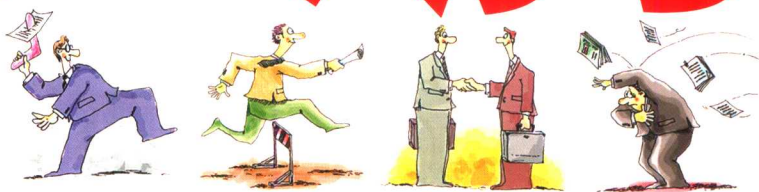


「创造人脉◎维护人脉」

如果说血脉是人的生理生命的支持系统的话，那么，人脉就是人的社会生命的支持系统。

人脉



智慧

全集

得人脉者得天下

陈雅勤◎编著

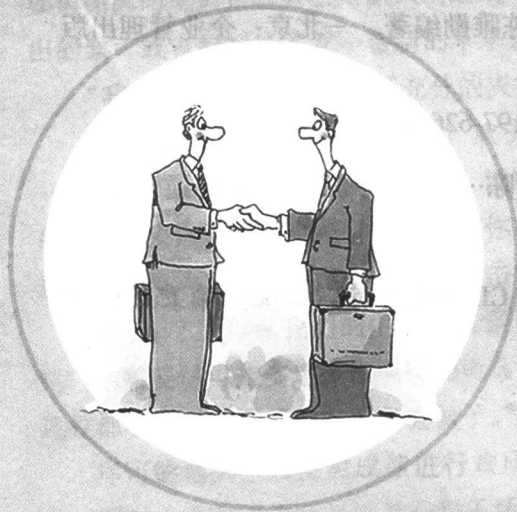
Strategy In Handling People Collection

「处世之本·财富之源·成功之路」

人脉不是金钱，但它却是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。人脉资源的丰富性与人的能量的大小成正比。在这个知识经济的时代，人脉更是一个人的成功与财富的必备要素，创建了有效、丰富的人脉关系，也就拥有了成功。

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

陈雅勤◎编著



人脉智慧

全集

得人脉者得天下

[处世之本·财富之源·成功之路]

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉智慧全集/陈雅勤编著. —北京: 企业管理出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-80197-626-0

I. 人… II. 陈… 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 (2006) 第 151216 号

书 名: 人脉智慧全集

作 者: 陈雅勤

责任编辑: 刘笑

书 号: ISBN 978-7-80197-626-0

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京市昌平北七家印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 787 毫米×1092 毫米 16 开本 26.5 印张 432 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

序言

有这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。这其中说的就是人脉。

人们在追求事业成功和幸福生活的过程中，人脉起着非常重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，有一次他搭火车时，与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，却聊出了他人生的转折点。没过几天，他就被邀请到某制片厂报到。原来，这位女士是一位知名制片人。

世界首富比尔·盖茨在他 20 岁的时候签到了第一份合约，这份合约是跟当时世界第一电脑公司——IBM 签的。在当时，他还只是个在大学读书的学生而已，没有太多的资本，他是怎么钓到这条大鱼的？原来，比尔·盖茨之所以能够签这份合约，中间有一个中介人——他的母亲。比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗。而比尔·盖茨签 IBM 这个大单，也奠定了他事业成功的第一块基石。

美国斯坦福（Stanford）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，关系即人脉。还有人总结说：对于个人，二十岁到三十岁时，靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，则是靠钱赚钱。

很多成功的商界人士也都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。

曾任美国某大型铁路公司总裁的史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”世界著名激励大师安东尼·罗宾指出：“我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征是：创造人脉，维护人脉。”美国石油大王洛克菲勒则说：“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。”由此可知人脉关系是如何在一个人的成就里扮演着重要角色的。

要想成功，就一定要营造一个成功的人脉关系，包括家庭关系和工作关系，从而为自己积累丰富的人脉资源。如果光有事业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获；但如果加上丰富的人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

人脉不是金钱，但它却是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。你的人脉资源越丰富，你所蕴含的能量就越大。尤其是在当前十倍速的知识经济时代，人脉更是一个人通往财富、成功的入门票，创建了有效、丰富的人脉关系，也就拥有了制胜的法宝。

