

【白金限量典藏版】



成大事必备的 9种能力

成功者不说，
却默默在修炼的27种素质

大全集

吴文武◎编著

中国华侨出版社

前言

“谋事在人，成事在天”，有些人之所以能做出一番轰轰烈烈的事业，登上万人瞩目的位置，并不是有上天特别的眷顾，而是他们以自己的能力换来的实绩。当你的出身、地位、资产与人相比都没有耀眼之处时，能力是你手里唯一一张靠得住的大牌。如果你完全具备激烈的社会竞争所需要的九种能力，那你离心中的理想境界就已经不远了。

目录

前言 1

第一章 成长力 4

 学习能力是关乎生存的基本能力..... 4

 建立合理的知识结构..... 5

 学习技能就是培植资本..... 7

 善用旁人提醒，减少个人盲点..... 9

 加强“软能力”，弥补成其大事的薄弱环节..... 10

第二章 构建力 12

 成大事的契机往往潜藏在人脉中..... 12

 主动，便赢得了成功人脉的一半..... 13

 把对你有用的人变成朋友..... 15

 学会和你不喜欢的人交往..... 16

 团结同仁，打开事业新局面..... 18

第三章 沟通力 21

 把语言当作成功的第一要素..... 21

 畏怯心理妨碍你的进步和发展..... 23

 找准切入点，轻轻打开话题..... 24

 生动而恰当地表达你的想法..... 26

 沟通是化解矛盾的第一法则..... 28

第四章 观察力 30

 收集多方面的信息，给观察力注入活水..... 30

 做个有心人，从不被人注意的地方寻找机会..... 32

 有预知未来的前瞻力，时时比人快“半拍” 33

 综合分析，掌控好分寸火候..... 35

 谨行慎思，不打没把握的仗..... 36

第五章 适应力 39

不做环境的俘虏，主动体验各种生活.....	39
学会自我调整，锻造自身承受力.....	40
埋怨环境，不如改变自己.....	42
灵活做事，工作中没有一成不变的计划.....	43
独辟蹊径，聪明人不和别人抢一碗饭.....	45
第六章 控制力	47
克制住前进过程中的浮躁和冲动.....	47
做好琐碎小事，打好做大事的基础.....	48
小心行事，得意不忘形.....	50
羽翼不丰，绝不轻举妄动.....	52
欲望是动力，也是陷阱.....	53
第七章 竞争力	56
接受生活的各种挑战.....	56
学会化解竞争带来的压力.....	57
着力打造你的核心技能，提高竞争力.....	59
扬长避短，不做木桶的短板.....	61
与对手周旋，有所为有所不为.....	62
第八章 决断力	64
人生是一连串选择的过程.....	64
风险和机遇往往是一起来的.....	65
培养对于成败的敏锐直觉.....	67
注重可持续发展，不能只看到眼前一点地方.....	68
把握机会，以进攻的姿态做事.....	70
第九章 影响力	73
影响力让个人的身价升值.....	73
利用一切机会，获得他人的关注和重视.....	74
以诚待人，收服人心.....	76
保持公道正派的作风方能服众.....	77
有主见，原则问题寸步不让.....	79

第一章 成长力

学习能力是关乎生存的基本能力

我们每个人都经历过牙牙学语和蹒跚学步的阶段，当清脆地喊出第一声“爸爸，妈妈”的时候，当摇晃着迈出第一步的时候，我们可以想象父母脸上掩饰不住的激动和喜悦。当我们长大成人，走进学校，踏入社会，去抗击风雨，享受阳光，我们用自己的双手去创造想要的生活，当……

你可曾想到，这一切都因学而得。学习，充实着我们的大脑，丰富着我们的思维，成就着我们的人生，学习是一种能力，学习能力是所有能力的基础，是关乎生存本身的基本能力。

众所周知，远古时期人类的祖先以穴居为生。靠采摘果实和猎捕动物过活，由于大量的树叶、柴草、果实、动物的毛皮、垃圾等的积累，火山爆发、雷电轰击，又加上长期的干旱，积压的这些东西发生了自然，这就是最初的天火。在一个偶然的时机，原始人发现了火的好处，并且也学会了用火。火的利用给人类的生活带来了巨大的变化，人类学会了用火照明，烤熟食物，抵御寒冷，驱走猛兽，等等。火的发明和使用是人类发展史上划时代意义的重大事件。如果没有学习的能力，就不会有钻木取火的出现，也不会有火石火镰这样的取火工具。

