

处理人脉关系

必知的

九大玄机

做人难 难在处理人脉关系
难做人 难在不懂人际交往

吕叔春◎编著

● 本杰明·富兰克林说：『成功

的第一要素是懂得如何搞好人际关系』。一个人在社会上行走，要想达到无往不胜，就得处理好人际关系，明白人与人之间的玄机。



CFP
中国电影出版社

C912.

L896.1/1

·富兰克林说：「成功

是懂得如何搞好人际关

人在社会上行走，要想

胜，就得处理好人际关

与人之间的玄机。

处理人脉关系

必知的

九大玄机

吕叔春◎编著

做人难 难在处理人脉关系
难做人 难在不懂人际交往



CFP 中国电影出版社

图书在版编目(CIP)数据

处理人脉关系必知的九大玄机/吕叔春编著. —北京:
中国电影出版社, 2007. 5
ISBN 978 - 7 - 106 - 02747 - 6
I. 处… II. 吕… III. ①人际关系学 IV. C912.1
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 045014 号

责任编辑:纵华跃 张宁

封面设计:柳晓春

版式设计:钟先军

责任校对:罗鲜英

责任印制:卢晓波

处理人脉关系必知的九大玄机

吕叔春 编著

出版发行 中国电影出版社(北京北三环东路 12 号)邮编 100013
电话:64296657(总编室) 64296278(发行部) 64296742(邮购部)
E-mail: cjpw@educp.net

经 销 新华书店

印 刷 北京康利胶印厂

版 次 2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

规 格 710 × 1000 毫米 1/16

印张/19.5 插页/0 字数/300 千字

印 数 1 - 5000 册

书 号 ISBN 978 - 7 - 106 - 02747 - 6/C · 0015

定 价 29.80 元

孵化你的关系资本

——代前言

在经济主导社会发展的时代，人们创造价值的来源不仅仅局限于“利用和改造自然”。信息和科技的发展是生产力，对社会资源的利用也是生产力。占据社会资源重要地位的人脉关系自然也不例外。如果说在市场经济中“抓了老鼠就是好猫”，那么关系资源就是这只猫的一个利爪。关系也是能力，人脉决定财脉。现代社会，人们越来越注重关系资源的经济价值。这绝对不是世俗，而是适应现实社会的一种必要。

如果你生来没有富爸爸，也没有娶到富家女，那么，你还有第三个扭转命运的机会——从现在起，累积你的“人脉存折”，扭转命运。为什么说，三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠关系赚钱？你相信，五个朋友将决定你的富贵命吗？十倍速的时代，你意识到关系竞争力的重要性了吗？

你现在几岁？在你的“人生存折”中，除了金钱、专业知识，你有多少关系？你的“关系竞争力”有多强？未来，你打算让这个存折变成怎样的数据库？

在商业氛围日渐强烈的时代，这是一个很另类的问题。对于这个问题，几乎多数人的反应都是“没想过”。相对一般人的迷惑，身经百战的投资银行界老将杜英宗则肯定的说：“人际关系，这是一门人生的大学问，很重要”。“花花轿儿，人抬人”是杜英宗非常喜欢的一句话，出自高阳所写的长篇小说《胡雪岩》。史丹福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。这个数据是否令你震惊？

到底什么是“人脉竞争力”？“相对于专业知识的竞争力，一个

人在人际关系、人脉网络上的优势”就是我们定义的人脉竞争力。换言之，一个人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源相较别人更广且深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速的获取有用的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安，或临门一脚的作用。

专业与人脉竞争力是一个相乘的关系，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。在中国，一谈到关系，很多人都认为这是“讲人情、走后门”的同义词，也因此，从小的学校教育就只重视专业技能，而忽略人际关系的教育。形成所谓“知识的巨人，人际的白痴”的现象，科技界更是如此。

这份研究报告指出，这个人脉资源网络深具弹性，每一次的沟通都为这个复杂的资源网多织一条线，渐渐地形成牢不可破的网络。

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引伸一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

