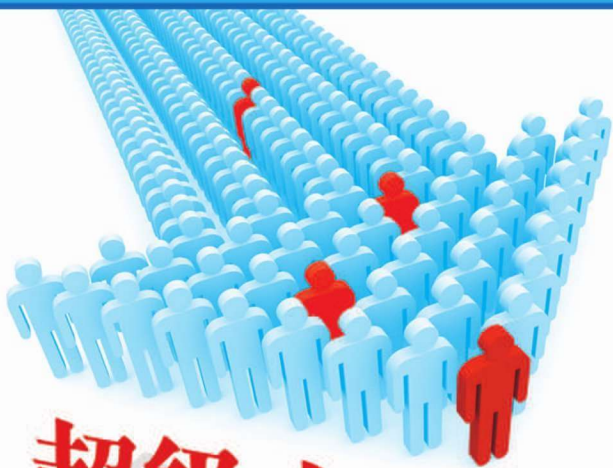




超级人脉术

构建助自己成功的人际关系网！

Interpersonal
Relationship



学问好，不如人脉广，掌握了最强的人际关系，就掌握了成功的命脉。人脉是你的潜在财富，善于经营人脉，往往就能成为最后的赢家。

陈肯 编著

重庆出版集团 重庆出版社

· 书立方系列 · 经典励志 ·

超级 人脉术



书立方

陈肯 编著

重庆出版集团 © 重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级人脉术/陈肯编著. —重庆: 重庆出版社, 2011.1
(书立方·经典励志)

ISBN 978-7-229-03292-0

I. ①超… II. ①陈… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第236523号

书立方系列 经典励志



超级人脉术

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

北京联兴盛业印刷股份有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作:  (www.rzbook.com)

邮购电话: 010-85869375/76/77转810

E-MAIL: tougao@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本: 890mm × 1300mm 1/64

印张: 60 字数: 1400千字

版印次: 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

定价: 200.00元 (全20册)

如有印装质量问题, 请致电023-68706683

版权所有, 侵权必究

前言

一个人的成功，80%取决于他的人脉，毫不夸张地说，关系决定命运，人脉决定财脉。个人能力相差其实并没有实际表现的那么大，而你能成就多大的功业，与你有多大的关系，与什么样的人交往是分不开的。无论你是前辈还是社会新人，人脉经营绝对是你提升自我、积累资源的最佳秘诀。

即便我们是刚刚走进社会的毛头小子，在人脉方面“一穷二白”；或者长期信奉“万事不求人”，打拼多年才突然发现，自己的人脉几乎为零的职场人。没关系，经营我们的成功人脉，不论早晚都可以“从零开始”！

其实，像“最伟大的推销员”那样的超级沟通能力，也并非天生就有，通过从零开始的学习，你也可以掌握类似的沟通技巧，让自己变得更有吸引力。你更需要打造全新的方法，去开拓你的崭新人脉。从零开始，只需一些恰当的技术，你的人脉就可以快速“丰满”起来。而当你的人脉无处不在时，你就已经迈出了走向成功的关键一步。

从现在开始，从看完这本书开始，让我们用心生活，用心工作，将我们的人脉迅速建立起来，让我们拥有属于自己的财脉。

第一章 超级人脉决定你的成就

- 人脉，成功离不开的护身符 6
- 黄金有价，人脉无价 12
- 人脉提升你的竞争力 19
- 贵人相助，照亮前程 24

第二章 广结善缘，成为赢家

- 平时多烧香，关键时刻帮大忙 30
- 赞美的技巧：天下最美的语言 36
- 未得志者是你的潜在人脉 43
- 微笑的神奇力量 49



第三章▶ 人脉经营法典

- 充满自信，赢取信任 56
- 尊重，便赢得人脉的一半 62
- 平和谨慎，修炼成功人脉 76
- 细节决定成败 84

第四章▶ 读懂人性，拓展人脉改变命运

- 把握分寸为人生镀金 96
- 抛开虚荣心，经营人脉必修的品质 106
- 热情与冷静，拓展人脉的两大法宝 111

第五章▶ 人脉的维持与拓展：人一生要依靠的五种人

- 与亲人的关系：血脉相连也需精心维护 118
- 与朋友的关系：让友情更有情 126
- 与同事的关系：和谐共处的伙伴 152
- 与领导的关系：借梯登天的天然人脉 171
- 与陌生人的关系：大路越走越宽广 185



