

# 好人脉

## 5步经验

孙友志 编著  
当代世界出版社

### 快速提升人际关系的捷径

人脉是人生的基石，是事业的助推剂，是一生中最宝贵的财富。

### 轻松打造你的金牌人际关系网



# 好人脉

5 步经验

孙友志 编著  
当代世界出版社

快速提升人际关系的捷径

人脉是人生的基石，是事业的助推剂，是一生中最宝贵的财富。

轻松打造你的金牌人际关系网



图书在版编目(CIP)数据

好人脉五步经验/孙友志编著.-北京:当代世界出版社,2006.9  
ISBN 978-7-5090-0156-1

I.好… II.孙… 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 111524 号

---

书 名: 好人脉五步经验

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号(100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010)83908400

发行电话: (010)83908410(传真)

(010)83908408

(010)83908409

(010)83908423(邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市秋豪印刷有限责任公司印刷

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 15

字 数: 250 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版

印 次: 2007 年 1 月第 1 版

印 数: 1-6000 册

书 号: ISBN 978-7-5090-0156-1/C·006

定 价: 28.00 元

---

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

# 前言

什么是“人脉”，很多人都不清楚这个概念，以为“人脉”就是熟人，就是与自己相好的朋友，这个说法虽然不算大错，但是非常片面。因为，不是你身边所有的人都可以称为“人脉”，“人脉”的定义应该是这样的：即愿意认同你，愿意帮助你，使你做事更有效果、更方便的家庭成员、亲戚、朋友、同学、同事、熟人，以及愿意对你提供无偿帮助的任何人。

“人脉”不见得要有钱、有势，他可以拥有财富或权势以外的定义。如果你希望培养未来在工作中可以拉你一把，给你某种方便的人，而且那个人愿意帮助你，那个帮助你的人便是你的“人脉”，他可能是一位：“消息来源多且准确的人”、“讲诚信，说话有影响力的人”或能提供其他各种方便的人等。所谓好“人脉”就是能为你提供较多方便的人。

“人脉”是你人生的基石，是你事业成功的助推器，是个人幸福的源泉所在。“人脉”好的人处处受欢迎，办事皆顺利，也更容易有成就感和满足感。“人脉”让你在一个更大的空间里发挥作用，也会让你赢得更大的自由度。

但是，与你亲近的人是否能成为“人脉”，是无法一时就看得清楚的，所以，在与人交往时，还是不要太功利才好。以“利”为目的的交友，不足以成为真正的“人脉”。如果你认识人，一开始就是为了要“利用他”让自己更方



便，从头到尾都怀有这种目的，是很容易被对方识破的，所以，这个“人脉”是不成立的。以人性来分析，虽然很多人都愿意帮助别人，但很少有人会甘心被人利用！除非是“互利共生”关系，否则，这种交情只是短暂且肤浅的。所以，以“利”出发的交友，不足以成为真正的“人脉”。

那么，怎样才能建立真正的“人脉”呢？《好人脉“五步经验”》一书告诉你，建立真正的“人脉”关系，必须从培养自己的魅力开始。因为真正的“人脉”，必须要有“友谊”的成分在其中，让对方未来在“被你所用”的过程中，不但心甘情愿，还要有帮助朋友的喜悦在里面。而要建立这种真正“人脉”的关系，最简单的方法就是“培养自己的魅力”，让别人被你吸引，主动靠近你。

但是，在现代社会中，有很多人都片面强调个人奋斗，认为与他人的关系如何无关紧要。如果从生活的实际出发，无论从哪个角度看，人与人之间的关系都是决定成功与否的重要因素，抛开这一点单纯强调个体的力量只能让你处处碰壁。

人脉，是现代人能否成功，能否创富的一个重要的话题。有人认为它等于“钱脉”，或等于“职场升迁”，甚至认为，在职场上“人脉”的经营，比具备“专业知识”更重要。可见，“人脉”绝非可有可无。因此，《好人脉“五步经验”》告诉你，好“人脉”是怎样建立起来的。

本书是专门为那些希望改善人际关系、获得好人脉的人编写的，书中没有玄妙高深的道理，只注重技巧性与实用性。我们希望能够帮助读者在广结人脉中树立良好的自我形象，在茫茫人海中寻觅知音，营造良好的人际氛围，在广聚人气中发现机遇，发挥个人优势、打造精彩人生。

