

[现实世界中经营人际网络的黄金法则]

连续22周蝉联《纽约时报》图书排行榜第一名

口渴之前先挖井

DIG YOUR WELL BEFORE YOU'RE THIRSTY

[美]哈维·麦凯/著 Harvey Mackay 林正/译

哈维·麦凯：世界第一人际关系大师，被《财富》誉为“万能先生”

成功学大师史蒂芬·柯维(Stephen Covey)

管理大师汤姆·彼得斯(Tom Peters)

财经界权威查理·史瓦布(Charles Schwab)

CNN脱口秀名人拉里·金(Larry King)

● 联合推荐 ●

DIG
YOUR
WELL THIRSTY
YOU'RE
BEFORE



• 中国商业出版社

「现实世界中经营人际网络的黄金法则」
连续22周蝉联《纽约时报》图书排行榜第一名

口渴之前先挖井

DIG YOUR WELL BEFORE YOU'RE THIRSTY

【美】哈维·麦凯 / 著 Harvey Mackay 林正 / 译

哈维·麦凯：世界第一人际关系大师，被《财富》誉为“万能先生”

成功学大师史蒂芬·柯维(Stephen Covey)

管理大师汤姆·彼得斯(Tom Peters)

财经界权威查理·史瓦布(Charles Schwab)

CNN脱口秀名人拉里·金(Larry King)

● 联合推荐 ●

DIG
YOUR
WELL
THIRSTY
YOU'RE
BEFORE



● 中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

口渴之前先挖井 / (美)哈维·麦凯著; 林正译.
—北京: 中国商业出版社, 2003.4

ISBN 7-5044-4807-9

I. 口… II. ①哈… ②林… III. 人际关系学
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 023096 号

Dig Your Well Before You're Thirsty:
The Only Networking Book You'll Ever Need
Copyright©1997 by Harvey Mackay
中外简体字版权©2003, 中国商业出版社
Published by arrangement with
Doubleday, the Doubleday Broadway Publishing Group,
a division of Random House, Inc.
Through arts & Licensing International, Inc. USA.
ALL RIGHTS RESERVED

图字:01-2003-1865 号

责任编辑 孙启泰

*

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京市振宏福利印刷厂印刷

*

880×1230 毫米 32 开本 9 印张 160 千字
2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷
定价:20.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)
版权所有 侵权必究

推荐序

推荐序

，
口
渴
之
前
先
挖
井

哈维·麦凯是我的老朋友，在许多方面，我们有着共同的观点。他非常聪明，也很勤奋，总是让我对他取得的成就感到惊讶和敬佩。

哈维在过去 10 年里，出版了一系列销量高达百万册的畅销书，还经常在美国各大报纸上发表文章，讨论人生成功的方法。他不仅在学校中，给 MBA 或法学院的高才生们上课，而且还在各行各业，对所有的人提供帮助。无论是商业智慧，还是人际网络的技巧方面，哈维的知识可以说包罗万象。

因此，他是撰写这本书的最佳人选。

哈维写作的内容是经过深思熟虑的，所举出的事例也都经过了仔细推敲。几乎每一个读者都可以在这本书中找到方法，解决其生命中的某个阶段可能遇到的问题。哈维的方法已经帮助许多人获得了成功。帮助读者为其一生做好所有正确的准备，是他写作的目标。

阅读本书，就像一次愉快的旅行。你一定能在这次旅行中，获得极大的享受，还将得到连你的父母也无法给予的忠告和建议。无论你的目标在哪里，你一定能达到目的地。

这本书将告诉你如何在现实世界中经营一个经得起时

间和挫折考验的人际网络，希望你能仔细阅读。你也可以把它馈赠给你的朋友，或者传给你的子孙。相信所有的读者，都能从中获益。

美国房屋及城市发展部长 杰克·坎普



引言

生日快乐，杰克

几星期前，我和我妻子卡洛·安被邀请参加老朋友杰克的60岁生日晚会。

晚会的气氛非常热闹，至少有300人出席。在所有的来宾中，我认识的人没有几个。寿星佬杰克一见到我们，就走过来热烈地拥抱。

“亲爱的哈维，你怎么变得这么瘦啊？”他关切地问道，“是不是跑步过量的关系？我在报上看到你参加了今年的波士顿马拉松比赛，要多吃一点才行啊。”

他从旁边服务生的托盘上拿起一块点心，塞进我的嘴里：“好吃吗？”

“不错，”我咽下点心，“你近来好吗？”

“挺好的，今天是我的生日嘛！对了，3天，不，4天以后，10月24日，也就是下星期二，是你的生日吧？要是星期一就好了，我记得你出生那年的10月24日是星期一。”

“老天，你怎么知道得这么清楚？”

“嘿！我就像那种‘白痴天才’，连衣服都不会穿，却能在听过一次钢琴演奏后，凭记忆弹出来。有些人就是对记日子特别在行，你只要说出一个日子，我就可以告诉你

是星期几。”“别开玩笑。你要是白痴，我该成什么了？”

