秀畅销书——《人脉存折》的修订版,既保留原书叙述简洁、案例详实、实用性强的特点,又结合中国人际交往中的世故人情与现实中求人办事的客观需求,涵盖了有关人脉经营、场景应用、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和经验。总之,此书可以算是当下最实用、最时尚的人脉大全。衷心希望您在翻开此书的同时,就找到了开启您人脉存折的密码,也找到了一把开启您人生幸福与成功的金钥匙。

图书在版编目(CIP)数据

人脉存折:构建你自己的人际关系网/邢群麟,许长荣编著.—2版.—北京:中国纺织出版社,2009.3

ISBN 978-7-5064-5468-1

I.人… II.①邢…②许… III.人际关系学—通俗读物
IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第000083号

策划编辑:黄磊 责任编辑:赫九宏
特约编辑:张烛微 责任印制:陈涛

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
北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销
2004年1月第1版 2009年3月第2版
2009年3月第15次印刷
开本:710×1000 1/16 印张:17.75
字数:268千字 定价:28.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

| 修订版前言 |

有人说：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人际关系赚钱。”可见人际关系的重要性。在一家信息公司开展的关于“哪类因素对职业生涯影响最大”的一项调查中，“个人能力”被大家公认为第一要素；其次有30.77%的受访者认为“机遇”起着决定性的作用；“人际关系”的因素被排在了第三位，有17.3%的受访者感受到了人际关系的重要性。其实这三样并不矛盾，往往具有累积加倍的功效。如果你有能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么结果一定会是一分的耕耘，数倍的收获。

人际交往方面的专家认为，人脉的积累是长年累月的，是一种在工作和生活中养成的习惯，并不是一件要刻意定时完成的项目。不管是一条人脉，或是由人脉再伸展出去的人脉，都需要长期的付出与关注，这样才能在看似不经意间逐步建立起自己的人脉网。

众所周知，在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他那些拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴，年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及当学者时的旧识等。

美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时曾经表示：“与太阳下其他所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”正是洛克菲勒卓越的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。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。”的确如此，在美国，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料，然后回答：解雇他们的理由分别是什么。”结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，2/3的答复都是：“是因为他们不会与别人相处。”

其实，很多成功人士都深刻意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A.H.史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”



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%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就已经在成功路上走了85%的路程。

因此，如果你要想成功的话，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。家庭关系和谐，则诸事顺利，为事业成功打下坚实的基础。而家庭关系为我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及下属的关系是我们事业成败的重要原因。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识、再有技能，也得不到施展的空间。

为此，我们需要掌握一些缔造人脉的经验和技巧，本书是2004年全国优秀畅销书——《人脉存折》的修订版，在保留原书叙述简洁、案例翔实、实用性强的基础上，又结合中国人际交往中特有的“世故人情”与现实中求人办事的客观需求，扩展了人脉的内涵与外延，从人脉自我修炼的基本功——情商与影响力开始，涵盖了有关人脉经营、场景应用、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和经验，这是本书的一大亮点。本书的另一大亮点就是充分结合着网络化时代人际交往的现状，从手机、E-mail、QQ、MSN、BLOG到校友录等时下最流行的新媒体交际手段，解析了构建e时代人脉的方法与技巧。此外，为了进一步强化内容的适用性和指导性，本书还特别在每个章节都增加了“人脉点拨”、“人脉金言”和“自我测试”等栏目，可以最大化地满足读者的阅读需求。总之，此书可以算是当下最具实用性与时尚性的人脉大全。衷心希望你在翻开此书的同时，就找到了开启你的人脉存折的密码，也找到了一把开启人生幸福与成功的金钥匙。

编著者

2008年12月

| 第一版前言 |

美国的富翁几乎都相信，他们成功，首要的一条，就是坦诚地对待所有人。他们也都认可，几乎在大学时代，就学会了对人的准确判断——自然，这也是跟做人相关的。

——摘自《百万富翁的智慧》

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

——摘自《男友》

在以1000米论速度的时代。

你意识到人脉竞争力的重要性了吗？

你的人脉竞争力有多强？

你现在多大了？

在你的人生存折中，除了金钱、知识，还有多少人脉？

未来，你打算怎样让这个存折变成数据库？

嗯……

很另类的问题？从没想过。

但是，可能你正在伤心，十年寒窗苦终于熬完了，有了一份可以养家糊口的职业。然而，朝九晚五的生活，忙忙碌碌的奔波，一年到头，存折上依然是可怜的四位数。难道是天生的劳碌命？也许你真的应该抱怨和悲伤——生来没有富爸爸。既没有显赫的背景，又没有幸运的娶到富家女或嫁入豪门。那么，你是不是就失去了成功的机会呢？绝对不是，只要你拥有足够的智商，就可以抓住改变命运的第三个机会——积累人脉存折！