当然，关系网络建成之后，还需要我们精心的维护，关系网决对不是我们一劳永逸的蛋糕，而是一颗需要培育、浇灌、打理的小树，离不开我们善意的照料，更离不开我们自身的良好品质。

一、利用关系要懂得互惠互利。人脉的最高境界就是互利，而非单方面的游说。你对别人可以提供什么价值？什么不同的观点？你对人一分好，对方自然会泉涌以报。就是所谓的“得道多助”。

二、乐于与别人分享。不管是信息、金钱利益或工作机会，懂得分享的人，最终往往可以获得更多，因为，朋友愿意与他在一起，机会也越多。有怎样的度量，就有怎样的福气。

三、提升人脉竞争力是一门艺术，更多的创意与细心，绝对是事半功倍的做法。例如，善用名片管理法，就是一个妙招。

本书以全新的视角，全面展现关系资源在我们生活中发挥着巨大的作用；用理性的思考，深度剖析关系的种种潜规则；用现实的观点，反思人们对人脉关系的种种误区。从最具典型的九个关键点出发，在讲述现象的同时，力求透过现象看出本质，去探讨搞好关系的成功玄机。

第一章

读懂社会的玄机：人脉就是财脉，关系就是能力

人脉就是财富，关系就是能力。你身边的人就是你成功的资源，人脉的作用决不可低估。社会在变，关系的排列组合随之而变，关系变得更新鲜、更复杂、更多元化。适应社会，就是运用灵活的头脑去适应人脉关系。我们需要花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好各种各样的社会关系。懂得个中玄机，它就是最宝贵的资源，为你出人头地提供动力；否则，它只是一张网，把你网得结结实实，动弹不得。

1. 关系的优势，比钻石还要珍贵 / 3
2. 人脉即财脉，至关重要的资源 / 6
3. 人就是一切，出人头地靠关系 / 12
4. 打开关系网，在高台阶上起跳 / 15
5. 有备而无患，十种必备的人脉 / 19
6. 有没有关系，天壤之别的结局 / 22
7. 要读懂社会，无形人脉巧开发 / 25

第二章

现实中的玄机：既要感情，也要功利

人脉交往的最基本动机就在于希望从交往对象那里得到自己需求的满足。这种满足，既有精神上的，也有物质上的。所以，按照人脉交往的互利原则，人们实际上采取的策略是：既要感情，也要功利。我们不必一味追求所谓的“没有任何功利色彩的友情”，也不必轻率地抱怨别人没有“友情”。我们只需要坦率地承认：现实一点也是一种必要。

1. 做人要义气，双方需求要平衡 / 31
2. 要投桃报李，有来有往建关系 / 34
3. 交往的砝码，现实一点为双赢 / 37
4. 冲突要避免，利害关系要统一 / 40
5. 懂得多投资，打造利益共生体 / 43
6. 利益别独吞，获利之道的智举 / 45
7. 分大家一杯羹，一团和气关系牢 / 47
8. 情利分明，不走极端 / 51

第三章

构建关系的玄机：精心！细心！耐心！

每个人都是社会群体的一员，而人脉关系就成了你与社会交往的一条纽带。可是人脉关系并不是一日之间可以建立起来的，而需要你去长期经营，必须精心构建关系网，细心浇灌关系的“种子”，耐心等待，不可急于求成，你也必须以热心、善心来经营它，千万不可“揠苗助长”，急于收获果实，这样只会破坏你的人脉关系！而且糟糕的是，这种“揠苗助长”的作风会在同行间散播出去，成为你的负债！