假若没有百姓向后稷学习稼穡就没有后来的五谷丰登，人类历史的发展尚且如此，对于个人来讲，学习能力也尤显重要，一个人学习能力的高低决定着他竞争力的强弱，因此，要想在激烈的竞争中立于不败之地，就必须不断地去学习，唯一持久的优势就是有能力比你的竞争对手学习得更多更快。

王琳在一家小公司上班，后来这家公司被国外的一家著名企业兼并，公司的新总裁宣布了这样一个消息：为了公司的发展，公司决定裁员。但是暂时不会随意裁掉某个人。公司将通过考核来决定员工的去留。考察的内容就是用俄语与别人交流的能力。听到这个消息后，大家异常紧张，纷纷涌向图书馆，开始补习俄语，谁都不希望就这样离开公司而丧失掉这么好的工作机会和得之不易的饭碗。而王琳看上去仍然和往常一样没有太多的改变，很多人都以为她已经决定放弃这个职位了。

不久考试成绩公布了，王琳的分数是全公司最高的。这大大出乎了大家的意料。原来，

王琳大学毕业之后就到了这家公司，从踏上这个工作岗位起，她就认识到与别人相比虽无大的差距，但是无论是在知识还是经验上都没有特别突出的地方。从那个时候开始，她就通过各种形式的学习来提升自己。忙碌的工作之余，王琳每天都坚持学习各种知识和技能。由于她在销售部工作，她看到公司的俄国客户有很多，但自己不会俄语，每次与客户的往来邮件与合同文本都要公司的翻译帮忙，有时翻译不在或忙得顾不上时，自己的工作就不可避免地受到了影响。当时，公司并没有明文规定员工去学俄语，但是王琳还是自觉地学起了俄语。因此才在后来的考核中轻而易举地获得了好成绩。

公司的兼并和发展趋向不是哪一个人所能决定的，但是王琳的这种学习能力让她能够在危机中胜出。

列宁曾经说过：“聪明在于学习，天才在于积累。”我们也可以从另一个角度来理解这句话，那就是智慧的获取和财富的累积都离不开学习。管理大师德鲁克说：“真正持久的优势就是怎样去学习，就是怎样使得自己的企业能够学习得比对手更快。”现代社会，知识的更新速度让人始料不及，新技术新文化新科技层出不穷，不管你处于人生的哪个阶段，如果固守旧有的东西停滞不前，不具备更新自己充实自己的能力，那么就必定会落于人后，总有一天定会被滚滚向前的浪潮打翻在地。

建立合理的知识结构

知识结构是指一个人经过专门学习培训后所拥有的知识体系的构成情况与结合方式。合理的知识结构是胜任现代社会职业岗位的必要条件，是人才成长的基础。所谓合理的知识结构，就是既有精深的专门知识，又有广博的知识面，具有事业发展实际需要的最合理、最优化的知识体系。因此，知识结构是否合理直接关系到在竞争中能否占据有利地位。

赵明和牛华是一起长大的孩子，他们有着很多的相似之处，从小学一直到高中，两个人不管是在学习上还是在能力上都相差无几。就这样持续到大学毕业，他们去了同一家公司面试。当时那个公司需要招聘 5 个人。赵明顺利通过而牛华则被淘汰了。如果按照常理去想，两人的实力相当，并且招聘人数也不少，他们两个都有成功的可能。后来经过了解才知道，这是一家外企单位，很注重用英语与人交流的能力。两人的成绩在大学里也相差不大。牛华是一个比较踏实的学生，对待各门功课都认认真真地备考，因此每次考试分数都相当高。赵

明虽然成绩也不错，但是他平时更注重英语口语能力的训练，每天都在学校的小花园里苦练英语口语。相比来讲，牛华的英语适合考试却不适应跟人交流，也就是我们所说的哑巴英语。就这一点，决定了两个人知识结构上的差异，也才有了后来面试的不同结果。