有什么样的人脉关系，你就会处于什么样的人生层面，不断把自己的人脉向高处延伸，你会拥有一个不一样的人生。

# 目 录

## 第一步

### 端正心态，重视人脉关系网

人脉绝非可有可无，它是人生的基石，是事业的助推器，是个人幸福的源泉所在。人脉好的人处处受欢迎，办事皆顺利，也更容易有成就感和满足感。人脉让你在一个更大的空间里发挥作用，也会让你赢得更大的自由度。

有什么样的人脉关系，就会处于什么样的人生层次。不断把自己的人脉向高处延伸，你会拥有一个不一样的人生。

## 第一章 人脉绝非可有可无

- 一、人脉是你必不可少的信息网 · 2
- 二、兴衰成败，源于人脉 · 4
- 三、人脉，一生最宝贵的财富 · 5
- 四、人脉，决定你的成功 · 6
- 五、有人脉者，就有机遇 · 7

六、通过交往、以人为鉴 · 8

七、人脉就是你的金矿 · 10

## 第二章 成功者都有好人脉

一、人脉成就了比尔·盖茨 · 12

二、博恩·崔西生财有道 · 13

三、宾主两益的亚伯拉罕 · 15

四、善用人脉资源的柴田和子 · 17

五、善于积累人脉资源的亚力山卓·福特 · 19

六、受人欢迎的拳王阿里 · 20

七、利用人脉赚钱的汤姆·霍普金斯 · 22

八、善于积累人脉资源的红顶商人 · 24

## 第三章 有好心态才有好人脉

一、心态是你真正的主人 · 27

二、调整心态积极交往 · 29

三、满足他人，也能满足自己 · 31

四、在别人需要你时，尽可能帮助他们 · 32

五、不要因为吃一点亏而斤斤计较 · 34

六、为朋友奉献一切 · 35

七、好的名誉就是财富 · 37

八、做一个友谊上的大富翁 · 38

九、别让嫉妒心理毁了你的人脉 · 39

## 第二步

### 积聚人气、织好人脉网

影响人脉关系的主要因素不是个人的言辞和技巧，而是自身人格的完整和具有良好的品德，这是积聚人气，培养人脉的基础。

想一想你在对待同学、朋友时，是否做到尊重、礼貌、友好、诚实、关心和信守诺言。如果你所扮演的是一个自命不凡的角色，你的人脉关系必然紧张，因为，任何人都不愿和一个虚伪、冷漠、不负责任的人打交道。一个人的内涵比言辞更能影响到人脉关系。处世技巧再高明，话说得再动听，没有充实的内涵，也很难得到人们的信任，就像没有播种却期望得到收获一样。

#### 第四章 好习惯是积聚人气的法宝

- 一、好人脉来源于好习惯 · 42
- 二、好习惯让你走向成功 · 43
- 三、用乐观的品格成为你集聚人气的习惯 · 44
- 四、习惯好人气才会旺 · 47
- 五、宽容忍让才有好人脉 · 49

#### 第五章 聚集人气才能广结善缘

- 一、用好品性点旺人气 · 55
- 二、以开放的心态容纳朋友 · 56



- 三、说话在“点”人气旺 · 58
- 四、恰当自夸、情缘俱佳 · 60
- 五、点燃人气的八大诀窍 · 62

### 第三步

#### 培养人脉就是要广结善缘

广结善缘，是“培养人脉”的重要一步。不过，每个人的体力、时间有限，多跟程度相当的人保持互动，让他们认同你、喜欢你，未来需要时，他们也会愿意协助你。

在广结善缘中，要从“多给与、少要求”的做法开始，平日就培养关系，从自己的长处出发。例如，你是知识丰富的资讯提供者，当别人需要资讯时，就努力地协助他。当有机会对人好的时候，就不要吝于付出。付出不见得要计算着回收，要懂得养兵千日用在一时的道理。总之，要以友谊为出发点，让自己成为别人的贵人，就算不回收其实也无所谓。