你相信吗？朋友决定你的富贵命。一个乡下穷小子利用人脉存折可以创造亿万身价。也许你没听说过，甚至也不太相信这些。胡雪岩，曹启泰，知道吧。看看人家成功背后的故事，听听凡人致富的经历，我们将为您揭示人脉的秘密。

不管你相不相信，人脉是古往今来大商巨贾、显赫权贵的绝对智慧和秘密武器。三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱，说的就是这个道理。所以，从现在起，打造一把你的人生金钥匙——人脉，扭转你的命运。有了这把钥匙，你也可以完成从常人到亿万资产的主人公的转变，当然可以成为儿子的富爸爸！

人脉，简言之，就是如何做人。我们总是听到这样的叮嘱，先做人后做事。不会做人的人，就不会有大事可做。做事是一种技巧，做人则是一种德性，然而，技巧易学，德性难修。学技巧靠的是聪明，学德性则靠的是悟性。本书要告诉你的就是做人的德性以及致富的诀窍，教给你如何编制一张高能量的人脉关系网。在你的人生存折上，再存上一笔绝对不可少的、丰厚的财富！

编著者

2003年9月

| 目 录 |

第一章

人脉修炼：印象佳，人气旺

第一节 形象修炼，赢在第一印象 / 2

衣装：人靠衣装马靠鞍 / 2

容颜：淡妆浓抹总相宜 / 4

举止：举手投足皆优雅 / 6

真情：情真意切最动人 / 10

人脉金言之形象篇 / 12

第二节 结识陌生人：初次见面就让人喜欢 / 13

把握好最初见面的2分钟 / 13

初次见面，礼仪不可少 / 15

第一句话就要扣人心弦 / 17

和陌生人交谈要得体自如 / 19

寻找与陌生人的共同兴趣点 / 21

初次见面要自信 / 23

人脉金言之初识篇 / 24

自我测试：你和陌生人相处的能力如何 / 25

第二章

人脉应用：人脉活，好办事

第一节 求人办事七字诀 / 28

磨：软磨硬泡，难事不难 / 28

借：狐假虎威，巧借名声 / 30

予：给人甜头，获己所需 / 32

察：察言观色，揣摩心理 / 34

吊：吊人胃口，巧激兴趣 / 35

激：树怕揭皮，人怕激气 / 37

纵：欲擒故纵，长线钓鱼 / 39

人脉金言之办事篇 / 41

第二节 轻松应对职场难事 / 42

得罪上司后积极挽回不利局面 / 42

委婉拒绝领导委托的事 / 45

巧妙消除上司对你的误解 / 48

如何让上司接受规劝 / 50

女下属如何应付男上司的性骚扰 / 52

男上司如何对待女下属的“温柔” / 54

结语：学会与不同类型的同仁相处 / 56

人脉金言之难事篇 / 63

第三节 活用关系，万事不难 / 64

亲戚：平时多走动，急事有亲情 / 64

朋友：友情也需要“投资” / 67

同学：保持联络，加深感情 / 69

熟人：人再熟也要常联系 / 72

邻里：远亲不如近邻 / 74

老乡：亲不亲，故乡人 / 76

人脉金言之关系篇 / 78

自我测试：你与他人相处的能力如何 / 79

第三章

人脉场景：通人情，懂世故

第一节 礼尚往来：送礼的艺术 / 84

懂一点送礼心理学 / 84

给送礼一个好的理由 / 87

选择适当的场合和时机 / 88

要送与身份相符的礼品 / 90

送礼要分清轻重 / 92

送礼也要讲究礼节 / 93

结语：送礼禁忌知多少 / 95

人脉金言之送礼篇 / 96

第二节 小酒桌，大社会：饭局中的学问 / 98

一定要为请客找好理由 / 98

如何宴请领导级人物 / 99

如何邀请同事吃饭 / 101

如何邀请异性吃饭 / 102

点菜是门学问 / 103

敬酒的礼仪 / 105

结语：邀请客人的四大技巧 / 107

人脉金言之趣味劝酒辞 / 109

第三节 玩转 office：营造职场人脉 / 110

新人如何融入公司主流 / 110

白领的新新同事规则 / 112



- 把握办公室交往的最佳距离 / 115
- 尊重单位里的“老前辈” / 116
- 不在同事面前发脾气 / 118
- 善于化解同事的敌意 / 120
- 警惕办公室人脉的四个雷区 / 121
- 结语：与办公室各类人相处的窍门 / 123
- 人脉金言之比尔·盖茨职场箴言篇 / 124
- 自我测试：你适合坐办公室吗 / 125