在那个年代，能考上大学都是天之骄子，是人才，是精英。但是天之骄子输在了知识结构上的不在少数。其实，对人才的定义并不是绝对的。对人才的培养也没有固定的模式。但是根据当今学术界的分析总结，对人才的知识结构提出了以下三种模式。

1. 宝塔型知识结构

这种知识结构形如宝塔，包括基本理论基础知识、专业基础知识、专业知识、学科知识、学科前沿知识构成。基本理论、基本知识为宝塔型底部，学科前沿知识为高峰塔顶。这种知识结构的特点是强调基本理论、基础知识的宽厚扎实、专业知识的精深，容易把所具备的知识集中于主攻目标上，有利于迅速接通学科前沿。现今中国学校大多是培养这种知识结构的人才。

2. 蜘蛛网型知识结构

蜘蛛网型知识结构是以所学的专业知识为中心，与其他专业相近的、有较大相互作用的知识作为网状连接，形如蜘蛛网。这种知识结构，是以自己的专业知识作为一个“中心点”，与其他相近的、作用较大的知识作为网络的“纽结”相互联结，形成一个适应性较大的，能够在较大范围内左右驰骋的知识网。这种蜘蛛网型知识结构的特点是：知识广度与深度的统一，这种人才知识结构呈复合型状态。随着社会生产的高速发展，这种知识结构的人才非常受用人单位的欢迎，进入中国的外资机构尤其重视此类人才。如某些外资机构在招聘人才时，就会提出要各类复合型人才，搞贸易的，要有某个国家的基础知识，学工科的要有一级的英语水平。

3. 幕帘型知识结构

这种知识结构是指一个具体的社会组织对其组织成员在知识结构上有一个总的要求，而作为该组织的个体成员，将依其在组织中所处的层次，在知识结构上又存在一些差异。以一个企业为例，企业对其成员的整体知识结构要求是，具有财会、安全、商业、保险、管理等知识。而对企业中处于不同层次的个人来说，要求掌握上述知识的比例是截然不同的，从而组成各自不同的知识结构。这种知识结构强调个体知识与组织整体知识结构的有机结合。

没有一成不变的事物，今天看来比较合理的，明天或许就会适应不了新的形势。社会在飞速发展，新的知识也在不断涌现。一个人要想跟上时代的脚步，不能让这个社会去适应你，

而应主动地去改变自己，绝对不能固守旧有的知识结构，要不断去更新，让自己更好地去适应社会的发展。在求职择业的过程中，不但要注意所选职业类型在整体上对求职者的知识结构的要求，同时还要了解所选职业类型在整体上对求职者的知识结构的要求，以及所选职业岗位在社会组织中的位置及具体层次，以此来调整自己的知识结构，增强就业后的适应性。

学习技能就是培植资本

人常说，一技在手，吃喝不愁。由此可见技能对一个人的重要性。也许，你今天还过着吃了上顿没下顿的穷困潦倒的生活，就因为学习到了一项技能，明天就有可能摆脱这种状态，也许今天的你还只是一个默默无闻、微不足道的无名小卒，就因为你拥有了某项技能，明天的舞台上或许你就是一个举足轻重的人物！技能，关键时候能救你的命，能让你走出困境，助你走向成功！

在一场车祸中，刘工的妻子不幸去世了，刘工独自一人抚养两个正读大学的孩子。“屋漏偏逢连阴雨”，不久，又赶上单位改革，刘工和很多人一样失业了。本来比较幸福的家庭瞬间沉入了低谷。没有了工作就等于没有了经济来源，没了生活的保障。失去亲人的痛苦和失去工作的打击包围着刘工。谁能保证四十就能不惑？已过不惑之年的刘工陷入了揪心的矛盾和无助之中。觉得整个天空都变了颜色，看不到一点光亮。后来一个去看望他的朋友说：“你不是会雕刻吗？”真是一语惊醒梦中人。当时雕刻品在市场上很受青睐，有着很好的发展前景。

沉浸在痛苦中的刘工差点忘记了自己身上还有这样的武器。他上学的时候就很喜欢雕刻艺术，也看了很多这方面的书，只是没有进行过系统学习。但由于是家中的老大，毕业之后很快进入了养家糊口的状态。如今生活把他逼到了绝路，他决定破釜沉舟。经过短暂的调整之后，他告诉自己要走上一条独立创业的道路。

