

有人脉，成功就像坐电梯；没人脉，成功就像爬楼梯。

人脉

[黄金法则]

你认识谁，比你谁更为重要。
30天，让你拥有超级黄金人脉，从此改变人生的命运。


Ren
Mai
HuangjinFaze

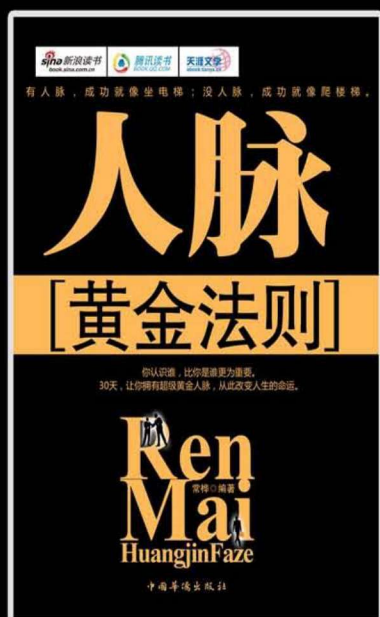
常桦◎编著

中国华侨出版社

人脉

常桦，知名策划人，长期致力于文化创意产业的策划和开发，整合文化资源，为人们的精神家园提供智慧的源泉。现任北京博雅正典文化发展中心总经理。出版有《网——中国式人脉》、《成功潜规则》、《左手老子，右手孔子》、《老子国学院》、《孔子国学院》、《历史的盛宴》等。


**Ren
Mai**
HuangjinFaze



策 划：刘凤珍

东方经纬
13901373980
DONGFANGJINGWEI

责任编辑：文 箬

封面设计：**兰旗设计**
www.bjlanqi.com
MB:13810181671

人脉

[黄金法则]

揭示东西方成功者运用的简单、高效的人脉黄金法则。

从毕业、就业、创业到立业，你不可不知的人脉法则。

所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富，并且高效地运用了人脉。

当代中国和西方各个国家的成功者，都在广泛运用人脉黄金法则。

它简单、易行、高效，适用于所有人。只要你能够迅速拥有广泛、优质的人脉，并且把你拥有的人脉的能量发挥出来，就能迅速完成你的人生目标和理想。

Ren
Mai
HuangjinFaze

ISBN 978-7-5113-1599-1



9 787511 315991 >

定价：30.00元

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉黄金法则/常桦编著. —北京:中国华侨出版社,
2011. 9

ISBN 978-7-5113-1599-1

I. ①人… II. ①常… 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 (2011) 第 144527 号

●人脉黄金法则

编 著/常 桦

策 划/刘凤珍

责任编辑/文 箴

责任校对/王京燕

装帧设计/兰旗品牌设计

经 销/全国新华书店

开 本/710×1000 毫米 1/16 开 印张 17 字数 220 千字

印 刷/北京中印联印务有限公司

版 次/2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978-7-5113-1599-1

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

序 言

如今是一个人人都能成功的社会，关键是看你怎么做，怎么去努力。成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系。”

人脉就是社会关系，就是朋友圈。俗话说，多个朋友多条路，有朋友走遍天下。一个人行走社会，最少不了的就是朋友。在遇到困难时，朋友会让你一求百应，化险为夷；在事业顺利时，朋友会让你日进斗金，财源滚滚。人脉是一个人通往财富、幸福、成功的门票。有良好的人际关系，你发展的道路上就会通畅很多，在遇到困难的时候就会有人伸出援助之手。成功需要借助别人的力量，而不是单单靠一个人蛮干。一个人能取得多大成功，关键是要看他身边有什么样的人，他和哪些人交往。他交往的人决定了他成功的大小、多少。所有的成功人士都有一个共同点，那就是他拥有大量的人脉，有良好的人际关系。

