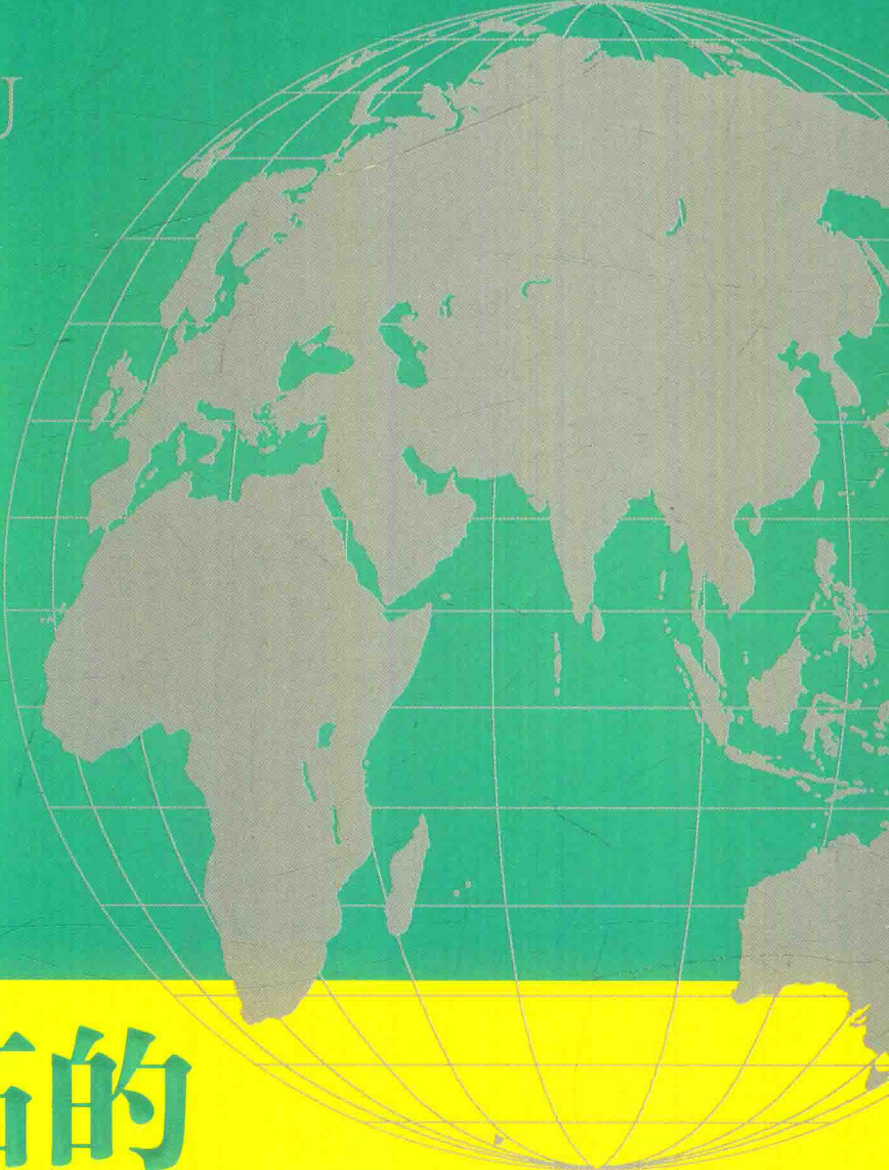


KAITUO DE
YISHU

郑和生◎著



开拓的 艺术

如何把丢失的人脉找回来

玩转全民社交

改变千万人命运的交际法则



开拓的 艺术

如何把丢失的人脉找回来

郑和生◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

开拓的艺术 / 郑和生著. — 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2018.7

ISBN 978-7-5581-5226-9

I. ①开… II. ①郑… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第132668号

开拓的艺术

著 者 郑和生

责任编辑 王 平 史俊南

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 260千字

印 张 18

版 次 2018年8月第1版

印 次 2018年8月第1次印刷

出 版 吉林出版集团股份有限公司

电 话 总编办: 010-63109269

发行部: 010-67208886

印 刷 三河市天润建兴印务有限公司

ISBN 978-7-5581-5226-9

定价: 45.00元

版权所有 侵权必究

前言

在现代社会，人脉发挥着越来越重要的作用。一个人没有点人脉关系，简直是寸步难行。有的人靠着广泛的交际，甚至可以一步登天。我们每个人都被看不见的人际关系所包围，但并不是所有人都能意识到人脉的财富意义。因为感受不到，所以就会出现很多的人脉资源浪费，就像水资源一样白白流失了。所以，当你成功地推销了自己，人脉就像滚雪球那样越来越大的时候，你就尤其要注意合理使用。

