



打造你的

黄金脉

人脉是一个人通往财富、成功的门票

尹 博◎编著

一个人的成功15%靠专业知识，85%靠人脉关系。

—— 戴尔·卡耐基



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

打造你的 黄金人脉

尹博◎编著



图书在版编目(CIP)数据

打造你的黄金人脉 / 尹博编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5484-0521-4

I. ①打… II. ①尹… 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 (2011) 第 048641 号

书 名: 打造你的黄金人脉

作 者: 尹 博 编著
责任编辑: 韩伟锋 任 环
特约编辑: 郭海东
责任审校: 陈大霞
封面设计: 上尚装帧设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市文林印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

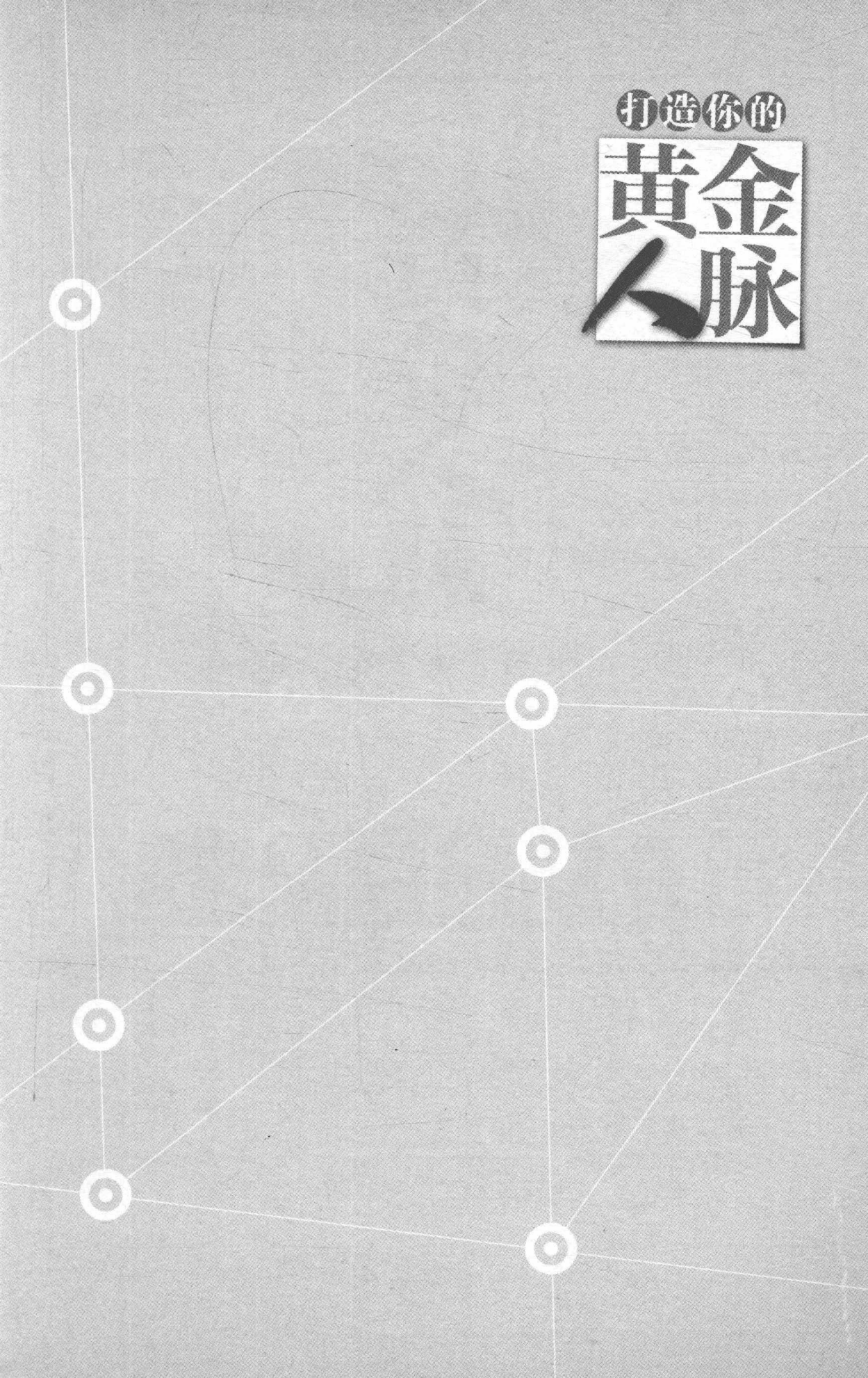
邮购热线: (0451) 87900345 87900299 87900220 (传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 720 × 1000 1/16 印张: 18 字数: 360 千字
版 次: 2011 年 7 月第 1 版
印 次: 2011 年 7 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-0521-4
定 价: 29.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