本书以人脉为核心，探讨了人脉建设的重要性，分析了如何编织、完善、维护和拓展人脉关系，并介绍了利用人脉的各种方法和技巧，内容翔实、完备，是一本关于如何创造人脉、如何维护人脉的不可多得的好书。书中所介绍的知识和经验，将使读者在积累人脉、获取成功的道路上得到全新的收获。

编者

2007年1月

Contents

目 录

序 言	1
-----------	---

第 1 篇

人脉的秘密：得人脉者得天下

第一章 待人处世的原则	3
维持他人的自尊心	3
对他人抱有真诚兴趣	6
进入他人的“私人游乐场”	8
努力记住他人的癖好	10
入乡随俗，融入圈子	13
批评绝对是无用的	15
不要在生气时做决定	16
让赞美成为生活必需品	19
满足他人的强烈需求	20
善于从他人角度看问题	22
第二章 如何让他人心悦诚服	27
从他人最感兴趣的事着手	27

关心他人最关心的事情	29
如何吸引他人的注意力	31
运用他人最熟悉的语言	33
激起对方的自尊心	36
显示自己的谦卑	38
让对方提出可选方案	39
建立私人之间的信任	41
 第三章 如何准确地判断他人	 45
从小处观察人	45
透过行为的表象	48
为什么讨厌说“是”	52
你敢于承担责任吗	53
无意识地小动作	56
暗中考察他人	58
在没有提防的情况下	61
了解对方的所有信息	63
养成研究人的习惯	65
 第四章 如何让他人为你工作	 69
向对方表示钦佩	69
最能迷惑人的头衔	71
适时地探望员工	73
拿自己“开涮”	74
牺牲自己的虚荣心	76
归功于他人	78
巧妙地向他人灌输思想	82
让他人尝到小甜头	85

第五章 给人留下好印象..... 67

从心底里关心他人	87
示人以真诚的微笑	89
千万别忘记他人的名字	92
学会倾听是说话的开始	95
谈论他人感兴趣的话题	98
真正做到尊重他人	99

第六章 获得他人的认同 101

争论中没有赢家	101
避免树立敌人	103
坦率承认自己的错误	104
与人亲密交往的方法	106
尽量让对方说“是”	108
给他人说话的机会	109
勿将自己的意见强加于人	111
真诚地为别人着想	113
同情对方的意愿	115
激发他人的竞争意识	118

第七章 更好地说服他人 121

称赞并欣赏他人	121
委婉地指出他人的错误	124
先承认自己的错误	125
没有人喜欢接受命令	126
顾全对方的面子	127
激励他人取得成功	128
学会给人“戴高帽”	130
鼓励更易使人改正错误	132

使人们乐意接受你的建议	133
-------------------	-----

第 2 篇

人脉的法则：打响你的个人品牌

第一章 做事之前先做人	137
忠诚服务企业	137
融入企业团队	140
主动承担责任	142
把工作做到最好	143
工作是你的生命	145
善待自己的工作	146
先付出，然后收获	147
选择每一天的态度	148
第二章 没有什么不可能	151
不可能就是“不，可能”	151
一分钟，再坚持一分钟	152
从生命的低谷中奋起	154
自己就是一座宝藏	156
乐观者掌控未来	158
真正做到以己为荣	160
热忱是工作的灵魂	161
快，抓住属于你的机会	162
第三章 办法总比问题多	165
要做就做解决问题的人	165

不要成为问题的一部分	166
将自己投入到工作中去	168
以老板的心态对待工作	169
责任到此，不能再推	170
记住自己的职责	172
不要试试看，要去完成	173

第四章 做人做事做到位 175

永远超出别人的期望	175
像对待恋人一样对待工作	176
问题不在于你做了多久	177
把全部精力用在工作上	178
获得锻炼的机会比薪水更重要	180
找借口的人只能是失败者	181
每个借口都是在推卸责任	182