好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的巨大财富。人是群居动物，每个人所从事的归根到底都是人的事业。人的成功也只能来自他所处的人群以及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，人们才可以为事业的成功开拓宽广的道路。马克思有一句话道出了人际关系对于人的重要性：“人的本质就是社会关系的总和。”社会是一张无形的大网，每一个人都是其中的一个结。当你尽可能地与更多的结建立有效而且牢固的联系时，那么你的社会关系网就越庞大，你在社会中可以施展的影响也就越大，你可以借助的他人力量也就越大。因为那四通八达的网络可以使你吸收利用他人的能量，并且将你的力量传递到远方。

人脉就是财脉，需要管理、储蓄和增值。人脉就像播种一样，播种越早，收获越早；播下的种子越多，你收获的也越多。因此，在生活中，我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通，与周围的人们实现思想与感情的无障碍交流。只有如此，我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉。社会就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，身在网中的人，只有充分地利用其中的各种资源，才能得到机会，才能赚到金钱，才能实现自己的理想与抱负……这便是培养人脉的重要性。对于每个人来说，构建人脉网络，并不只是在有困难的时候才需要，而是每天都需要这样去做。每个人应该时时拓展、维护自己的人脉，只有这样在你危难的时候才会有人帮助你。当你有困难的时候再去构建人脉网络，你会发现为时已晚。

独木难成林，没有朋友，没有好人脉的人注定很难成功。条条道路通罗马，好人脉是走向成功的一条捷径。人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。表面上看它不是财富，但是没有它，你就很难获得财富。即使你拥有很扎实的专业技能，而且是一个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。然而，如果有位关键人物协助你、支持你，那么你的出击一定会完美无缺、百发百中。这就是说，如果你懂得以极自然的、有创意的、互利的方式来经营人脉，则会强化你的竞争力。

美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获得与人相处的本领！”营造和维系好人脉，是一门学问，是一种艺术。营造好人脉，需要具有无私的心地，需要真情的投入与付出；营造好人脉，需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉，需要宽广的胸襟、达观的态度，需要具有拥抱敌人的气魄；营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表，关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉，需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法，而本书正是为大家提供营造好人脉的黄金法则。

本书结合当今人脉关系的特点和规律，介绍了如何建立人脉关系、利用人脉关系办事的方法和技巧，以及如何善用人脉为自己创造效益的方法，为读者提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功策略，帮助读者有的放矢地构建适合自己个性和风格的高能量人脉网络，不断积累人脉存折，赢得更多机遇，打造一个成功事业的平台。

目 录

第一章 好人脉是一座挖不尽的金矿

拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，人脉就是人际关系及其脉络。人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。没有好人脉的人注定很难成功。人脉就好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，就掌握了取之不尽的财富。它是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。它是你创造财富的领路人，它是挖掘财富的引导者。

人脉是一座无形的金矿

人脉宽，信息广

多个朋友多条路

成功在于好人脉

人脉就是强大的竞争力

人脉是最重要的硬件

得人脉者得天下

演好你的人脉角色

合作才能共赢

建立你的人脉资源数据库

管理好你的人脉存折

千万不要小看小小的名片

第二章 有人脉，成功就像坐电梯；没人脉，成功就像爬楼梯

成功，不在于你知道什么或做什么，更在于你认识谁。事实上，一个人能够成功，最关键的因素便是人脉。如果你现在还在抱怨，那么赶紧停止这一愚蠢的行为吧！只要你能做到积极、主动，将自己的交际圈扩大化，能够积累到够分量、够质量的人脉，那么“功到自然成”。你的命运，从此已经在本质处萌生变化，你已经变得不同于前了！

用“二八原理”经营人脉

建立人脉关系的原则

建立你的人脉圈

交朋友是一个渐进过程

与朋友分享人脉资源

拓展人脉，把陌生人变成朋友

多多进行人情投资

人际亲和力助你赢得好人脉

让自己成为有价值的人

建立归属感

拓展人脉需要积极主动

善待你遇见的每个人

第三章 人脉博弈，获得好人脉的人脉修炼术

想让自己获得人们的欢迎，想拥有良好的人际关系，想实现与每一个人的零距离对话，想让你的朋友遍布每一个地方，你就必须拥有并且掌握使你可以获得好人脉的锐利武器，丰富自己的人脉资本。