1. 构建关系网，风格层次各不同 / 57
2. 挥别独行侠，心理障碍必清除 / 60
3. 人缘是基础，构建关系靠做人 / 63
4. 印象是脸面，用形象赢得关系 / 67
5. 善建关系网，关系也是生产力 / 71
6. 做个有心人，结交朋友很重要 / 74
7. 清理与调整，精化你的关系网 / 78
8. 多层面发展，巧织成功关系网 / 82
9. 转换新角色，度过关系磨合期 / 90
10. 十年寒窗苦，与同学搞好关系 / 94
11. 寻找新节点，建立职业关系网 / 97
12. 月是故乡明，建立同乡关系网 / 99
13. 近邻胜远亲，寻找后院的宝藏 / 103

第四章

处理关系中的玄机：平时多投资，精心维护关系牢

人们把人际关系称为“圈子”，是一个非常贴切的称呼。中国人以自己为圆心，把自己周围的人按照亲疏远近来画“圈子”：最里面一圈是父母、兄弟、姐妹等亲人，稍外一圈是亲朋好友等友人，再外一圈是邻居同事等熟人，最外一圈就是素不相识的外人。但是，维护人脉关系是现实生活中必不可少的，因为这个圈子有的层次也会不时地发生变化，熟人可能成为陌生人，陌生人也可能成为熟人，要使关系牢固，并有利于自己，必须平时多投资，不管是物质的，还是精神的。平时多烧香，急时有人帮，此话寓意在此。

1. 修补关系网，织成之后别轻闲 / 107
2. 人情最重要，人情账户别含糊 / 111
3. 心胸要开阔，人际交往要宽容 / 117
4. 关系常维护，危难之时有人帮 / 120
5. 建立小档案，有备无患不抓瞎 / 124
6. 经营关系网，小心驶得万年船 / 128
7. 友谊值千金，朋友相处需用心 / 133
8. 把握好分寸，朋友之间留距离 / 137
9. 巩固关系网，挤出时间花心思 / 140
10. 关系要修补，抓住机会深交往 / 143

第五章

用关系中的玄机：善用关系，让关系资源孵化成能量

人脉运用得好坏，也要靠自己的运用的水平。现实生活中，光有得力的人脉关系网也是不行的，最重要的是要有一个好的方法去利用它，就像孵蛋一样，把关系的潜在价值孵化出来，为自己服务。宝剑不用就会生锈变钝，倘若每个人都能将人际关系的运用当成生活习惯，那么这个世界的面貌就会完全改观。充分利用人脉资源是成功的手段之一，这已是人们的共识。如何把人脉动力发挥到最佳状态，却是一门学问，这需要办事前周密地了解与联系，精心地编织与运用。

1. 充分地利用，发挥到最佳状态 / 149
2. 善于借东风，运用人脉的规则 / 152
3. 射人先射马，关键人物能量大 / 155
4. 利己也利人，人脉互用有讲究 / 160
5. 莫做糊涂账，动用亲戚有禁忌 / 163
6. 借光好处多，利用名望可登天 / 166
7. 懂得看时机，借势而用易成功 / 171
8. 朋友别滥用，别让友谊超负荷 / 175

第六章

处关系中的玄机：凡事要留心，小心驶得万年船

在如今越来越复杂的社会里，要想更好地生存和发展，首先必须学会精明。成功的机会对每一个人来说都是均等的，你不可能从这上面寻找差距，你惟一能胜过别人的就是你高人一等的做人做事的方式了。如果你不懂得做人做事的“精明”之道，那么你就会四处碰壁，达不到应有的效果，这不仅影响你的人际关系的和谐程度，还影响自身事业的发展，如果你想避免这些本不该有的麻烦和挫折，就从现在开始学会精明的处事之道，这样才能打造良好的人脉关系网。

1. 警惕被杀熟，天上不会掉馅饼 / 181
2. 做人要精明，别轻易得罪小人 / 186
3. 交友要谨慎，避开误区是坦途 / 188
4. 办事留余地，要给别人台阶下 / 190
5. 轻易得罪人，生存空间变狭小 / 194
6. 别做独行侠，单枪匹马难成事 / 196
7. 在公共场合，不要提个人私事 / 199