### 第六章 真心待人结好人脉

- 一、用真情与人沟通 · 68
- 二、因人而异的话语带来人脉 · 71
- 三、妥善处理与朋友间的矛盾 · 72
- 四、珍视人与人之间的友谊 · 75
- 五、行善做好事不张扬 · 79
- 六、为人处事不露锋芒 · 80
- 七、心地坦荡诚实做人 · 82
- 八、言而有信遵守诺言 · 84

## 第七章 金口良言广结善缘

- 一、做一个言谈有“礼”的人 · 87
- 二、善于调侃，赢得人心 · 89
- 三、礼貌待人，语出真诚 · 91
- 四、语态明快，人见人爱 · 93
- 五、好口常开，人情常在 · 95
- 六、善用赞美，结好人脉 · 98

## 第八章 广结善缘要有技巧

- 一、懂得尊重每一个人 · 102
- 二、要让别人瞧得起你 · 104
- 三、人脉要及时沟通 · 106
- 四、投其所好人抬人高 · 108
- 五、善于抬举 · 110
- 六、要有目的扩大自己的外延能量 · 115
- 七、用诚心搭建好人脉 · 119
- 八、多认识一些有关系网的朋友 · 121
- 九、结好人脉的 15 个原则 · 122
- 十、精心才能织出高效网 · 127

### 第四步

#### 精心维护你的人脉网

维护关系网络的一个重要条件，就是要与关系网络中的每个

人保持密切的联系，最好的方式就是创造性地运用你的日程表。记下那些对你的关系至关重要的日子，比如生日或周年庆祝等。在这些特别的日子里准时和他们通话，哪怕只要给他们寄张贺卡，他们也会高兴万分，因为他们知道你心中想着他们。

当你的关系网成员升迁或调到其他的组织去时，你应该衷心地祝贺他们。当他们处于人生的低谷时，你都要立即打电话安慰他，并主动提供帮助。

为了不使好不容易才建立起来的人际关系毁于一旦，要不嫌麻烦地勤于打电话、写信以及登门拜访。维持彼此交换情况，及沟通情谊的前提下，不断从关系之中找关系，使自己的关系网一直有效。

## 第九章 精心构筑你的人脉网

- 一、建立一个“朋友档案” · 130
- 二、朋友不能一概而论 · 132
- 三、先栽树，后乘凉 · 133
- 四、有“舍”才有“得” · 135
- 五、播种辛勤，收获“人情利” · 136
- 六、敬重他人才有好人脉 · 138
- 七、真诚待人朋友多 · 142
- 八、要善于与不同性格的人相处 · 143
- 九、用平常心经营自己的人脉网 · 145

## 第十章 如何更好地维护你的关系网

- 一、人脉关系要精心维护 · 147
- 二、要注意融洽与亲戚之间的关系 · 151

- 三、巧妙地处理好上、下级间的关系 · 155
- 四、善于平衡同事间的关系 · 158
- 五、掌握与朋友相处的技巧 · 163

## 第十一章 交际品位决定你的人脉质量

- 一、在交际中提升自己的品位 · 169
- 二、把假话仅作为交际的一种策略 · 172
- 三、巧妙地与小人交往 · 174
- 四、不要自以为是 · 176
- 五、聪明人不做愚蠢的事 · 178
- 六、要有与人合作的精神 · 180

### 第五步

#### 利用人脉创造你的财富

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多。你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是众目共睹不争的事实！

## 第十二章 善于利用丰富有效的人脉资源

- 一、和你的人脉共同成长 · 184



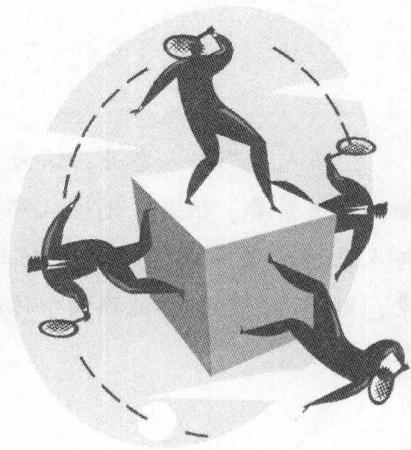
- 二、善于借助他人的力量 · 186
- 三、借“贵人”打个背景光 · 187
- 四、结交名流能成事 · 189
- 五、找个老板做靠山 · 190
- 六、与专业人士建立持久的关系 · 192
- 七、努力建立好新的人脉关系 · 194