万事和为贵
敬重他人才能得到他人的拥护
态度诚恳是最好的尊重
诚信是人生最大的财富
恪守诺言，人脉才能四通八达
海纳百川，有容乃大
学会宽恕和道歉
常用的钥匙最有光泽
读懂行为语言
幽默是沟通人脉的润滑剂
学会向别人说“不”
化解别人对自己的怨恨
只有与鲨鱼同游，才能成长得更快
向落魄的人伸出你的手

第四章 人脉加法，不断拓展你的人脉圈

参加社会交往，有一些原则我们必须遵守；拓展人脉，博取好人脉，有些方法策略我们必须掌握并且操练自如。与人沟通，是一门博大精深的学问，它值得我们用一生的时间去探究。唯有如此，方可所到之处，人脉俱佳。

学会与不同性格的人打交道
为人办事，自有巧妙艺术
善于倾听的人才是真正会交际的人
选择对方感兴趣的话题
赞美拉近距离
“说”出好人脉
动之以情，晓之以理
巧打圆场得人脉
注意说话的分寸和时机
建立自己的个人博客和网站
借助网络打造最强大的人脉
经常参加高档培训班
时常优化人脉网络
整理你的人脉

第五章 优化人脉，淘出你的黄金人脉

良师益友、姻亲邻居、同学老乡、上司、下属、同事等无一不是对我们有所帮助的人脉关系。经营好自己的人脉，拥有一个好人脉，编织一个牢固庞大的人脉网络，当你需要帮助时，就会有人向你伸出热诚的双手，给你一个可以依靠的肩膀。那些成功人士正是运用良好的人际交往，为自己铺就了一条通往梦想的宽阔大道。

结识关键人物
朋友，人脉的经纬图
客户是你相当重要的人脉资源
亲戚是与生俱来的人脉宝藏
远亲不如近邻

同学，人脉资源最深厚的根基
老乡，乡土亲情培植的人脉
同事帮你最爽快
靠得住的朋友要深交
让上司助你成事
善用属下的能量
体验异性友谊的芬芳
巧妙结交知名人物

第六章 自己走百步，不如贵人扶你走一步

在中国的传统文化中，人脉的内涵就是“贵人相助”。“贵人”可能是位高权重能够提拔你的人，也可能是经验、专长、知识、技能等各方面能够指点你的人。他们是师傅、教练，或者是引荐人。自己走百步，不如贵人扶你走一步，因此，出门遇“贵人”，便可吉星高照、一帆风顺，甚至迈向成功。所以，找到自己的贵人，并博得他们的信任和赏识，应该成为你人脉规划中的一部分。

贵人是成功的助推器
贵人相助赢得人生
站在贵人的肩膀上才能快速成功
贵人相助，麻雀也能变凤凰
让贵人赏识你的才干
寻找生命中的贵人
把对手变成贵人
让伤害你的人成为你的贵人
让陌生人成为你的贵人
人生处处皆贵人
发现职场贵人的隐身之处
异性朋友中的贵人多
你就是自己的贵人
让自己成为别人的贵人

第七章 善用人脉，人脉就是财脉

人脉就是财脉，结识更多的人，就等于增加了更多的财产。现代经商，关系是十分重要的。要广交朋友，说不定什么时候就会对你有所帮助，而且也许是很大的帮助。有效的关系网能使事业突飞猛进。

人脉是每一个人的财脉
人脉是获得财富的决定力量
人脉为你的财富镀金
善用人脉，攀登财富之巅
日常的人脉积累帮你创造财富
用心编织你的财富网络
在适当的场合拓展财脉
每一个财脉背后都有另一个财脉
向长者智者学习智慧
抓住职场中的核心人脉