于是，他变卖了妻子生前的首饰，去参加了一个短期的专业培训班。他把积压的渴望、痛苦、失意都用在了对雕刻技能的学习钻研上。兴趣的确是最好的老师。刘工真心地喜欢这一行，又加上他对雕刻的悟性，很快自己就可以独当一面了。他将家里的房子稍微改动了一下，成了临时的办公地点。自己联系客户，帮他们加工各种雕刻品。他凭着精益求精的态度和精心雕琢的技艺，取得了不少客户的信任。很快，家里临时的办公地点已经不能适应他生

意的发展。他就外面租了一个大点的门面房，还雇了几个徒弟。慢慢地从代人加工，到自己采购原料，再加工出售，从初级加工向经营方向发展。后来，刘工的作品在几次雕刻大赛上还获了大奖。名气和利润也都跟着大了起来，随着经营规模的扩大，他成功地实现了当初创立一家公司的梦想。

俗话说，一分钱难倒英雄汉。刘工成功光鲜的背后不知道吃了多少苦头，经过多少次被“一分钱”难倒的磨练和生活的捉弄，经过多次的摸爬滚打才成就了一番事业。但是，我们不能否认，正是他骨子里对雕刻的热爱，正是他对雕刻技能的不断学习研究，才有了与命运抗争的资本。

天生的成功者是没有的。天才也需要付出百分之九十九的汗水。与别人相比，你或许只是一个普通得不能再普通的人。或许你会因为没有沉鱼落雁的容貌而成不了绝代佳人，没有歌唱的天赋而成不了当红明星，没有……甚至你还是一个身有残疾的人，但是这所有的天分和缺陷都掩盖不了学习和拥有一种技能的光芒。它可以是你活命的资本，它可以帮你化险为夷，可以让你淘得真金，可以让你变得不可或缺。

贝尔蒙多是巴黎一家星级大酒店里的小厨师。他并不英俊，也没有什么特别的长处，做不出什么招牌菜，所以他在厨房里只是打下手。

但是，他在长期的工作生活中琢磨到了一项技能，那就是能做一道非常特别的甜点：把两个苹果的果肉都放进一个苹果中，那个苹果就显得特别丰满，可是外表上看，一点儿也看不出是由两个苹果拼起来的，就像是天生长成的，连果核也都巧妙地去掉了，吃起来特别香。

一次，这道甜点被一位长期包住酒店的贵夫人发现了，她品尝后，十分欣赏，并特意约见了做这道甜点的贝尔蒙多。

酒店里年年都要裁员，经济低迷的时候，裁员的规模就会更大。可是，不起眼的贝尔蒙多却年年风平浪静，就像有特别的后台和背景支持一样。后来，酒店的总裁告诉他，那位贵夫人是他们最重要的客人，而他，可爱的贝尔蒙多，是酒店里不可或缺的人。

不求十八般武艺样样精通，但求一技在手，这样你就有了继续前行的资本。你多了一种技能就多了一分成功的机会，就能为你的梦想添砖加瓦，你的人生之路也会因此而更加宽阔。

善用旁人提醒，减少个人盲点

有很多时候，我们自身陷入某个怪圈而浑然不觉，却仍然坚持认为自己是正确的，用主观的想象或固有的经验去作出判断，用习惯性思维分析遇到的事情，一系列错误的认知和行为的出现就不足为怪了。

从前有一个人，发现斧头丢了，翻遍了家中的各个角落还是没能找到。他开始怀疑斧头是被隔壁的小孩偷走了。于是，他就暗中观察小孩的行动，不论是言语与动作，或是神态与举止，怎么看，都觉得小孩是像偷斧头的人，但是苦于没有证据而没办法揭发。过了几天，他却在后山看到了那把斧头，他才想起来是自己落在那里的。回来之后，他再去观察隔壁的小孩，怎么看也不像是偷斧头的人了。

这个人把自己的主观想象作为衡量别人的标准，就走进了无故猜疑的盲区中无法自拔，心理倾向不断加强着内心的想法，久而久之就会从怀疑变成坚信。因此对人对事，都不能先入为主，这样会被有色眼镜误导了我们的看法，甚至是被经验牵着鼻子走。

