

搭建牢固人际关系的七个法则

# 罗织网

个人赚的钱，其中87.5%来自关系，12.5%来自知识。

——史丹福 (Stanford) 研究中心

20岁靠体力赚钱，30岁靠经验赚钱，40岁则靠人脉赚钱

——《商业周刊》(Business Weekly) 研究中心

李长泽◎编著



中国三峡出版社

## 序 言

他山之石，可以攻玉。智慧的人时时处处都在罗织自己的人脉网，只有搭建牢固的人际关系网，才能够借来“东风”使自己不受蒙蔽，并最终走向成功。

一个人在开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不及的困难，这时良好的人际关系网则会助你一臂之力，为你扫清障碍。正如平常生活中，有的人“磨破嘴，跑断腿”仍旧是上天无路，一条道走到黑；有的人却是手到擒来，一个电话全搞定。其中的奥妙就是于你是否拥有良好的关系网。

让更多的人拥有呼风唤雨的魔力；让更多的人人生的每个重要关头都能顺心如意；让更多的人仕途、商界、职场能有更好的发展、能取得最大的成功。我们推出了《罗织网》这本书。本书有七个法则：

法则一：织网就是为成功辅路；

法则二：罗织自己的人脉网；

法则三：利益——罗织网的主线；

法则四：资源——罗织网的纲目；

法则五：魅力——罗织网的“张力”；

法则六：婚姻——罗织网的“支点”；

法则七：润滑——罗织网的后盾。

无论你在人脉池里是“菜鸟”还是“老鸟”，通过本书的体验，你将清楚地了解自己的亲戚、同学、老师、同事、朋友中的人脉状况，并依据本书所示的方法和提点对症下药。通过亲身的演练后，必能使你受益匪浅，拥有“万人当关，一人能开”不同寻常的能力，使你八面玲珑，成为一流的“公关专家”、“人脉高手”。

在此，向不吝赐教的诸位专家学者以及给予本书的大力支持者、致以忠心的谢忱！

由于作者学识水平和鉴别能力有限，加之成书时间仓促，拙作瑕疵必多，敬请读者见谅。

作 者

2005 年 10 月

# 目 录

*Contents*

---

☆☆☆☆☆☆

## 法则一 织网就是为成功铺路..... 1

搭建丰富有效的人脉网络是我们到达成功彼岸的不二法门，人脉是一笔看不见的无形资产！所以，你在一个公司内工作最大的收获不不是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，人脉会成为你创业的重要资产。拥有它之后，你就会知道在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。慢慢积累起来的人脉资源，是你终身受用的无形资产和潜在财富！

一 孤掌难鸣、携手就是力量·····	3
二 人脉会带来更广阔的视野·····	8
三 让人脉成为抬高身价的资本·····	11
四 十种生活中必需的人脉·····	14
五 拥有人脉网络就拥有了成功·····	19

## 法则二 罗织自己的人脉网····· 27

中国人有句笑话：“有关系没关系，没关系有关系”点出人脉的重要性。“关系”其实是“种子”，有种子就有开花结果的机会，没有种子，十年八年仍然会一事无成，找关系、建关系是一种播种的工作，原来不熟悉的人、事、地、物，因为有了互动、交流，就开始建立起连结的节点，有连结的节点，其合作事项方能进一步推进。

一 人脉交往的秘诀·····	29
二 广交朋友是建立人脉的基础·····	33
三 人际沟通能力是人脉“轻轨”的直通车·····	38
四 个体人际关系发展的三个阶段·····	42
五 布建人脉网的五种心理障碍·····	47
六 构建富有特色的人脉网·····	52

### 法则三 利益——罗织网的“主线” ..... 57

现代社会是一个多元化的社会，每一位生存在其间的人都会受到多方面的压力，这样，就要求人与人之间必须进行多方面的合作，才能成就一番事业，当然，要想合作殊顺利，最重要的是把握利益原则，大家共同吃蛋糕，这样就会共同开创出一片双赢的局面，同时，这样做，也才能够促进彼此事业的发展。

- 一 “利害关系”在人际交往中的运用 ..... 59
- 二 利益就是对别人的帮助 ..... 64
- 三 人脉网是的利益共生体 ..... 68
- 四 把握利益原则，大家共同吃蛋糕 ..... 72
- 五 少玩花花肠子，才会创造出真正的财富 ..... 79

## 法则四 资源——罗织网“纲目” ..... 87

一个人要想成就一番宏图伟业，不能仅靠一个人的力量，事业越伟大，需要的人脉就越广，所以，事业的大小和人脉的大小成正比例增长。但是，人不可能一开始就有一个完美强大的人脉，所以，在自己还不够强大的时候，要善于借用他人的人脉，为自己的成功提供支持，要学会扛起名望和实力的旗帜，先寄人篱下，先找到自己的靠山以后，在他的庇护之下，开辟自己的新天地，这不是卑躬屈膝，这是权宜之计，因为我们还不够强大，这是利用他人人脉的一种生存智慧。许多古代成大事者都是这样做的。