画出你的财脉网络图
好财脉也需要精心呵护

第八章 避免误区，远离人脉交往的禁忌

在营造好人脉的过程中，常常会受到各种意外的不利因素的干扰。因此，要学会排除这些障碍，实现与周围人们的心与心的交流。唯有如此，才能避免一些不必要的纷争和误解，才能结交天下的朋友。

莫做不速之客

“小团体”要不得

别做入乡不随俗的事情

小聪明害死人

不要随便打探朋友隐私

和事佬不可随意做

朋友之间不可太亲密

海口不要随意夸

异性之间不可太暧昧

给朋友分类

顾及朋友的自尊

别冷淡落魄的朋友

人情账糊涂不得

第一章 好人脉是一座挖不尽的金矿

拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，人脉就是人际关系及其脉络。人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化剂。没有好人脉的人注定很难成功。人脉就好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，就掌握了取之不尽的财富。它是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。它是你创造财富的领路人，它是挖掘财富的引导者。

人脉是一座无形的金矿

生活中的每一个人都有着自己的人脉网络，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

好人脉这座金矿，它可以给你带来巨大的财富。世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用人脉来推销自己，找到一份好工作的。

哈维·麦凯大学刚毕业就进入了失业大军。因为当时全国经济萧条，工作太难找了。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物。父亲的朋友中有一位叫查理·沃德的先生——布朗·比格罗公司的董事长，他经营着全世界最大的月历卡片制造公司。4年前，沃德因税务问题而入狱服刑。哈维·麦凯的父亲发现别人控诉沃德逃税的案件有些失实，于是赴监采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常感激麦凯的父亲。

出狱后，他对哈维·麦凯的父亲说，如果孩子毕业后想找个好工作，他可以帮忙。

父亲抱着试试看的想法让哈维·麦凯给沃德的公司打电话。

谁知沃德回答得十分干脆，他说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”次日，哈维·麦凯如约而至。哈维·麦凯为面试做好了充分的准备，谁知招聘会却变成了十分愉快的聊天。沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访，整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后，沃德说：“我想派你到我们的直属公司工作，就在对街——‘品园信封公司’。”

就这样，哈维·麦凯不但顷刻间就有了一份工作，而且拥有最好的薪水和福利。

那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

在品园信封公司工作期间，哈维·麦凯熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，其中最大的收获就是他为自己积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。

哈维·麦凯常常对别人谈起自己的成功经历，他说：“感谢沃德，是他给了我工作，是他创造了我的事业。”

沃德，一个曾经身穿囚衣的犯人，都有可能成就一个人的人生和事业，因此，你不要忽视、放弃和周围每一个人建立好人脉的大好机会。你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人，成为你事业中重要的顾客。

好人脉能够为你创造机遇。不善于经营好人脉的人无法有效地把握迎面走来的机遇，常常与机遇失之交臂。拥有好人脉就拥有机遇。

“火花”收藏家吕春穆原是北京一所小学的美术教师。一天，看到杂志上刊登了一位教师利用收集到的火柴商标激发学生的学习兴趣 and 创作灵感的报道，他决定收集火花。为了能够尽可能多的收集到各种各样的火花，吕春穆展开了广泛的交际活动。他写了200多封索要火花的信发到各地火柴厂家，不久就收到六七十多个火柴厂的回信，并有了几百枚各式各样的精美的火花。

此后，吕春穆主动走出去，以“花”为媒，以“花”会友。广泛的交友活动，使他在“火花”收藏方面取得了非凡的成就。1980年，他结识了在新华社工作的一位“花友”。这位朋友不仅仅送给他20多套火花，还建议他向江苏常州一位“花友”索购一本“花友”们自编的《火花爱好者通讯录》。由此吕春穆结识了国内100多位花友。吕春穆与各地“花友”交换藏品，互通有无；他利用假期，遍访各地藏花已久的“花友”，还通过各种途径与海外的集花爱好者建立起联系。就这样，广泛的朋友交往为吕春穆的成功创造了更多的机会。