第一章

▶ 超级人脉决定你的成就

年轻的时候即使你身无分文，也应该建立起优秀的人脉网。正如水的形状取决于盛水器皿的形状一样，人的命运取决于结交什么样的朋友。一个人在“社会”中能够取得多大的成就，也正是由这个“圈子”所决定的。



人脉，成功离不开的护身符

俗话说：“物以类聚，人以群分。”

很显然的是，我们要去判断一个人取得了多大的成就，或者他到底是一个有着什么样的思想、品位、生活方式或道德水准的人，其实只要看看他身边的人就足够了。

反过来说，一个人经常与什么样的人打交道，本身也代表，甚至是决定了这个人的层



次与追求：刘备、关羽和张飞完全没有任何血缘关系，却可以朝夕相处，“恩若兄弟”；相反，盗跖和柳下惠本来一母同胞，却因为“道不同”照样谁都不搭理谁。这正是因为前面的“刘关张”三人拥有共同的追求，而后边的盗跖和柳下惠则完全不是同一类人。

不光是那些历史名人，其实平常人也是如此。大家可能想象一位道德高尚、有着正当职业的体面人，他所有的邻居、朋友、同事和家人统统都是黑车司机、小偷或者街头混混吗？如果一个人经常与这些人为伍，那么很显然他就是这类人。利用周星驰电影中的说法“乞丐中的霸主也还是乞丐”！同样，如果一个人每天交往的都是各行各业的精英，这一事实本身就说明他也一定在某些领域之内取得过令人羡慕的成就——他也是一位精英。

当年关羽“屯土山约三事”被张辽劝得暂时归顺了曹操之后，正赶上河北袁绍派大将颜良作先锋进攻白马。曹操在接到防守白马的刘延连续不断的告急文书之后，决定亲率五万大军前去与颜良的军队交战。可谁知大名鼎鼎的魏武帝一到白马，就被颜良打了个丢盔弃甲，

溃不成军。这时曹操手下的幕僚提醒他说：“咱手里不是还有个关羽吗？丞相大人您对他三日一小宴，五日一大宴，各种优待，这个时候咱们有难了，不正好用到他？”曹操听从了这个建议，马上从许昌把关羽调到了前线。

在战阵之前，曹操指着对面军中一位身穿金色盔甲，耀武扬威的将军告诉关羽：“那就是颜良。”

关羽听说之后二话不说奋然上马，直接冲到对面的阵前一刀将那个颜良斩于马下，然后又跳下马来把颜良的脑袋割下来，再飞身上马跑回了本阵，两边的军队都看得呆了。十数万大军之中随便就把对方主将砍了头，这么惊人的

战斗力让曹操也很受刺激，他看着关羽

献上的颜良首级，赞叹道：“将军真神人也。”

可谁知关羽听了对方的夸奖却一反他骄傲

的本色，谦虚道：“我

这个属于小意思。我有个三



弟张飞，那才叫生猛，于百万军中取上将首级如同探囊取物。”

曹操听了大惊，马上吩咐周围的战将要以后战场上真碰到张飞，一定不要跟他玩单挑，并且还将张飞的名字记在了自己衣服的下摆之上，生怕自己哪天忘记了这个事吃大亏。后来张飞当阳桥单人独骑喝退了曹操的大军，恐怕也与关羽的这次宣传有很大关系。