古往今来，凭经验、凭主观意识去待人做事的人还少吗？

上古时代，黄帝带领了六位随从到贝茨山见大傀，在半途上迷路了。他们巧遇一位放牛的牧童。

黄帝上前问道：“小孩，贝茨山要往哪个方向走，你知道吗？”

牧童说：“知道呀！”于是便指点他们路向。

黄帝又问：“你知道大傀住哪里吗？”

他说：“知道啊！”

黄帝吃了一惊，便随口问道：“看你年纪小小，好像什么事你都知道啊！”接着又问道：“你知道如何治国平天下吗？”

那牧童说：“知道，就像我放牧的方法一样，只要把牛的劣性去除了，那一切就平定了呀！治天下不也是一样吗？”

黄帝听后，异常佩服。他没想到，一个小小的孩子竟然什么都懂，连治国平天下的方法也说得头头是道。想必大多数人也会犯黄帝的错误，走进认人的误区，觉得只有阅历丰富之人才说出这样的话，才能有这样的思想。殊不知，年轻一代的新见解、新思路，也是值得那些开口闭口“以我几十年的经验……”的领导或者“老前辈”们重视与研究的啊！只有相互的学习与提醒，才能减少个人身上的盲点，认知世界的眼光也才会更为清澈高远。

生活中有很多被我们视而不见或者考虑不周的地方，存在着太多太多的心理盲点或者认

识误区。眼见的不一定为实。我们忽视了自以为很健康的身体其实也需要休息和保养，忽视了自己的某一优势可能也会让我们变得自以为是，陷入了形而上的经验学，以致造成严重的损失和不可想象的后果。

邹忌讽齐王纳谏的故事，妇孺皆知。每个人都有因外界环境而混淆视听的时候，此时，如果有人能够给以善意的提醒，就能减少自身的盲点，哪怕是善意的批评和指责也能令我们更清醒更正确地认识自己，从而改正自身不足。所谓当局者迷，旁观者清就是这一道理。

有些时候，别人比我们更了解自己，更清楚自己，别人的提醒对我们来说犹如一面镜子，让我们能够看到自身存在的不足，看到平时被我们忽视的缺点。赞美不一定让我们看到阳光，优势不一定促进我们成长。只有那些善用别人提醒的人，前进的脚步才更为稳健。

加强“软能力”，弥补成其大事的薄弱环节

在应试教育的环境下，造成了大批的学生“高分低能”，已是不争的事实，所谓高分低能就是指在学业评价上能够获得高分，但是在实际工作和生活中却表现较差，在工作能力、自立能力、人际交往能力、创新能力等多方面存在着较大问题。

不可否认，如果能拥有广博的知识，丰富的经验，卓越的技能的确具有不小的杀伤力，但这些只能代表你身上的硬能力。硬能力再强，也不可能凝聚雄厚的实力。如若软能力不强，即使有再硬的外在支撑想获得更进一步的成功想有更大的成就也是难事。

刘琦北大毕业之后接着就去美国读MBA，离校之后顺利地进入了美国一家大银行工作。但是，不久他就发现，不管他上学的时候有多聪明，也不讲他在美国已经拿到了令人艳羡的工商管理硕士学位，但是他都很难成为一个成功的领导者，因为他当众演说的能力不行。他的MBA在校成绩不错，唯一的缺陷是专业陈述不出色。银行当时录用他，是希望让他通过银行各部门轮流工作的经理选拔项目而改进自己。由于在国内受教育十几年从来没有受过任何专业陈述的培养和指导，加上他性格比较内向长相也一般，平时也不怎么跟人交流，这些都严重影响了他的心理以及在众人心中的魅力值也大大下降。每次向老板和在部门会议做presentation（是指当众提出计划或显示成果、表达自己的看法的陈述过程），他都很没有自信，显得非常紧张和局促，效果很不理想。为期27个月的选拔项目结束后，他没有得到经理职位，只得到一份做报表的工作。