打造你的
黄金脉



人脉决定成败

韩寒曾说过一句堪称经典的话：“怀才就像怀孕，时间久了才能看出来。”

这使得很多怀才之人，像怀孕妇女一样安逸了。觉得成功是一件花开蒂落、顺其自然的事。其实这话也有不妥之处，大家知道毛遂自荐的故事，即使锥子再锋芒锐利，若不放在囊中，也不能脱颖而出。毛遂正因为是平原君的门客，借这个贵人的势才得到一个放到囊中的机会，以三寸不烂之舌使楚赵合纵，从而一鸣惊人。其功可归结为“人脉”二字。

我们知道“虎父无犬子”之说，现实中我们见过许多父传子承的现象，父子都在同一领域做出了杰出的成就。曾做过美国总统的老布什，其子小布什之后也当选为美国总统；杰出的小说家大仲马的儿子小仲马也是文学界的一朵奇葩；李敖以邪、怪声名远播，其子女，也在社会上以特立独行受人关注。

如果把它当成血统论来宣传，实在太迂了。这种说辞一直以来是封建君主的庇护伞，早在秦末陈胜、吴广时便提出了“王侯将相宁有种乎”的观点来反对这种社会等级观念。那当如何解释呢？笔者以为，这就和一个家族企业子承父业是一样的，先是有一个比较丰厚的基础，父子更迭不过换个掌柜而已。虽然文学、政坛与财产继承不同，才华有天赋一说，但从小耳濡目染加之父辈朋友的提携，那成功岂不是坐上了高速列车。一面

有名师点拨，一面有人铺好施展才华的平台，左右逢源，不成功反而是怪事。所以论其根本，还在于“人脉”二字。

小学课本上“狐假虎威”的故事你一定还记忆犹新吧。狐狸为了不让老虎吃它，骗老虎说自己是天上的神派来的，故意让老虎跟在自己身后，借助老虎的威风，吓跑了森林里所有的野兽。狐狸真的有老虎这样凶猛的实力吗？显然不是。推而广之，那些声名显赫的名人真的有过人之才吗？“借”他人威势水涨船高的事，在现实中可谓司空见惯了。归纳起来，快速成功的另一种智慧就叫“人脉”。

“人脉”之术可谓中国社会“厚黑学”之外的另一主流潜规则。曾经有人戏谑地称：在中国有人脉，可以呼风唤雨、撒豆成兵。社会研究者经过调查也发现：“一个人70%的机遇来自人脉。”美国某铁路公司总裁说：“铁路的95%是人，5%是铁。”一语道破人脉才是事业常青的根基。娱乐圈有句流行语：“到这里不在于你做什么，而在于你认识谁。”

凡此种种，告诉我们一个道理，在前进的道路上我们必须有坚定的信念和经营人脉的理念。藏剑于鞘，即使干将莫邪也不能有所作为。机遇带来成功、带来财富，而人脉创造机遇。因此，可以说人脉是成功之源、财富之源、幸福之源，故而一语道破天机——人脉决定成败。

Renmai

目录 Contents

第一章 » 人脉制胜，给事业搭架登云梯

当今的一切竞争都围绕人脉 / 002

怀才还不够，还要懂得结朋 / 004

解构人脉，析骨分经话成败 / 007

人脉是改变命运最有力的武器 / 010

疾风劲草，日久方见人脉 / 012

利益至上，扼住人脉的命门 / 015

玩转人脉，事业成功指日可待 / 017

第二章 » 财富存折，左手人脉右手财脉

人和之道，当代财富助推手 / 020

团队合作，遏制英雄主义 / 023

认识谁就代表你是谁 / 025

有朋者昌，繁荣在于经营 / 028

穷富之差，赢的不是财富 / 031

人脉不在多，而贵在有价值 / 034

信息包打听，内线人脉助成功 / 036

有人无大事，无人小事大 / 038

人脉“蜘蛛侠”，编织自己的钱网 / 041

“贵人”扶一步，奋斗少十年 / 044

第三章 » 职场红人，都要懂升职之“术”