### 第十三章 利用人脉成就自己的事业

- 一、要善于利用人脉关系 · 199
- 二、知己知彼，方能百求百应 · 202
- 三、求助人脉时千万不要犯忌 · 204
- 四、有所求必须未成曲调先有情 · 205
- 五、求助人脉时要瞄准靶子再放箭 · 208
- 六、练就“润物细无声”的本领 · 210
- 七、凡事要懂得“曲径通幽处” · 211
- 八、“礼”是打开人脉的敲门砖 · 214
- 九、要有“咬定青山不放松”的精神 · 220
- 十、求助人脉的八大秘诀 · 223

## 第一步

# 端正心态， 重视人脉关系网



人脉绝非可有可无，它是人生的基石，是事业的助推器，是个人幸福的源泉所在。人脉好的人处处受欢迎，办事皆顺利，也更容易有成就感和满足感。人脉让你在一个更大的空间里发挥作用，也会让你赢得更大的自由度。

有什么样的人脉关系，就会处于什么样的人生层次，不断把自己的人脉向高处延伸，你会拥有一个不一样的人生。

很多人崇尚个人奋斗，认为与他人的关系如何无关紧要。但是，无论从哪个角度看，人与人之间的关系都是决定成功与否的重要因素，抛开这一点，单纯强调个体的力量只能让你处处碰壁。

## 一、人脉是你必不可少的信息网

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉关系网，人脉关系有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。

商场上称人脉关系信息为“情报”。一个生意人怎样获得工作上必需的情报呢？我们所知的最有效的方法是：

- 1、经常看报；
- 2、与人建立良好关系；

3、养成读书习惯。其实，生意人最重要的情报来源是“人”：对他们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理

论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得的两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼塘中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

把人的情报比喻成鱼非常有趣。一位有名的评论家也说：“我每一次访问都像烧一条鱼一样，什么样的鱼可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，我得先弄清楚。”对于生意人来说，如何从人身上得到情报及处理情报，这样的工作，其实是和媒体人一样的。许多记者都知道：在没有新闻时，设法找个话题和人聊聊。生意人也是这样。也许没有办法随时外出，那就利用电话来跟朋友们讨教吧！

日本前外相宫泽喜一有个闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑：如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。这也就是我们所谓的“人的情报”。

个人英雄主义的时代已经过去了，建立品质优良的人脉关系网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。

在我们的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：

第一类是提供我们有关工作情报和意见的，称为“情报提供者”。这种人大都从事记者、编辑、广告和公关工作，即使你不频频相扰，对方也会经常提供宝贵的意见，像上述的“电话智囊”就是这一类。

第二类提供给我们有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。这种人多半是专家，甚至是本行内的第一人，我们可以把他们视为前辈或师长。

第三类则与工作无直接关系，称为“游伴”。原则上不是同行，通常是在参加研讨会、同乡会和各种社团认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”，有时甚至是我们的“监护人”。



## 二、兴衰成败，源于人脉

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人脉关系。”事实便是如此。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三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么。”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：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

真的就是如此，在人的一生中事业的成功，85% 归因于与别人相处，15% 才是来自于自己的智慧。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。林顿·海曼先生曾向人讲过他报复主管的故事：我曾经在公司的营销部工作过，受尽了主管的气，后来我找到总裁要求调换一份工作。总裁从人事部了解到我过去的业绩不错，便调我做了秘书。按理说，此时营销部主管应该认真反省一下，向我表示一下歉意，可这位主管没把我放在眼里，仍然对我怀恨在心。因此，每当我到营销部了解业务情况要找主管的时候，他却不予以合作，总是装出一副无可奈何的样子，回答说“无法安排”。所以，每当总裁关心到他的情况时，我每每连忙说“不、不”，说他工作如何如何的差劲，还目中无人，恶意地对待下属，有着记恨的德性。总裁感到这个主管大脑有问题，不会有能力去发挥团队的作用，于是免去了这位主管的职务。直到最后，主管也没弄清是怎样得罪了总裁先生，所以说，处理好人际关系绝对不是一桩小事，越是下属越是得罪不得。很多成功的商界人士都深刻地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后得出的结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人脉关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人脉关系，你就在成功路上走了 85% 的路程，在个人幸福的路上