在我们的眼中，刘琦无疑是优秀的。能考上国内一流的高校就已经让人瞩目与羡慕，更别说能去美国读工商管理硕士了。不过，人始终是不能脱离社会的，最终是要踏入社会，用自己所学去为社会创造财富的。但是，由于欠缺当众演说能力，也就是软能力欠缺而与经理的职位失之交臂。当众演说能力只是众多软能力中的一项。软能力说起来抽象，其实并不难理解。犹如一台电脑。硬件条件再高，任务的完成也要通过软件条件才能实现。硬件有形，有色，有味，看得见，摸得着，闻得到。而软件无形，无色，无味，看不见，摸不着，闻不到。却时刻体现在程序的运行过程之中。有各种各样的表现形式。硬件所反应的能力就是硬能力，与之相对的就是软能力。

有的人只会做不会说，在众人面前一发言就结结巴巴，脸红心跳；有的人言而无信并且不肯信任别人；有的人脑子里只有自己，不尊重他人等等都是软能力欠缺的表现。什么时候都别忘了，软也是一种能力。能增加我们自身筹码的不仅仅是名校学历、多张证书、优秀成绩单。

软能力决定一个人现在和未来。硬能力固然很重要，然而其重要性只有在软能力的强势下才能淋漓尽致地发挥出来，才能在竞争中胜出。不能让软能力在关键时候给我们重重一击，不能让软能力成为我们工作生活的软肋，成为前进路上的绊脚石。

在求职者的硬能力越来越出色的今天，软能力在职场中正变得越来越重要。提高自身软能力，才能与别的求职者拉开差距。社会竞争的日益激烈，不能把眼光和重点完全放在分数、学历等等硬能力上面，那些心智健全、自信而开朗，既具有良好的口头表达能力又有很强的文字表达能力，善于与人相处，富有责任感的人，往往能较之别人容易取得更大的社会成就。

第二章 构建力

成大事的契机往往潜藏在人脉中

有人说过这样的一句话：“要想了解一个人，就先看看他的朋友吧！”也就是说可以从一个人身边的朋友去了解这个人。而他这些朋友就组成了他的人际关系网。常言道。物以类聚，人以群分。你结交的这些朋友，你所创立的人际圈，决定着你的成功的高度。如果你的周围凝聚的是成功人士或者忠良之辈，那么你必定也会成为他们中的一员，不管你目前的情势是怎样的潦倒。“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。

无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。一间空房也没有剩下。”

看着这对老人疲惫与遗憾的神情和外面漆黑的雨夜，服务生紧接着说：“请等下，让我想想办法。”

很快，服务生在征求老人的同意之后把他们安排在了自己的房间，而他则在旅店的办公室里度过了一个晚上。

第二天，老先生要前去结账时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切地表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，希望您与夫人昨晚睡得安稳！也祝你们旅途愉快！”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

他乘飞机来到纽约，按信中所标明的路线来到一个地方，抬头一看，一座金碧辉煌的大酒店耸立在他的眼前。原来，几个月前的那个深夜，他接待的是一个有着亿万资产的富翁和

他的妻子。富翁为这个侍者买下了一座大酒店，深信他会经营管理好这个大酒店。这就是全球赫赫有名的希尔顿饭店首任经理的传奇故事。

热情周到真诚负责的态度改变了这个服务生一生的命运。他遇到了贵人。那些苦心经营人脉的人们无非是希望自己能在关键时刻遇到能够帮助他们的“贵人”。其实，“贵人”无处不在。人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰，不要轻易忽视任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，试着用热情的心去对待每一个人，并把这种态度持续到你所做的每一件事情当中，不必刻意去经营人脉，你的人际关系就会朝着良好的方向发展。人际关系是一个人成功的主要决定因素。事情能不能成功，“人”的因素是主要的。这个“人”不是指单个人的努力，而是一个形象而又抽象的人际环境、人脉关系。一个有着良好人际关系的人往往能收获意想不到的惊喜。

每个人都生活在社会之中，都有一张属于自己的人际关系网。我们所构建的人脉资源是我们一笔巨大的无形资产。你的人脉广，就意味着你能比别人得到更多的机会。就像故事中的服务生一样，好的人脉能改变我们的命运。人脉是成功的秘密捷径，谁拥有好人脉，谁就能改变自己的命运，更快速、更省力地走向成功。

让我们记住成功学家戴尔·卡耐基的话吧，“人脉是人一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。人脉就是你的财脉，你的成功人生就赢在人脉中。”