穿衣形象提升人际关系 / 048

职场交往要有“豪猪”的智慧 / 051
学会赞美，争论没有赢家 / 054
交际变色龙，与不同人共处 / 056
人不可貌相，小人物常怀撒手锏 / 059
“御君”术，做老板的红人 / 062
业绩诚可贵，人脉价更高 / 065
与众不同才能脱颖而出 / 068
隐私分类，给前途加把锁 / 071
职场进阶不能承受之“越位” / 074
法外容情，管理要有人情味 / 077
“马屁”哲学，职场必修课 / 080

第四章》完美心态，交际之道攻心为上

永远自信，培养强大的气场 / 084
不以物喜，好人缘来自平常心 / 087
嫉妒令人止步，宽厚似水长流 / 090
持续燃烧，热忱铸就事业巅峰 / 093
情绪共鸣，叩开对方的心扉 / 096
乐天派，用笑容开创一片新天地 / 099
吃亏是福，回馈满仓的人脉 / 102
摆脱绝望，正视自我价值 / 105
任人唯贤，让人才为我所用 / 108
钓鱼须放饵，从为别人着想出发 / 111
同情与爱，人际的万能黏合剂 / 113
敢于挑战，从不畏惧困难 / 116

第五章》人脉谋略，从一穷二白到富甲一方

临渊羡鱼，不如创造人脉 / 120
始终敬业，为机遇时刻准备着 / 122
自我管理，SOHO成为未来主流 / 125
强者为王，展现你的利用价值 / 128
重视承诺，建立守信形象 / 131

人际秘诀，成功在于主动联系 / 134
跻身圈内，“他荐”令你身价暴涨 / 137
个人品牌，让你脱颖而出的关键 / 139
欲取先予，先满足别人的期待 / 141
交流学习，让我们来一次头脑风暴 / 144

第六章》成功有技，人脉绝学凌波微步

踏破铁鞋无觅处，原来在天涯咫尺 / 148
融入人脉的海洋才不会干涸 / 150
团队合作胜过单打独斗 / 152
成功之前请记住每一个人的名字 / 155
以善念播种，结出美丽的补偿 / 157
化敌为友，双赢是最大的胜利 / 160
鲑鱼效应，对手让你更优秀 / 163
让步定律，表面吃亏暗地赚钱 / 165
秀才遇到兵，惹不起就以德服人 / 168
求人的智慧，一事不烦二主 / 170

第七章》人脉禁忌，不能触碰的交际雷区

毒舌害己，切勿论人短长 / 174
态度孤傲，等于自毁人脉 / 176
不要树敌，冤家宜解不宜结 / 179
占便宜是断送人脉的毒药 / 182
不要妄图挑战上司的权威 / 185
见利不忘义，莫以成败论感谢 / 188
玩笑不宜过，火候要掌握 / 190
保持本色，切勿盲目模仿 / 192
用人不疑，善于鼓励别人 / 194
得理不饶人，小心骑虎难下 / 196

第八章》商业博弈，人脉是制胜的克敌利器

人脉共赢，生意长久兴旺的基础 / 200

善待他人，一把椅子的问候 / 202
居安思危，永远如履薄冰 / 205
做人有原则，不做“墙头草” / 207
知遇之恩，帮你收获最强人脉 / 210
学会倾听，建立畅通空间 / 213
“滚雪球”式的人脉扩展术 / 216
巧借人气，成功倚马可待 / 218
想出位，先要博得大众眼珠 / 221
超级人脉，寻求精神上的共鸣 / 224

第九章》事业推手，从孤杰到群英聚义

“二八原则”，引爆人脉潜能 / 228
名片管理，盘活人脉资源 / 230
网络让你足不出户找朋友 / 233
维护人脉，定期清理和优化 / 236
向古人学习，赢得忠诚人脉 / 239
高级媚友术，成为必需品 / 241
不辞细流，接纳锦上添花者 / 244
劳心者智，巧妙煽动别人的情绪 / 247
帮助别人等于帮助自己 / 249
经营人脉，勿以善小而不为 / 251