第 3 篇

人脉的智慧：拿捏人际关系的分寸

第一章 应对上司的智慧 187

上司喜欢你的这些行为	187
让老板看到你的成绩	191
与老板沟通很重要	192
这些事，让上司为你做主	192
承认与上司的地位差别	193
用行动征服上司	194
与上司同行须谨慎	197

做个称职的副手	198
不小心得罪上司之后	200
做老板身边的红人	201
第二章 经营同事的智慧	203
巧妙赢得人心	203
与同事的交流法	204
巧妙运用奉承法	205
不要独享荣耀	207
同事交往有忌讳	208
不要过分表现自己	210
过分表现不如不表现	210
职场上，不可忽视这些人	211
第三章 机关办事的智慧	215
送礼要送对方求之不得的	215
求神之后别忘了谢神	217
赞美要不留痕迹	218
该出大钱时出大钱	220
帮助他人取得成功	222
关系也要讲分寸	223
第四章 发展客户的智慧	227
主动出击，而不是守株待兔	227
重视给人的第一印象	229
闭嘴，让别人说话	231
保持一点神秘感	233
创造双方的共同点	235
看人下菜碟	237
让对方体会到自己被尊重	239

关心对方的工作	241
见面三分情	243
有些关系是泡出来的	244

第4篇

人脉的力量：靠团队办大事

第一章 目标与组织	249
确定团队的共同奋斗目标	249
制定一个挑战性的目标	252
将团队目标层层分解，落实到人	254
创造共同愿景激励团队	255
用好团队中的“马蝇”	258
在团队内部引入竞争机制	260
提高团队成员的参与度	263
引进外来人员优化团队结构	267
让团队成员感到自豪	269
成功靠团队的努力	272
第二章 沟通与激励	275
激发员工和团队的激情	275
创造良好的团队工作氛围	278
激发团队中建设性冲突	280
化解团队成员之间的冲突	283
顺畅团队沟通渠道	286
有效沟通的前提	290
积极倾听至关重要	293

充分理解、达成共识	296
换位思考不可或缺	298
第三章 分工与协作	301
信任是合作的开始	301
让每个人找准位置	305
合理搭配人才，注重优势互补	306
角色有别，不忘协作	308
团队合作是成功的保证	311
激发员工的团队意识	313
把恰当的人才放在恰当的位置上	316
公平地对待每一个员工	318
第四章 领导与授权	321
给团队成员充分的自主权	321
赋予团队自己作决策的权力	323
权力分享给敢于承担责任的人	325
尽可能地授权给团队成员	327
团队授权，信任才是最有效的	330
避免和团队成员发生直接冲突	334
和员工保持适度的距离	337
团队领导要做到以身作则	339

第 5 篇

人脉的资本：经营你的关系资源

第一章 迈出关系的第一步	345
先花三十分钟了解对方	345
巧妙提问，激起对方好感	347
刚开始的几分钟最关键	348
寻找对方的兴趣点	350
合适的称呼可以拉近距离	352
用细节征服人心	353
控制自己的眼神	354
举止要恰到好处	356
第二章 将自己推销出去	359
信誉是人际关系的基础	359
不要计较那一点点得失	361
小事成名，大事成功	362
真心相对，坦诚相见	364
让自己与众不同	365
培养自己的幽默感	367
伟大的人都喜欢愚钝的人	369
不能喝酒就找个能喝的	371
第三章 会交朋友好办事	373
选择有用的冷庙烧香	373
洞察对方是否可以深交	375
结交优势互补的朋友	376

真正为对方着想	378
雪中送炭，最暖人心	379
有恩于人，不可不忘	381
不需要帮助时也要保持联系	383

第四章 经营好事业的靠山 485

看清楚谁是你的贵人	385
做人就需要势利一些	386
要善于洞察心机	388
和一流的人在一起	390
多认识一些带圈的朋友	392
巧妙利用名人效应	393

第五章 营造一张关系网 397

提升你的人脉竞争力	397
把重点放在 20% 的关系上	399
有八种人际关系必须拥有	401
利用六度分离效应	403
积累关系的要诀	404
利用家庭结交关系	406
组织一些活动或聚会	407

第1篇

人脉的秘密：
得人脉者得天下