“说实话，我是查日历查出来的。这种事情，大多数人都不在意，只有我会认真去做。也许，这就是我的特点吧。”

我们聊了一会儿，杰克就到旁边招呼别的客人去了。我和妻子回到人群中，碰到另一位朋友，我们一起谈到杰克。我告诉这位朋友，杰克真是个好人，大家都很喜欢他。

“他只不过使了一些小花招而已！”对方不以为然地回答。

我真想告诉他：“杰克可不是在使花招，也不是因为他有天赋，他更不是在变魔术。杰克之所以受到人们的欢迎，因为他是一个有心人。”

杰克不是心血来潮，才每年都给我寄来生日贺卡。他也不是那种“白痴天才”，才知道我的生日是星期几。我也不相信，杰克因为喜欢查看3.5万个人名，才知道我参加了今年的波士顿马拉松比赛。

杰克能够做到这些，是因为他花了一辈子的时间去关心别人，了解别人，倾听别人的心声；是因为他认真地花时间和别人相处；是因为他总是在自问能够为别人做些什么——这是他用一生的精力，精心营造的人际网络。

人们经常错误地认为，有些人天生就会搞好人际关系。这是不对的，那些拥有良好人际关系的人，往往是最努力，也是最用心思考的人。

杰克的生日晚会不仅来宾人数众多，他们的身份也是五花八门。有年轻的，有年老的；有信仰不同宗教的；有

不同种族背景的；银行家和工人、音乐家和工程师、老朋友和长辈，全都齐聚一堂。把这样一群人聚集在一起，说明杰克的社会关系的确非常广泛。他是怎么做到的呢？

建立一个人际网络，就像是挖一口井。

首先，要有挖井的动力。“有一天我可能会口渴，那时我就会需要一口井来打水喝。为了口渴的时候有水喝，现在就得开始动手挖井。”

其次，还要做好挖井的准备工作（也许因为我的母亲是教师，所以我总是强调要为一件事做足准备功夫）。

接下来，你必须采取行动。这其实并非困难的事，因为你早已经不知不觉就开始了，你已经拥有朋友、家人、同事、邻居等社会关系，现在需要做的只不过是让这个网络变得更大。

开始挖井，你也许会认真铲土，汗流浹背。但是不要忘了，我们不能只是埋头耕耘，而不抬头看路。只有掌握了适当的技巧，你才能挖得更轻松、更深入。深思熟虑，富有创意，而且还带一点儿格调的设计，也是必不可少的。只有这样，你的人际之井才能越挖越深。