第十章》锦囊妙计，及时化解交际危机

宽容能够打破误解的坚冰 / 256
给对方戴一顶“高帽” / 259
迂回战术，自然地接近目标 / 262
难得糊涂，明知故昧潜成功 / 264
一句善意问候化解仇恨 / 266
借刀杀人，剔除不和谐分子 / 269
输而不败，争取多数人的支持 / 272
智者将侮辱变为成功的动力 / 275



第一章 人脉制胜，给事业搭架登云梯

网络上流行一句经典的话：“有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯。”说明现在已经进入了人脉社会，才能已经不能保障一个人事业的成败。到底什么是人脉？人脉到底如何决定着事业的成败呢？让我们走进人脉的世界，了解它，熟悉它，最终掌握它，通过人脉给自己搭起一架登云梯，一览众山小。

当今的一切竞争都围绕人脉

在娱乐圈里有句流行语：“一个人能否成功，不在于你能做什么，而是在于你认识谁。”事实上，这句话已经不仅局限于推销员、业务员、记者、影视演员等，在21世纪，无论是科技、证券，还是金融等各个领域，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。

想想那些企业大老板，那些世界富翁，他们哪个不是人脉广泛、财源广进呢？好工作要靠人脉、步步高升要靠上司；做生意当然离不开长久的合作伙伴，人缘好的人甚至能够白手起家；日常生活中朋友在关键时候给你雪中送炭的温暖，而不会在你失意时落井下石等等。总之我们生活在人群之中，永远离不开良好的人脉关系网。

但是，在我们的工作和生活中，只有少部分人在主动地建立自己的人脉关系。在我国一直以来存在一种现象：越是拥有高学历，越自命不凡，不重视人脉经营。调查小组调查发现，不同学历的人对于“机遇”、“人脉关系”、“个人能力”的重视程度大相径庭。本科学历者对于三要素的关注度分别为：28.92%、17.46%、36.89%。博士学历者对于三要素的关注度分别为：18.42%、13.16%、63.16%。可见有本科以上学历的人并不认为人脉对成功起着重要作用，而且博士生这种淡漠人际交往的意识比本科生更甚。

在这点上我们跟国外比较起来尤其欠缺。调查人员研究发现，在国内，很少有人主动去结交朋友，一般交际也只限于圈子里的人，基本上很少接触其他行业的朋友。外国人比我们更懂得建立自己的人脉，在外企人员中半数以上都对人脉非常看重，他们更愿意主动结交新朋友，相信有时候无意间遇到一个人，或许就能成为自己的贵人。这种意识和国内大多数人的想法是有区

别的。

这是因为人们对人脉的重要性认识不足，但如今随着人们对人脉资源的看重，越来越多的人开始关注人脉。越来越多的成功者意识到，日积月累的人脉是非常宝贵的财富，积累人脉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任务。甚至出现了一些善于使用人脉、经营人脉的群体，我们称之为“脉客”。

专家对普通人群随机调查发现，仅有17.35%的人认为人脉对职业生涯最重要。但在对那些已经成为超级大富翁的人进行调查时，他们则有一个普遍的共识：30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱！

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒。有一回，他搭火车时，与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。没过几天，他就被邀请至制片厂报到，那位女士是知名的制片人。这个故事的重点在于，即使寇克的本质是一匹千里马，也要遇到伯乐才能美梦成真。

当今的竞争就是人脉的竞争，富人认识到了这一点，所以富人富了，强强联手、富富连营，建立起牢固的商业帝国；穷人没有认识到这一点，所以穷人穷了，而且子子孙孙，无穷匮也。我们发现那些富人家的孩子从小就学会与人相处，有与人打交道的能力，也许在老师、家长的传统思想中，会觉得这不是个乖宝宝的标准，但是这种交际手腕，会为他们未来的成功奠定很好的心理基础。

当下有很多天价学校专门培养富二代，我们不能一味地质疑这种贵族式的学校模式在教学上的成功与否，因材施教，因环境而施教也是新时代的产物，一群富二代在同一个屋檐下学习，就等于是培养未来潜在的合作伙伴。可见现在，人脉竞争已经从小抓起了，而我们如果不想安于现状，就要利用人脉武器，开拓自己的新天地。