主动，便赢得了成功人脉的一半

人们常说，好的开始就是成功的一半。做一件事情，能有一个好的开端，好的起步，就可能达到事半功倍的效果。其实，和人交往，如果能够积极主动一些，你的人脉关系也就成功了一半。积极主动对成功人脉的建立有着至关重要的作用。主动和人交往的人，往往有着良好的人际关系。

“怎么了，鲍勃？”他妈妈问，“你为什么那么不高兴？”

“没人跟我玩。”鲍勃说，“我真希望我们还是住在盐湖城没有搬来。我在那儿有朋友。”

“在这儿，你很快会交上朋友的。”他妈妈说，“等着瞧吧！”

就在这时，响起了轻轻的敲门声。米勒太太打开门。

门口站着一位红发妇女。

“你好，”她说，“我是凯里太太，住在隔壁。”

“进来吧”，米勒太太说，“我和鲍勃都很高兴你来。”

“我来借两个鸡蛋”，凯里太太说，“我想烤个蛋糕。”

“我可以借给你，”米勒太太说，“别着急，请坐一坐，我们喝点咖啡，说会儿话吧。”

那天下午，又有人敲门，米勒太太打开门。

门外站着一个满头红发的男孩。

“我叫汤姆·凯里。”他说，“我妈妈送你们这个蛋糕，还有两个鸡蛋。”

“哎呀，谢谢，汤姆。”米勒太太，“进来吧，和鲍勃认识认识。”

汤姆和鲍勃差不多一样的年龄，不一会儿，他们吃起了蛋糕，喝着牛奶。鲍勃问：“你能待在这儿跟我玩吗？”

汤姆说：“可以，我能待一个小时。”

“那么，我们打球吧。”鲍勃说，“我的狗也想跟着一起玩。”

汤姆发现跟小狗一起玩很有意思。他自己没有狗。

“我很高兴你住在隔壁。”鲍勃说，“现在有人跟我玩了。”

“妈妈说我们很快会成为好朋友的。”汤姆回答说。

鲍勃说：“我很高兴你妈妈需要两个鸡蛋。”

汤姆笑了。

“她并不是真的需要鸡蛋”，汤姆说，“她只是想跟你妈妈交朋友！”

主动敲开邻居的门，你借到的不仅仅是两个鸡蛋。主动和人认识，就多了结交朋友的机会。人生有很多事情，不是个人能事先选择的，但是认识什么样的朋友，构建怎样的人际关系网却是我们所能掌控的。一个人不能局限于个人生活、工作的狭小范围，这样会让你的的人际关系脆弱而单薄无力。而应该有意识地去选择朋友，有意识地去建立和经营自己的人际关系网络。这个过程中，最忌讳的就是不能够主动“出击”，消极被动地等待会让你丧失很多机会。

如果你受邀参加某个朋友的生日宴会或者同学聚会，不知道你是否注意到这样一种场面，有几个人聚在一起喝酒划拳，闹得不可开交，谈天说地气氛甚是高涨，旁边总是会有人默默地吃着东西，或者是忙着打手机，做自己的事情，并没有加入到这些人的行列中。我们不清楚这样的人是喜好安静还是自视清高，但是这样的人其实白白放弃了扩大自己交际圈的大好机会。因为他不能主动争取和别人交流，就不会开拓出一个自己不曾熟悉的崭新世界，也不会更好地促进自己的成功。

其实，主动的方式有很多。每天早上，向你遇到的熟人、同事，说一声“早上好”，你的一句问候一个微笑就是最好的“人际关系润滑剂”。你有了问题，主动地向别人请教，你的真诚和谦虚也会让你得到相应的帮助。同样地，当别人遇到困难时，你能主动伸出手，尽自己的能力去帮上一把，别人收获了温暖，你也收获了感激和信任。主动，能拉近人与人之间的距离，能让彼此的心靠得更近。让主动为你的人脉积累能量。你今天的朋友就是你明天成长的资本，敞开你的心胸，甩开你的多虑，真诚地主动和人交往吧，说不定你的成功就在这一念间。