第四章

人脉交友：择益友，去损友

第一节 人一生要拥有的八种朋友 / 130

- 导师：指引方向的朋友 / 130
- 知己：心灵相契的朋友 / 132
- 诤友：直陈缺点的朋友 / 135
- 开心果：带来快乐的朋友 / 138
- 支柱：支持你的朋友 / 141
- 至交：荣辱与共、生死可托的朋友 / 144
- 推手：给你动力的朋友 / 146
- 互补者：与你优势互补的朋友 / 149
- 人脉金言之朋友篇 / 152

第二节 广结善缘，加深友情 / 153

- 宽以待人，得饶人处且饶人 / 153
- 学会换位思考，体会对方的需求 / 154
- 善于给他人留面子 / 155
- 不要忘记曾经帮助过你的人 / 157
- 储存人情，重在平时下工夫 / 158

不要冷落落魄的朋友 / 159

人脉金言之交友篇 / 161

第三节 清除“坏账”，管理好你的人脉 / 163

树立人脉资源管理意识 / 163

择友要慎，学会清除人脉中的“杂草” / 165

人脉并非人越多越好 / 166

筛选自己的人际关系网 / 168

建立并随时调整人际关系网 / 170

人情，千万不可透支 / 171

六招提升你的人脉竞争力 / 173

结语：交友十诫 / 176

人脉金言之择友篇 / 177

自我测试：你的交友能力如何 / 177

第五章

人脉圈子：入圈子，拓人脉

第一节 经营圈子，人脉网点线布局 / 182

人脉网点线布局的原则 / 182

人脉网点线之一：父母圈 / 186

人脉网点线之二：爱人圈 / 187

人脉网点线之三：朋友圈 / 189

人脉网点线之四：同事圈 / 192

人脉网点线之五：亲戚圈 / 195

人脉网点线之六：同学圈 / 197

人脉网点线之七：贵人圈 / 199

人脉网点线之八：老乡圈 / 201

人脉金言之圈子篇 / 203

第二节 拓展人脉的策略 / 205

多结交那些带“圈”的朋友 / 205

主动结交成功之人 / 206

不要放弃任何一个小人物的 / 208

积极结交各行业的人 / 209

与人交往不可操之过急 / 210

善变通，别“吊死在一棵树”上 / 212

用好五个交际圈 / 214

结语：拓展人脉必备的六大战略 / 217

人脉金言之拓展篇 / 219

自我测试：你当下的人脉现状如何 / 219

第六章

人脉方圆：人脉网，勤维护

第一节 低调为人，方圆处事 / 224

低调做人就要一视同仁 / 224

圆润为人，同谁都合得来 / 225

不要让自己的光芒盖过上司 / 227

争一步不如让一步 / 228

主动吃亏是一种风度 / 230

不是原则问题，不必太较真 / 231

人脉金言之处世篇 / 233

第二节 化敌为友，感谢折磨你的人 / 234

感谢在工作中折磨你的人 / 234

感激对手，有利于提高自己 / 236

勇于当众拥抱你的敌人 /	237
爱情的折磨会使一个人的灵魂得到升华 /	239
家人的“折磨”对你的成长是一种历练 /	240
让别人的忠告成为经验的积累 /	242
人脉金言之磨难篇 /	243
自我测试：你是人际关系高手吗 /	244

第七章

人脉e时代：新科技，兴人脉

第一节 信息化时代的交际工具 / 250

电话：有事没事常联络 /	250
手机：人的新型器官 /	253
SNS 网站：新型的交友工具 /	255

第二节 网络沙龙的魅力 / 257

QQ：本土化的聊天乐园 /	257
MSN：全球化的社交狂欢 /	258
BBS：思想自由飞翔的天空 /	260
E-mail：最快捷的鸿雁传书 /	262
Chinaren：校友录一定常逛逛 /	263
BLOG：越分享越多 /	265
自我测试：用手机来检测你的人际关系 /	267