怀才还不够，还要懂得结朋

你有没有过边喝闷酒边骂世道不公？有没有过感觉自己怀才不遇，哀叹付出没有收获？如果答案是Yes的话，那你就要深刻思考了。

世界上成功的人永远是少数，大多数人都是怀才不遇。当人们遭遇困难，直面挫折时，生出抱怨之情完全可以理解，可骂归骂，问题还是要搞明白的。一个人糊里糊涂地在世上行走，必然一无所获，还有可能误入歧途。所以，请你常问下自己：为什么有的人学富五车，最后却颗粒无收呢？

像在楚汉之争中，项羽和刘邦在人格魅力上是截然不同的。项羽有着气吞山河的神武气概，霸王别姬那缱绻动人的爱情故事一直是流传至今的经典绝唱。著名词人李清照怀着对英雄的追忆写下“生当作人杰，死亦为鬼雄”的诗词，来讴歌项羽自刎乌江的悲壮。而刘邦当时不过就是一个市井混混，性格狡黠、油滑，爱吹牛皮，不务正业，好酒及色，为人嫌恶，而且出身极其普通，其父母的名字不为世人所确知。

但是，成王败寇，最后刘邦夺取了天下。他倚仗的是什么呢？我们不能不想到韩信、萧何、张良等为刘邦打下江山，立下汗马功劳的功臣。的确，刘邦就是靠着自己的优秀的人脉关系，用极为高明的笼络手段，用现在的说法，就是善于根据情势揣摩人的心理，圆滑地处理人际关系，将一干将才聚集到身边为己所用。

著名成功学家陈安之研究了世界上100多位成功人士后，得出这样一个成功的秘诀：成功=30%知识+70%人脉。另一份研究报告表明，美国哈佛大学商学院对成功者的调查结果是这样的：在事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而靠人际关系的则占69%。

可见，光是怀才是不够的，在通往成功的路上，知识和人脉所占的比例基本上三七开，甚至知识所占的比重还要小些。这就揭示出大多数所谓有才华的人，郁郁不得志的原因，就是光顾着长学识而没有人脉造成的。

做生意的人都知道最关键的是资金回流，这也是为什么，生意经中有薄利多销的说法，而且我们看到服装行业，新款一过季就打折倾销积压产品，目的就是为了使资金回流，进行新一轮的产品设计、制造、推广。如果把货物一直放在仓库里，卖不出去，这些东西不仅不能创造价值，还可能发霉、烂掉，损失不小。人才也是同样的道理，即使你满腹经纶，也需要有发挥的平台，以及水涨船高的名利回报，如果只是付出而没有回报，时间一长必挫锐气，才气晦藏则始终一文不名。这个平台其实是由众人合力搭建而成的，非一人之力能够完成，既需要有识才的人也要有团队合作。所以，如果你自认学富五车但郁郁不得志的话，就要明白找到识才的群体，只有找对了平台，才有人肯为你的“才”买单。

想一想《水浒传》里的及时雨宋江。此人只是一个押司，芝麻大的小官儿，论出身比不上八十万禁军教头林冲、论财资比不上玉麒麟卢俊义、论谋略比不上智多星吴用、论豪勇比不上行者武松、论忠义比不上黑旋风李逵……宋江戎马生涯只杀过一个人，恨过一个人，一个是发现他与晁盖往来信件的情人阎婆惜、另一个与之不共戴天的是清风寨刘高的妻子。宋江之所以能够最终当上梁山首领，令众多杀人不眨眼的江湖好汉前来归附，靠的就是经营人脉的能力。

有句话：“怀才就像怀孕，要久了才能看出来。”意思是说你还不算有才华，要韬光养晦，等时机成熟必被人所知。但即使真有才华，在时代中被埋没也是十有八九。劝各位不要再抱着只要是金子就会发光，只要酒有真香就不怕巷子深的观念了。

当然如果你追求的只是淡泊的人生，视金钱、名声如浮云的话，自然可以归隐田园、独成一统，但要是想在多元化的时代获得成功的话，就不要守株待兔坐等时机。要主动去结交朋友，扩展对你有用的人际关系，让你的行业信息灵通起来，融进自己所在行业的圈子中，才会有希望获得更大的成功。

才华是成功的必要条件，但光有才华还不够，还要主动与他人建立联系，获得他人的帮助。人脉有时靠的是前辈人的积累，但更重要的是我们自己的经营。我们需要走出自己单打独斗的误区，如果善于与人合作，你一定能够所向披靡、开辟出更广阔的事业空间。