挖井的同时，不能忘记随时保护已经挖好的成果。维护井壁不塌方和挖井的进度同样重要。人际网络也是这样，保持与他人的联系和建立与他人的联系一样重要。

另外，还要注意的是，你不能身陷井中而不能自拔。挖井人可不能自己掉到井里。

怎样才能建立人际网络的过程中少走弯路呢？

你有可能犯的错误，前人都已经犯过，让我们一起来向前人的经验学习吧。你越精通挖井的每一个过程，你的

井就会挖得越深。你甚至希望可以将这些经验和收获传授给人际网络中的其他人，让他们也从中获益。在你的朋友们像你一样感到快乐的同时，你的这口井就会挖得更深。

本书用 10 个部分的内容，循序渐进地告诉你一些实用的方法，帮助你在口渴时，找到可以打水喝的井。

现在就看你的了。开始挖吧！

麦凯格言 

遭遇困境了吗？只要拥有了良好的人际网络，你就永远畅行无阻。

DIG YOUR WELL YOU'RE BEFORE

目录

推荐序 杰克·坎普 / 1

引言 生日快乐，杰克 / 3

第一章 跳进去，水温正好 / 1

凌晨，求救电话打给谁 / 2

从5点结论开始 / 5

科学家与人际关系的科学 / 7

人际网络的十大作用 / 9

第二章 准备，开挖的时候到了 / 25

准备获胜 / 26

人际网络的第一堂课 / 29

4个最佳的挖井地点 / 33

我上过的最重要的人际网络课程 / 38

顺其“不自然” / 42

第三章 现在开始挖井吧 / 46

罗·赫尔兹的教练之路 / 47

什么是网络 / 49

网络建立四大要素 / 53

DIG
YOUR
WELT HIRSTY
YOU'RE
BEFORE

目 录

人际网络的15个基石/64

你的生命需要人际网络/73

为什么瞄准低处/83

我们就是人际网络/85

第四章 磨炼/87

抓住建立网络的每一个机会/88

拳王阿里的故事/91

努力付出，必有回报/97

对你无用的东西就是废物/108

巧用他人的人际网络/111

交换各自的人际网络/112

最大努力，最大收获/113

第五章 挖掘自己独特的技巧/119

做一个与众不同的人，然后……/120

独臂人的报酬/124

欧玛·波姆贝克的故事/127

重点不在于从何开始，而在于从何结束/130

DIG YOUR WELL YOU'RE BEFORE

目录

尊重你另一半的人际网络 / 135

第六章 继续往下挖 / 138

如何开启大门 / 139

在自家后院的人际网络 / 140

两分钟练习 / 145

“你知不知道我是谁？” / 150

“让我来帮你……” / 153

让部属知道人际网络的力量 / 157

收费的人际网络 / 161

争取“超级杯”主办权的故事 / 163

第七章 不要掉进井里 / 167

网络建立十大误区 / 168

别轻易丢弃你的人际网络 / 178

反击致胜 / 179

不真实的网络 / 184

过高的期望 / 185

诺曼·欧恩斯坦的故事 / 186

DIG YOUR WELL THIRSTY YOU'RE BEFORE

目 录

第八章 照顾好你挖的井 / 191

维系人际网络的十大方法 / 192

你最近为他们做了些什么 / 199

永不凋零的花园 / 200

菲立普女士的3堆衣服 / 207

从人际网络到生意网络 / 208

在建立网络时，加一点新意 / 213

别忘了参加同学会 / 215

世界上最伟大的网络建立者 / 218

第二伟大的网络建立者 / 223

艺术也需要人际网络 / 226

派特·奥布莱恩的故事 / 229

第九章 贯彻始终 / 234

世界上最完美的人际网络 / 235

教导孩子们懂得人际网络的力量 / 237

请孩子们教你人际网络的力量 / 238

不要低估孩子的力量 / 239

目 录

DIG
YOUR
WELL
YOU'RE
BEFORE
THIRSTY

国家和国家之间的人际网络 / 141

人际网络能力测验 / 244

问题与答案 / 249

我喜爱的格言 / 254

一些该做与不该做的事 / 256

第十章 喝井里的水，并与人分享 / 260

斯坦利·马科斯的故事 / 261

打电话找杰克 / 265

最后的话 / 267

第一章

跳进去，水温正好。



凌晨，求救电话打给谁

一天，我和几个朋友刚打完星期六上午例行的高尔夫。当我们在更衣室里谈论当天的成绩时，杰瑞说：“今天凌晨两点，我收到了一个电话。”

电话是杰瑞的一个老朋友打来的。杰瑞说：“在电话中，听起来他好像快要崩溃了。他的公司最近遇到困难，工人的薪水都发不出来。昨天下午，他的会计师通知他，公司已经快要破产了。他预计银行账户会有一笔钱到账，就开出了支票给别人，没想到这笔钱落了空。如果他不追回支票，可能会面临很大的麻烦。”

“这个家伙需要两万美元，”杰瑞接着说，“他声称我们曾经是非常好的朋友，我一定了解他是一个可靠的人。但是，虽然我们认识快10年了，可他从来没有主动和我联系过。所以，尽管我完全有能力借给他两万美元，可我还是只答应给他几千美元。因为，我总是有点不放心。”

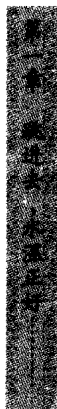
“然而，这件事让我开始思考。”杰瑞继续说，“如果它发生在我身上呢？如果我在凌晨两点打电话向别人求援，有多少人愿意鼓起勇气帮助我呢？”

“有多少人，杰瑞？”

“2个，或许3个。”

在座的每一个人都同意，或许会有2、3个人会在这种时候帮助自己。

“50个！”我的话吓了大家一跳。





“别吹牛了！哈维。”大家都不相信。

“我不是吹牛。我是认真的。”我说。

40年来，我一直在为有一天可能需要打类似的电话而做准备。尽管我从来没有打过这样的电话，但类似的电话却打过不少。我曾经因为家里人得了急病，在凌晨两点打电话找人，帮忙找最好的医生；也曾经打电话托人帮助一位朋友摆脱别人的勒索；还曾经说服一位客户不要离开我，并且阻止他在别人面前说我的坏话，以免毁掉我的生意。

“类似的困境，我曾经至少碰到过50次，而每一次我都能找到朋友，给予我所需要的帮助。”

我从很早的时候，就开始建立自己的人际网络，正是为了应付类似凌晨两点的困境。我知道，如果没有这样的人际网络，我简直无法生存。而正是因为我是这个网络中的一员，许多打类似电话给我的人，也由于我的帮助，度过了难关。

我想，打电话给杰瑞的那个家伙一定很后悔，因为，事情本来不应该变得如此糟糕。他一定后悔没有跟朋友保持联系，没有替将来可能遭遇的困境做好准备。他不是口渴之前开始挖井，而是一直等到快要渴死了才开始耙地。

在给杰瑞这位10年来未曾联络的朋友打电话之前，不知他还打了多少个电话？5个？10个？或许更多。每挂断一个电话，借到钱的可能性就降低一点，因为越是往后，越是他不那么熟悉的朋友了。

在这个世界上，人与人之间的关系要由自己来维系。