可问题是关羽那么狂的家伙真的认为，或者曾经认为张飞比他强吗？起码从后来马超降刘备的时候他非要去跟人家比武，最后收到诸葛亮一封大概意思是“关老爷，马超再怎么牛也不过能跟张飞比一比，你与他们根本就生活在不同的能量层级上”，才欣欣然捻须微笑来看，他并不是真的认为张飞超过、甚至是拥有与自己比肩的实力。在他的意识里张飞也好，赵云也好不过是“吾弟也”——这还是看得起他们的说法。至于马超，看在“世代公侯”的份上也勉强能赶上张飞他们的身份。除此以外，就连当年射落过他盔缨的黄忠，与他并列“五虎上将”都是他绝对不能接受的。试问这样一个人，他怎么可能认为张飞比自己更厉害？

所以，完全有理由判断，关羽当时对曹操说话的时候，根本也没觉得张飞有什么了不起，这只是一种抬高自己身份的手段：“你看，我有‘百万军中取上将首级如同探囊取物’那么猛的好朋友，我是什么人，你自己想想看？”

当然，关羽的行为并不值得肯定，但是起码我们从曹操日后对关羽更加厚待来看，关羽的“我朋友的水平反映我的能力”这一想法也的确被曹操很全面地接受了。

唐太宗曾经说过“以人为鉴，可以知得失”，这句话的本意当然是指通过与别人对比，可以知道自己的不足，进而加以改正，最终让自己越来越完美。但这样做同样有一个前提，那就是那个被我们当做“鉴”的“人”，也就是那些生活在我们身边，随时可以被我们用作参考的人必须得是一些水平高、能力强、道德高尚的人。只有他们身上有着许多我们本身没有的优点和长处，我们以他们为“鉴”才有意义。如果我们身边充斥着一些粗俗、懒惰、残忍而又虚伪的家伙，我们以他们作为参照，又能发现自己的什么不足，又怎样进步？他们又能在我们追求成功的道路上给予我们一



些什么样的帮助呢？

所以诸葛武侯才在他的千古名篇《出师表》中发出了“亲贤人，远小人，此先汉之所以兴隆也；亲小人，远贤臣，此后汉之所以倾颓也”的感叹。一代名臣，千古名言所表达的意思也不过就是：一个人能够取得多大的成就，甚至他的命运如何，无非就取决于他身边拥有着一个什么样的“人脉网络”，一个什么样的“圈子”。

一个优秀的圈子可以造就一代英主，万世名臣，唐太宗与魏征就是这样明显的例证。而一个完全不靠谱的圈子却只能让圈中每个人的道路都越走越窄，最终的结果无非是大家一起走投无路：那位完全没有看懂《出师表》的后主刘禅和那些天天陪伴着他嘻嘻哈哈、胡作非为的弄臣朋友们，明显就组成了这样一个不求上进、能力道德全无的圈子。所以蜀汉被灭以后，当刘禅面对司马氏的质问，只能回答：“此间乐，不思蜀”。本拥有无限资源的一国之君最终不得不依靠无耻的伪装苟且偷生，被万人唾骂，刘禅落得如此下场，就是因为他没能选择对自己所应该进入，或者是建立的人脉网络。



黄金有价，人脉无价

有句古话叫“是金子到哪里都发光”，但问题是只有被别人看见发光的金子才有意义，闪闪发光的黄金跟石头一起静静地躺在山野之中，那它发不发光，甚至是不是金子又有什么意义呢？

在我们的社会上，各行各业都有许许多多并不太成功的人，不可否认，他们当中的大多数都并非极优秀的人才，但这却并不意味着他们没有别人不可比拟的特长或优势。这些不成功者中的相当一部分其实都有着各种各样的才华或技能，但他们却仍然不能成功，这不过是因为他们没有找到一个展现自己优势的平台或渠道，而这个平台或者渠道就是你的人脉与圈子。



在美国有这样一个真实事例，一家巨型的工业集团采购了一条生产线，安装调试之后却发现它的运转总是出现不够流畅的问题，伴随着这些问题产生的还有机器运转时巨大的噪声。

这家工业集团的老板让公司中所有顶尖的技术人员前来维修，却没有一个人能够解决面前的麻烦。无奈之下，老板只好面对社会发出了一份邀请，任何人只要有能力将这套设备调试好，都可以来帮忙维修。