- 一 让他人之“脉”铺自己之路 ..... 89
  - (一) 共同关心的话题是同陌生人交往的突破口 ..... 92
  - (二) 理解别人就是对别人的最大的支持 ..... 96
- 二 同学关系——谁都能拥有的人脉 ..... 100
- 三 职业资源——在工作中建立人脉网 ..... 104
- 四 同乡资源——最难忘的就是乡音 ..... 109
- 五 邻里资源——在你自家后院的宝藏 ..... 112

法则五 魅力——罗织网的“张力” ..... 115

不论你是谁，都可以以自己所拥有的一部分力量。帮助别人，和别人分享。如果你这么做了，就能发挥普遍规律的力量。虽然说，善行不求回报，但是，如果你这样做了，祝福和报酬就会源源不绝地降临到你的身上。

- 一 人格魅力能帮助自己成功 ..... 117
- 二 持久的魅力来源于诚信 ..... 121
- 三 热忱是改变自己影响他人的催化剂 ..... 129
- 四 尊重他人，才能受到他人的尊重 ..... 133
- 五 多帮助自己周围的人 ..... 139
- 六 高超的说话艺术为自己增添魅力 ..... 143
- 七 严律己，宽待人 ..... 148



## 法则六 婚姻——罗织网的“支点” ..... 153

走向成功，离不开父母的支持，更离不开夫妻的相互关爱。夫妻之间若能够相互理解和扶持，则事业之车就会多一份动力，少一份忧虑；否则，纵使在迈向成功的起点处，也会满布荆棘，困难重重。

- 一 不要把婚姻当成爱情坟墓 ..... 155
- 二 幸福的婚姻可以激励人 ..... 164
- 三 伴侣相互支持是事业成功的支点 ..... 169

## 法则七 润滑——罗织网的“后盾” ..... 175

“患难见真情”。当你穷困潦倒，有人向你伸出援助之手时，你自然心中产生“滴水之恩，当涌泉相报”的感激之情。日后你俩一定会结成患难之交，其友谊更是牢不可破的。

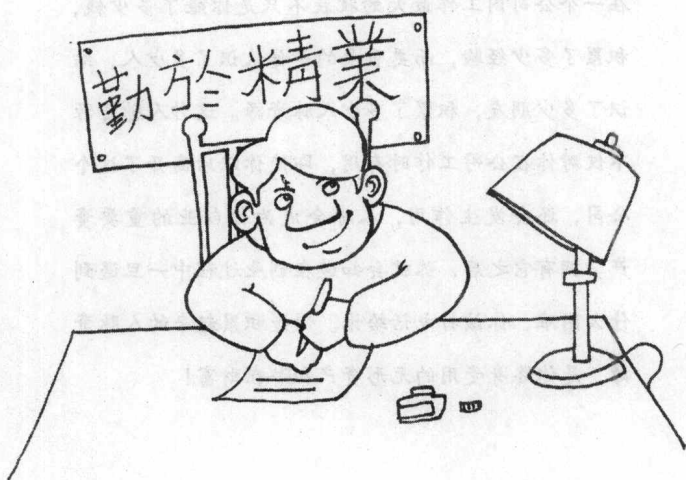
- 一 关系疏远的痛苦 ..... 177
- 二 不能伤和气 ..... 182

三	及时消除不必要的误会·····	187
四	学会鼓励和帮助失败的人·····	192
五	赞美是人际关系的润滑剂·····	197
六	让道歉成为高明的补漏剂·····	203
七	千万不要让“没有时间”成为自己维护人际关系的障碍·····	209



## 法则一

织网就是为成功铺路



搭建丰富有效的人脉网络是我们到达成功彼岸的不二法门，人脉是一笔看不见的无形资产！所以，你在一个公司内工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，人脉会成为你创业的重要资产。拥有它之后，你就会知道在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。慢慢积累起来的人脉资源，是你终身受用的无形资产和潜在财富！



# No. 1

## 孤掌难鸣、携手就是力量

大量事实表明，许多跨国大公司、大财团的初始阶段，都是两人（或三人）合伙创立的，然后，通过他们精诚的合作，优势互补，才一步一个脚印地走向辉煌。

——罗织网言



大量事实表明，许多跨国大公司、大财团的初始阶段，都是两人（或三人）合伙创立的，然后，通过他们精诚的合作，优势互补，才一步一个脚印地走向辉煌。

美国著名的百货公司萨耶·卢贝克公司的创始人之一的理查德·萨耶是靠做生意起家的，他做梦也没有想到最后生意能做得特别大。

起初萨耶在明尼苏达州一条铁路上当运送货物的代理商。做这种代理商的共同烦恼是，有时收货人嫌货不好，拒收送到



## 搭建牢固人际关系网的七个法则

的货物，代理商若再将货物带回，就会倒赔一笔运费。萨耶灵机一动，想出了一个新招——邮寄。这样不仅退货率大为降低，也为买主增加了便利。这种“函购、邮寄”的方式，在辽阔的新大陆上获得了意外的成功。但是，他的生意必须扩大规模，否则，别人将利用他创造的这种经营方法，很可能会赶到他前面去。此后将近五年的时间里，萨耶饱尝了“伙计难找”的滋味。在一个月夜，这个注定要在萨耶的命运中起关键性作用的人，自己骑着马来了。