不懂得维护既有的人脉资源，比没有人脉资源更可怕。

也许有人会感到奇怪，人脉又不是钱包里的钱，难道还有小偷来偷走不成？好好的人脉资源怎么会流失呢？下面我举个简单的例子，也许你就明白了。

假设你有一个非常好的朋友，在你遇到困难的时候，这个朋友毫不犹豫地伸手帮了你一把。那么这个朋友对你来说，可以说是不错的人脉资源。从这个朋友的角度来说，他帮助过你，你欠他的人情，那么你也属于他人脉网络中的一个。

但是有一天，这个朋友向你借钱，你当然毫不犹豫地借给他一万元。他带着钱走了，后来他又找你借一万元，你又借给他了。接着，不多久，负债累累的他又找你借一万元，你还是借了。最后，朋友又一次来借钱，请问你还会借吗？

经过几次之后，你肯定不会再借了，因为你感觉你的人情还完了，你们之间的友谊也已经消耗的差不多了。站在这个朋友的角度来看，他的人脉资源就是这样被他慢慢消耗的。所谓人脉资源，就像银行里的存折。你不可能说只取钱不存钱，不然的话存折里的钱很快就被你取完了。我们在银行里存的是人民币，而在人脉存折中，储存的则是增进人脉网中不可缺少的信赖，或者说是你与他人相处时的

一份安全感。人情账户中能够增加的存款是礼貌、诚实、仁慈和信用。这会使别人对你更加信赖，在必要时会发挥其作用。即使你无意中犯了错误，也可以用这笔储蓄来弥补。

但是，如果你过度滥用人脉资源，这笔人情账务很快就会捉襟见肘。不仅如此，粗野、轻蔑、无礼与失信等行为，都会减少人情账户的“余额”，甚至透支。到那时，你的人脉资源网络就会亮起红色的“警灯”了。例如，有的人帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是总有一种高高在上、不可一世的优越感。这种态度是很危险的，即使他帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的存款。正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了，使本应该到手的人脉财富悄悄地溜走了。

创业艰难，守业更难。人脉的建立本身就是一件非常持久、艰难的工程，人脉的维护更是非常重要的事情。如果没有意识到这一点，你的人脉资源很容易就会丧失殆尽。如果你从一个重要的人物那里频繁地支取资源，超过了一定界限，等到积累到某一次的时候，你就没有机会了。例如，你有一个特别有本领的亲戚，平时杂七杂八的小事你都去麻烦他，那么你在他那里的亲情关系也会渐渐薄弱，最终他也会拒绝再帮助你。

维护好你现有的人脉资源，把丢失的人脉找回来，这是我们在开拓新的人脉关系之时，更应该去做的一件事。千万不要像狗熊掰棒子，一边寻找新朋友，一边忘掉老朋友，最终发现自己仍然两手空空，没有任何人脉积累。

第一辑 CHAPTER 01

人脉决定事业成败

- 003 人脉的力量，不可小视
- 005 人脉即财脉
- 007 人脉有多广，情报就可以有多广
- 010 优秀人脉圈，好处多多
- 013 开发你人脉的金矿
- 016 以诚交友，以心待人
- 019 敌人也能是朋友
- 021 给人好处有学问
- 023 尊重和赞扬，让你赢得好感

第二辑 CHAPTER 02

别让损友误了你的人脉圈

- 027 珍惜你的人脉圈
- 030 擅交友者，交友必慎
- 033 交友必交诤友
- 035 尊重你的朋友
- 037 感情需用心经营才能长久
- 040 可争议但不可争吵
- 043 人脉广，人情也多，但别欠
- 047 少一些敌人，多一些朋友
- 049 诚意待人，不出恶言

第三辑 CHAPTER 03

修养是建立人脉资源的基础

- 053 真诚地诉说和倾听
- 055 用心记住他人的名字
- 059 设身处地为他人着想
- 062 多说好话益处多
- 064 得体的举止有助沟通
- 066 不做这八种商人
- 068 再强大的人脉也要花心思去经营
- 071 掌握幽默这门艺术
- 073 敢说逆言的人值得交
- 075 结交名流要积极和智慧

第四辑 CHAPTER 04

整合人脉，形成强大人脉圈

- 079 用你的诚信去打动他人
- 082 人脉资源是用来动用的
- 084 多一些用心才能多一些回报
- 087 共赢造就巨大成功
- 089 解决他人所需才能满足自己所想
- 092 互助才能互利
- 094 读懂他人内心，胜算会更大
- 096 处事方式要圆通