就这样过了不久，一位打扮得土里土气的中年男子来到了公司，自称可以帮助公司解决那套生产线的问题。看到对方不修边幅的外表，老板也只是抱着试试看的态度答应了他的要求，派人将他引到了设备的所在地。

见到这位敢于毛遂自荐却又其貌不扬的中年男子，大集团原本的那些工程师们也很好奇，并不相信这样一个“外行人”可以解决自己这些精英们都解决不了的问题，于是也纷纷来看他如何动作。可谁知这位中年男子在听了生产线使用者的介绍之后，并没有作出任何维修，哪怕仅仅是检查的行为，而是令人大跌眼



镜地跑到工厂门外，买了一套铺盖卷回来，从此就住在了车间里。

就这样，他在车间一睡就是一个星期，一个星期之后，他将主管技术的负责人找来，要了一支粉笔，在生产线的某个环节上随手画了一条线：“从这儿拆开，拆开看看。”他这样吩咐着。

主管无奈，也只好按照他的要求重新拆卸了设备。当设备被拆卸开之后，主管大吃一惊地发现那里有一只被遗忘的扳手，正是它影响了整个生产线的运行。当生产线被重新组装起来，问题果然也就消失了。

就这样，这位中年男子在主管与众多技术精英崇拜的目光中再次见到了大集团的董事长，而当董事长先生在得知问题已经被完美解决之后也很高兴，他很欣然地问对方想要什么样的报酬。

“一万美元。”中年人很平淡地说出了自己所要求的酬劳数字。可这个数字却让在场的所有人都大吃一惊——实在是太高了。

老板也很惊讶，于是反问对方：“这么多？可据我所知，您只不过是画了一条线！”



“是的，先生。所以我要一万美元。”

这位中年男子依然不卑不亢，语气平静地解释着自己要如此之高报酬的理由：“画那条线只值一美元，但是知道在哪里画那条线，值九千九百九十九美元，因为它拯救了您的整条生产线。”

听到这样的回答，董事长略微做了下思考就答应了对方的要求。故事讲到这里，貌似还跟人脉没什么大关系，不过是体现了这位中年技术人员的吃苦耐劳精神与高超的解决问题能力。但是大家可以想一想，他如此的本事，一直以来却并没有进入大公司，只能在所谓的“圈子之外”生存，不能不说他在人脉拓展方面有着自己的问题。而且接下来所发生的事情就充分显示出了人脉的重要性。

董事长很爽快地付给了中年工程师一万美元之后，觉得对方是个人才，希望让他来到自己的企业工作，可对方却告诉董事长，自己原来的公司虽然小，但是自己在那里有许多的朋友，而且原来的老板对自己也很好，更何况原来那家小公司现在正处在异常艰难的时刻，自己不能在这个时候离开公司选择跳槽。

进入自己的企业对于任何一个人来说都是难得的机会，更何况是自己亲自邀请对方加入，等待这位工程师的绝对是相当优厚的待遇与无量的前途，可对方面对这样的诱惑竟然还是拒绝了自己的好意，董事长感觉有些不可思议，但略作思考他也就放弃了似的，绝口不再谈论任何邀请对方加盟的话题，只是不住口地感谢对方。

原来董事长已经从刚才的谈话中了解到这位工程师现在所在的公司并不大，而且公司可能正面临着巨大的困难。他在礼貌地送走了工程师后，马上派人出去了解那位工程师所在公司的情况。果不其然，那是一家小小的技术支持公司，而且因为所有的员工都是技术人员，缺乏足够的商业头脑与技巧，已经因为经营不善濒临倒闭了。他马上出手，与那家企业签订了长期的技术支持协议，唯一的要求只是自己集团所出现的技术问题需要由那位技术精湛、又忠于团队的工程师总负责，由此不但得到了自己所看中的工程师的经验与技术，更是保住了那家小公司中所有其他人的饭碗。两家公司合作了几年之后，大集团甚至整体收购了那家