把对你有用的人变成朋友

人与人之间的关系是可以转化的，敌人可以变成朋友，对手可以变成朋友，关键是看你如何把握，如何去转化。关键时刻提你一把的人就是你的贵人，帮你渡过难关的人是你的贵人，迷路茫然时为你指点航向的人也是你的贵人。不管这个人的性别、年龄，也不管这个人是否陌生，只要对你有用，都可以成为你的朋友。要知道，在所有的资源中，朋友是最宝贵的资源。

小月是学物业管理专业的，临近毕业的时候，她在校园里骑着自行车不小心把刚从餐厅出来的刘丽给撞了，刘丽刚买的一盒饭也被打翻在地。小月赶紧又是赔礼又是道歉，还专门请刘丽吃了一顿饭。真是“不打不成交”，一来二去两个人很快成了无话不谈的好朋友。后来毕业的时候，大家都在为工作的事情焦头烂额，毕竟那时候正赶上经济萧条，各行业都不怎么景气。但是小月却顺利找到了一个和专业对口的工作。原来，刘丽的爸爸手下有一家很大的物业公司，当时正有职位空缺，小月的负责和真诚给刘丽留下了很深的印象，于是在刘丽的推荐和帮助下，小月很顺利地走进了这家公司。

说这个事情未免有点牵强，小月也没想到自己撞的是一个公司老总的女儿。她也没想到日后刘丽对自己所起的作用是如此之大。但是这件事情也的确让我们再次见证了多一个朋友就多一条路的道理。生活中，你会遇到各样的人各样的事情，如果你善加利用，把对你有用的人变成朋友，那么你人生的道路将会更加宽阔。

把对你有用的人变成朋友，需要气度和勇气，有时候也是一个技术活。听到过这样的有关名片管理的故事。讲的是中国台湾的杨舜仁。

他被人称作“名片管理大师”。他自己曾宣称有16000多张不同的人的名片。他自己建立了一套名片管理系统，可以在几秒钟内找出任何一个想要的人的资料。2001年他从原来公司辞职时群发了3000多封电子邮件，告知众亲友辞职的原因，同时感谢大家多年照顾，没想到陆续收到300多封回信，其中包括16个全职和兼职的工作机会。

“这是我人生的一个转折点。”杨舜仁说，“如果当时是一通拨电话，可能打不到十通就停了。”于是他开始进行名片管理的研究，有系统地将名片输入计算机中，同时从推荐的16个工作机会里，选择一份赴中小企业讲演网际网络应用的兼职工作。

他非常之重视人脉的“保鲜”功夫，经常写封“嗨！我是舜仁，好久不见啦，最近过得好不好？”之类的短信，发给数百位朋友。

“现在开始整理你手边的名片，绝不会太迟。”杨舜仁说他有今天的成果也是一点一滴建立出来的。“其实工具就在你我身边，只要会用Outlook，就能立即进入操作。每天换到的名片要立即在背面批注，包括相遇地点、介绍人，兴趣特征，以及交谈时所聊到的问题等，越翔实越好，然后于建立‘新联络人’时，将这些讯息打在备注栏里，以后只要用‘搜寻’功能，便能将同性质的人找出来。”杨舜仁耐心地解释。

杨舜仁的名片管理不可不说是结交朋友的重要方式之一。这样能让你更好地去了解对方，在你有需要的时候可以顺理成章地把他们变成你的朋友。

一个温暖的电话一个关切的短信就可以拉近人与人之间的距离，交朋友说简单也很简单。认识新朋友不忘老朋友。节日的时候发个短信或者打一通电话给你的同学、朋友，不要等着有事相求的时候才去开口。谁敢保证自己的一生任何时候都能做到万事不求人？最好用自己的真诚和热情去对待你身边的人，对待那些不常联系的人，对待那些真心对你的人。这样你的朋友一定会越来越多。陌生的人成为你的朋友，或许能在你迷路的时候为你指明方向，把敌视你的人变成朋友，或许能让你清楚地认识到自身存在的不足……

学会和你不喜欢的人交往

个人交往本是一件很自由的事情。你想和什么样的人交往，想和什么样的人成为朋友，那是你个人的选择。但是仔细想想，在社会生活当中，是不是很多时候，明明不喜欢某个人，却还要硬着头皮去和这个人打交道？