第五辑 CHAPTER 05

善于运用微笑的力量

- 101 微笑的力量不可小觑
- 103 没人会拒绝一个爱笑的人
- 105 微笑能让你获得成功
- 108 平等待人才能赢得他人的信任
- 110 待人处世多一些宽容
- 112 人脉资源要谨记“双赢”二字
- 114 建立人际关系的一条捷径是赞美
- 117 尊重他人，学会用心去倾听
- 120 你能力越强，人脉才越广
- 122 大家更愿意交自信的人

第六辑 CHAPTER 06

未雨绸缪，轻松应对不同人脉

- 127 不按常理出牌的人其实也能搞定
- 129 一步一步感化贪小便宜的人
- 131 搬弄是非之人要远离
- 134 聒噪不如沉默，息谤止于无言
- 136 孤僻之人要耐心引导
- 138 心胸狭窄之人可忍让不可迁就
- 140 高傲之人应挫其攻其傲气
- 144 心怀仇恨之人要用心化解

- 147 找对方的兴趣点下手
- 151 交友之初，应找对共同话题
- 154 尴尬之时，不如借助下幽默

第七辑 CHAPTER 07

别让错误举动坏了人际关系

- 159 再好的朋友也要处之有度
- 161 巧留台阶才不至于谈崩
- 164 有时吃点小亏也无妨
- 166 说好假话也是一种技能
- 169 别与小人去纠缠
- 172 别让坏习惯误了你的人脉资源
- 174 结交异性朋友要有原则
- 177 可聪明但不可自作聪明
- 180 学会低头，方能抬头
- 182 相信团队的力量

第八辑 CHAPTER 08

获取人脉资源有技巧

- 187 交友不疑，疑友不交
- 190 可自信，但不能自负
- 192 失面子是小，失人脉是大
- 194 一意孤行的人吃亏越多

- 196 别太以自我为中心
- 198 以诚待人，才能被诚待之
- 200 多检点自己，少指责他人
- 202 少些嫉妒之心，多些欣赏之眼
- 205 每个人都有自己的“特殊才能”
- 207 学会倾听和赞美，人脉不请自来
- 209 学会适当保持沉默
- 212 听话要听全，别丢了对方的言外之意
- 216 打断别人说话最失人心

第九辑 CHAPTER 09

关注细节，助你成功

- 221 学会放下身段
- 224 看人办事事更顺
- 227 设法影响别人的决定
- 229 吃点小亏才能有更大的福
- 231 有求他人要求得正确
- 236 对付僵局，突破有法
- 240 用心读他心
- 242 读心有门
- 246 言外之意更要读懂
- 249 适当维护他人的虚荣之心

第十辑 CHAPTER 10

人脉树够大，乘荫才更好

- 253 你的善举是你人脉的根基
- 256 同乡之人，人脉更紧
- 258 亲属之间，往来于情
- 261 同窗是很珍贵的人脉资源
- 263 处理好与上司的关系，发展才更好
- 266 对待下属要真诚
- 269 想要和谐，请多沟通
- 271 给他人一些表现的机会
- 273 把握员工心理，工作才更顺利
- 276 人气即财气

人脉决定 事业成败



一个人要做成一番事业，
首先需要积累的应该是人脉。
“人脉就是财脉”这句话虽然俗套，
但永远不会过时。
在社会上，你的人脉资源越丰富，
你赚钱的门路也就越广；
你的人脉档次、品质越高，
你的钱来得也就越快、越多。

【 人脉的力量， 不可小视 】

通常情况下，一个人事业的成功，究其原因与别人的交际要占到80%，而来自自己心灵的则只占到20%。人类自古以来就是群居动物，一个人如果想获得成功，或已经获得成功，二者都离不开他所处的人群以及所在的社会，他只有做到在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才能够为自己事业的成功开拓宽广的道路，如果你没有超凡的交际能力，就不可避免地会处处碰壁。这也正体现了一条铁血定律：人脉就是钱脉！

曾任美国总统的西奥多·罗斯福也说过：“成功的第一要素就是懂得如何搞好人际关系。”事实也是如此，在美国，曾经有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅一下贵公司最近被解雇的三名职员资料，接下来再回答：是什么理由使他们遭到解雇的”。调查结果显示，不管是什么地区、什么行业的雇主，近2/3的人的答复都是：“之所以会解雇他们是因为他们不会与别人相处。”