第七章

送礼中的玄机：送礼就是送情，做足人情文章

送礼是表达心意的一种形式。礼不在多，达意则灵；礼不在重，传情则行。双方都不要着重礼物本身的物质价值，而应视为收到的是一份浓浓的情、厚厚的意。礼物是一种友情的表示，中国早就有投之以桃，报之以李的习俗。朋友之间或出远门旅游捎回一点当地特产，或年节佳辰，个人喜庆，赠送一点敬贺礼品，表现彼此间的一番情谊则有必要的，这是一种诚挚的感情交流，是发自内心的赠予，是感情的物化。这里面的文章，谁看透了，谁做透了，谁就算是精透了。

1. 有礼才有利，谈礼色变太极端 / 205
2. 送礼靠技巧，心思做到自然成 / 207
3. 办事有策略，送礼运用需高招 / 211
4. 送礼找窍门，别出心裁不俗套 / 213
5. 送礼看对象，投其所好是关键 / 217
6. 送礼看时机，抓住送礼的机会 / 219
7. 谁不懂技巧，谁就会面临尴尬 / 222
8. 送礼莫送气，送礼禁忌要记牢 / 228
9. 送礼要送情，个中玄机巧安排 / 232
10. 千里送鹅毛，礼物虽轻情意重 / 234
11. 送礼要送到心坎上 / 236

第八章

说话中的玄机：一条巧舌，一团和气

人脉关系之间存在“互酬互动效应”，即你如何对待别人，别人也以同样的方式给予回报。保持和气，看似平常，可它却能引起人脉关系间的良性互动，是建立人脉关系的促进剂。不要因为图一时的痛快，而忘记了管住自己的舌头，有时候，一句话足以断送我们的友谊和交情。

1. 话不能乱说，说话要有点风度 / 243
2. 不能伤和气，别轻易与人争论 / 246
3. 感谢要及时，诚挚地说声谢谢 / 249
4. 说话看场合，什么山唱什么歌 / 253
5. 幽默是智慧，善用幽默结人缘 / 255
6. 赞美有奇效，人脉网的润滑剂 / 258
7. 说话要委婉，旁敲侧击有技巧 / 262
8. 客气暖人心，更是你的推荐信 / 266
9. 背后不说人，闲谈莫论人是非 / 269

第九章

借助贵人的玄机：用点心机，赢得贵人青睐

有了贵人相助，的确对个人的事业有助益。不论在何种行业，“老马带路”向来是传统。这些例子在运动界、艺术界、政界颇多。投靠贵人当然有好处，谁不明白背靠大树好乘凉的道理！但是，打铁还须自身硬的道理不见得人人都明白了，贵人不是傻子，在他们帮助你之前肯定要考察一番，能力也好，修养也罢。毕竟，千里马的表现好坏与否，代表伯乐的识人水平。找到一个扶不起的阿斗，对贵人也是莫大的讽刺。

1. 要结识贵人，不妨搭乘头等舱 / 275
2. 贵人在哪里，要靠自己去创造 / 280
3. 老马会带路，借助贵人成大事 / 282
4. 贵人能量大，背靠大树好乘凉 / 286
5. 做个聪明人，小人物找大人物 / 288
6. 内外要兼修，赢得贵人的赏识 / 291
7. 掌握好火候，循序渐进处贵人 / 294

第一章

读懂社会的玄机：

人脉就是财脉，关系就是能力

人脉就是财富，关系就是能力。你身边的人就是你成功的资源，人脉的作用决不可低估。社会在变，关系的排列组合随之而变，关系变得更新鲜、更复杂、更多元化。适应社会，就是运用灵活的头脑去适应人脉关系。我们需要花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好各种各样的社会关系。懂得个中玄机，它就是最宝贵的资源，为你出人头地提供动力；否则，它只是一张网，把你网得结结实实，动弹不得。