他叫卢贝克，到圣·保罗去买东西，不料中途迷了路，这时已经饥肠辘辘，人困马乏。在皎洁的月光下，正在徘徊散步的萨耶看着卢贝克，对他的仪容外表顿生仰慕之心，便邀请他到小店中休息。两人一见如故，困顿全无，一直谈到东方破晓。

“我觉得你的想法非常之好，只要经营得法，一定前程远大。”卢贝克热情地说。

萨耶沉默了，心中翻腾得厉害。他隐约地感到，他日夜寻觅的那个人已经到眼前，便吞吞吐吐地说：“我有句话，实在不好开口，我想，既然你觉得这一行很有前途，何不参加进来，我们一起经营？”

两人默默相视，然后，隔着桌子热烈地拥抱在一起了。此后，以他们两人姓氏为名的世界性的大企业“萨耶·卢贝克公司”在拥抱中诞生了。





两人密切合作，如鱼得水，如虎添翼，公司第一年的营业额就比萨耶独自一人时增加将近十倍，达四十万美元。

当今的时代市场竞争日趋激烈，各企业的经营策略也越来越完善，任何一个企业主要想在竞争中保持一席之地，就必须想尽一切办法让自己的企业达到无可挑剔的境地。因此，当你实在开不动企业的大船时，就应该寻找一位舵手，让他来为你掌舵，共同达到理想的王国。

一个人的事业能否成功，在很大程度上取决于“人”。但仅仅有“人”还是不够的，还需要人与人之间的默契配合、精诚合作，各司其职，各尽其能地谋求共同的发展与辉煌。

对于人与人之间的配合，一方面，他们要有顽强的个人主义精神，另一方面，又要喜欢与一个或几个合作者共事，并坚信携手合作就是力量。无论直观感觉或者是理性分析，他们都会意识到，事业的发展，单靠个人的力量是不行的。一般来说，如果一个高层领导的对外工作能力很强，他就要与一两个擅长内部管理工作的人一起合作。如果一个高层领导非常随和，他应该选择一个组织纪律性强的人作为搭档。

我们时常可以看到或者听说这样的事情：某大企业毫无赢利，甚至出现巨额亏损，工人拿不到工资和奖金，负债累累，濒临破产。高层领导痛下决心，要加以整顿、改变现状。于是，果断地下达指令，点将出马或者张榜招贤。终于，新的决策能人到该企业走马上任。经过细致地调查分析，领导者们作



## 搭建牢固人际关系网的七个法则

出了英明的决策，大刀阔斧进行一番整顿、改革、开发、推销等。不久，企业重新出现生机，红红火火地扭亏为盈，几年内还清所有债务，并且创收了巨额利润。

当你的公司出现上述危情时，也应该去找一个有真才实学的总经理，用你和他的才华，共同合作，共同发展，共创一份辉煌。

托马斯·贝茨公司的创办人兼第一任行政主管 R·M·托马斯，自从该公司于 1898 年建立以来，就一直与他的普林斯顿大学的同学赫马特·贝茨合作。托马斯是管技术和生产的“内务大臣”，贝茨是管推销的“外交大臣”。后来，G·C·托马斯接任他的职位，直到 1960 年退休。麦克唐纳是他的第一行政主管副主席，他是一个非常严厉和纪委性很强的人，他提出了一系列明确的价值观，包括绝对完善的组织机构和产品高质量。另外，麦克唐纳也是一个具有超人能力的推销员、市场经纪人和对外联络人员。他建立了托马斯·贝茨公司与电器批发公司之间的密切关系。麦克唐纳与公司创办人的儿子鲍勃·托马斯搭档接任。鲍勃是一位性格内向，但办事效率高的“内务大臣”。麦克唐纳说得好：“我们这个有 100 年历史的公司，先后有 6 位行政主管，每次有两位个性不同的人结合在一起，从而产生理想的领导人。”

在克雷研究中心，技艺高的创办人西摩·克雷与擅长管理与组织建设的董事长兼行政主管约翰·罗尔温根搭档，使他们







生产的超溺爱电脑跃居世界前茅。

在米利玻公司，创办人杰克·布什和董事长迪·戴勃洛夫在公司成立初期很多年中都配合得很默契。最近戴勃洛夫和总裁杰克·马尔瓦尼一直是一对好搭档：戴勃洛夫是主要战略决策人兼对外发言人，马尔瓦尼是意志坚毅的内务管理人，但是两个人都参与制定公司的主要决策。

企业的发展，离不开英明的决策；事业的成功，离不开精干的伙伴。携起手来吧，孤掌难鸣，只有携手才能产生一种巨大的力量，共同推进事业的发展。