当今许多成功的商界人士都深切地意识到了人脉资源对自己事业的成功是非常重要的，不可或缺的。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。”成功学大师卡耐基通过长时间的研究最终得出结论：“一个人是否成功，他的专业知识所起的作用只占15%，而余下的85%决定权则交给了人际关系。”因此，不管你从事的是什么行业，只要你学会了恰当地处理人际关系，那么属于你的那条成功之路你就已经前行了85%的路程，在个人幸福的道路上就走了99%的路程了。难怪美国石油大王约翰·D·洛克菲勒会说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领。”

如果你想要获得成功，首先就要倾尽全力去营造一个适于成功的人际关系，这其中包括家庭关系与工作关系。“家和万事兴”这句古话想必大家都耳熟能

详。你与配偶的关系怎样，将决定你与子女的关系如何，而家庭关系给我们与别人的关系定下了一个一模一样的模式。同样，我们与同事、上司以及雇员的关系就是我们事业成败的关键所在。假如一个人没有良好的人际关系，那么即便他有再渊博的知识，再精湛的技能，那也只能是“巧妇难为无米之炊”——无处施展。对此，美国商界曾对领导能力做过调查，结果显示：

1. 对管理者而言，他们将每天3/4的时间都花在了处理人际关系上；
2. 大部分公司的最大开销都是用在人力资源上的；
3. 对管理中所制定的计划能否得到有效的执行，关键在于人；

由此可见，无论公司大小，最重要的财富都是人。

在中国，人脉资源更是有着不容忽视的重要性，假如你想取得事业上的成功，就必须尽早建立起自己的人脉圈子。如果你的人脉圈子上有达官贵人，下有平民百姓，并且，当你有喜乐尊荣时，能够有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人会为你铺石开路，两肋插刀，这时你就会真正地体会到人脉的力量是多么的不可小视，多么的神奇！

人脉 即财脉

在一个人的一生中，人脉资源是一笔无形的资产，是一笔潜在的财富。从表面上来看，他并非是一笔直接的可见的财富，但是如果没有它，你就很难聚敛财富。难道不是吗？事实上即便你拥有非常扎实的专业知识，同时还是个彬彬有礼的谦谦君子，还具有一副雄辩的口才，而你却不一定能够成功地促成一次商谈。但是，如果能有一位关键性的人物从中协助你，肯为你开金口，我相信你的出击一定会做到百发百中，完美无缺！

在社会上，你的人脉资源越丰富，你赚钱的门路也就越广；你的人脉档次、品质越高，你的钱挣得也就越快、越多。这在实际生活中已经是一个不争的事实！

当你想开创一番事业时，你必须具备哪些条件才会稳操胜券呢？

我想首先浮现在大家脑中的一定是钱，没错就是资金。资金在银行里。

接下来就是技术问题，这你也不必担心，因为现在大多数人都是以贩卖技术为生的，所以你大可用钱买到。即使找不到，与其他公司进行技术合作也是一个不错的选择。因此，作为事业开展的最重要的原因之一，往往是人，同时人也是你事业能否成功的关键。

人、技术、资金这三大条件的核心是什么？还是“人”。假如你有相当丰富的人脉资源，那么资金与技术都不是问题。所以一个人事业成功的关键就在于“人”。

即使你现在仍然没有自己创业的想法，也许你现在是一个业务员，那么你一定经常会说：“如果我也拥有足够多的人脉关系，我一定可以将这件工作完成的漂漂亮亮”；一定会有“如果和哪位关键人物能够牵扯上一些关系，做起事来就会方便多了”的感触吧？因为，只要我们和那些关键人物有一些联系，这样当有事情想要拜托他们的时候，总是能够得到更好的回应。

我们通常所说的“人脉力量”就是指这种与关键人物取得联系的有利条件。

实际上，你所掌握的人脉资源越广泛，你做起事来就越方便自如。每个业务人士都希望有一些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使他们在事业的发展上，减少一些障碍。

由此可见，创建丰富而有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，同时它也是我们所拥有的一笔看不见的无形资产！

因此，你在公司工作的最大收获不是你赚了多少钱，长了多少经验，比这些更加重要的是你在工作中认识了多少人，积累了多少人脉资源。这类人脉资源不光是对你在公司的工作有所帮助，就算你离开公司，它仍然会起到一定的作用，从而成为你创业的重大资产。拥有它之后，在你创业过程中遇到困难的时候，你会知道该打电话给谁。

如果你是一名业务员，那么，你的最大收获就不单纯的是工资、提成以及职务的升迁，最重要的是你从中积累起来的人脉资源。它将会成为你终身受用的无形资产与潜在财富！