参考文献 / 270

第一章

人脉修炼：印象佳，人气旺

著名成功学家卡耐基先生说，一个人的成功取决于15%的专业能力和85%的人际关系，足见人际交往能力的重要。而他所说“15%的专业技能”主要靠智商来获取，“85%的人际关系”却是靠情商获得。

如同罗马城不是一天建成的一样，我们的人脉存折也不是与生俱来的一笔财富。要想让我们的财富不断攀升，就要修炼自我的情商，给人留下良好的第一印象，增强结识陌生人的能力和技巧，并希望可以某位与我们擦肩而过的陌生人转变成生命中不可或缺的朋友，从而最大化地为我们的人脉存折增加存款的额度。





第一节 形象修炼，赢在第一印象

虽然我们不赞成以貌取人，但现实中的人们时时刻刻都在根据你的服饰、发型、手势、声音、语言等自我表达方式在判断着你。无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你整体形象的印象，这个印象在工作中会影响着你的升迁，在商业上影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系和爱情关系，甚至可以说，会影响着你的整个人生。

衣装：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。

在日常生活中，我们常常听到这样的劝告：不要以貌取人。但是经验告诉我们，做到这一点并不容易。从人的审美眼光出发，爱美之心人皆有之，人们对美的认识，很多时候是从第一印象中萌发的，而人的仪表恰好承担了这一“特殊”的任务。

良好的仪表犹如一篇由关系密切、却又相映成趣的乐章所组成的交响曲，基调贯穿全曲，使得每一乐章都截然分明，却又一脉相承。它不仅能够给自身提供信心，也能给别人带来审美的愉悦，既符合自己的心意，又能左右他人的享受，使你办起事来信心十足，一路绿灯。

美国的心理学者雷诺·毕克曼做过以下有趣的实验。

在纽约机场和中央火车站的电话亭里，在任何人都可以看到的方

一枚硬币，一旦有人进入电话亭，约2分钟后派人敲门说：“对不起我在这里放了一枚硬币，不知道你有没有看到？”结果退还硬币的比率，询问者服装整齐时占77%，而询问者衣着寒酸时则占38%。进入电话亭里的人在被服装整齐人的询问时，可能会察觉服装整齐的人可能跟自己说了很关键的话；而面对衣着寒酸的人，因为在不想接触的念头下，不想去理会对方的质问，所以根本没有听清楚他说的话，就开口回答“不”，企图驱赶对方。

尽管许多有学识的人不修边幅，不太注重自己的仪表形象，但那毕竟是少数。对于大多数人，尤其需要出现在正式的社交场合的人来说，仪表至关重要。质于内而形于外，文化修养高、气质好的人，懂得如何修饰自己的形象。仪表端正体现了一个人的修养、品位格调，也是对人和周围环境的尊重。

也许，大家平时喜欢穿休闲装，因为它舒服、自由，对人没有约束感，而套装往往被忽略。套装对上班族来说，永远都是一项最有力的门面。穿着套装为你增添的沉稳度和专业感，不知能省下多少唇舌和精力呢！所以，即使你已经拥有人人称羡的事业，套装依然是你的必备品。

你注意到没有，休闲装让办公室气氛显得松散？所以在正式的工作环境中，自然应选择庄重、优雅的服饰。即使平常穿着随意、不修边幅，在庄重的社交场合也不应自作主张，那样会使人产生不尊重别人的感觉。相反，在一些轻松、愉快的社交场合，或个人的业余文娱活动中，则可选择活泼、鲜艳、式样时尚的服饰，使人感到富有生活情趣，不拘一格。

有许多人，常感觉自己的能力、人缘并不比同事差，但为什么升迁的机会却落在能力远逊于自己的人之后？问题的答案可能和衣着对事业成功的影响有关系。

一般说来，所有公司里办公衣着的最高效用是：它可以建立力量和权威。简单地解释，就是通过衣着，为自己的职业素养加分。还有，某些衣服会使人更受人欢迎，你也可以利用服装的这点特性来争取更多的友谊，从而拓展你的人脉。

所以，如果你是一位年轻人，正踏入事业的开场，担任着比较底层的工作，就从现在开始注意你在办公室里的穿着吧！