吕春穆先后发表了几十篇有关火花知识的文章，还成为《北京晚报》“谐趣园”栏目的撰稿人。吕春穆的火花藏品得到了国际火花收藏界的承认，他也因此成为国际火花收藏组织的会员。1991年，他的几百枚火花精品参加了在广州举办的“中华百绝博览会”……吕春穆以14年的收藏历史和20万枚的火花藏品，被誉为“火花大王”而名甲京城，独领风骚。

很显然，吕春穆的成功得益于他为自己营造的好人脉。他以“花”为媒，结识朋友，再通过他们认识更多的朋友，一直把关系建立到全球，从而令一次次机会降临，使他走向了成功。

人们成功机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。因此，我们应把营造好人脉与捕捉成功机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断扩大自己的人脉网，发现和抓住难得的发展机遇，进而拥抱成功！

人脉宽，信息广

世界各地互联互通的程度越来越深，蝴蝶效应日益显现。当各种各样的信息扑面而来，各种信息网络可以帮助个人更好地做出决策，从而取得自己想要的成功。

时代的发展，通讯工具的进步，使得人们可以随时随地地无障碍地进行交流。不论你在教室、会议室、工作站或实验室里，打电话给自己同学、同事或朋友们，互相交换意见、想法，甚至认识一下彼此的朋友，都是十分便捷的。

认识的人愈多，获得信息的过程也愈快，掌握的信息也愈广泛。

具备沟通与建立人际网络的能力可以增进经营成果。发明“戴克公开演说法”的戴克就曾说：“沟通是一种接触运动。”

在南京化学公司服务的柯维博士就强烈支持建立个人通讯网络的做法：“如果同事之间因为没有内部通讯系统而导致彼此缺乏沟通，许多研究计划都可能因为重复而白白浪费掉。”

敞开自己的胸怀打入人群，并与人分享信息，是实现个人与周围人的共赢的圆满状况。

当你已经为自己建筑了一个全面的人际关系网络时，你会发现好人脉对自己的工作与事业大有助益。

有一种洗发水做了如下广告：“我告诉了两个人，他们又告诉了另外两个人……”接下来屏幕中出现了数不尽的女性，个个拥有漂亮而干净的秀发。女人因为人脉获得美发的奥秘，商人因为人脉获得了市场与机遇，比如时下流行的安利、雅芳等直销方式。

当你与人沟通、分享资源并建立了一个庞大的人际关系网络时，你会发现这不仅使你有能力管理自己的生活，更让你能充分享受生活并应付其中的变化。

在决定选择这条路之前，我们仔细评估建立人际网络的好处。最为明显的益处便是人们常说的“信息就是力量”，“人脉宽信息广”，我们因此可以与人分享。在工作中，人们可以通过公司的通知、报告与自己所做的研究获得“正式”的信息。而生活中，通过同事、朋友间的闲聊与流言的散播所获得的非正式情报却也同等重要。

日本前外相宫泽喜有一个著名的“电话智慧团”。人们只要观察一下，就不难发现，每当宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的考虑时间；如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复。这些答复来自他的10名智慧团成员，也就是我们所谓的“人的情报”。

在现在这个信息化社会中，一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉网为你

提供情报，成了决定工作成败的关键。

多个朋友多条路

朋友越多，路子越宽，事情就越好办。

几千年来，这个道理已经被无数的经验和教训所验证。一个优秀的人往往能影响他身边的人，能接受他们，使自己与他们之间的关系更好。好人脉是成大事者最重要的因素，也是必备的条件。因为人脉越好，事情就越好办。

频繁而适度的社会交往为人们提供了这样的可能：既让你结识他人，也让他人认识你。当彼此间的品行、才干、信息得以了解的时候，活动就可能结出两个甜美的果实，密切彼此的友谊和获得发展的机遇。从一定意义上说，社会交往是你成功机遇的介绍人。因此，着意开发人际关系资源，对于人们捕捉机遇，走向成功具有重要意义。

许多人在办事不顺或者四处碰壁的时候，经常会有这样的感触：“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作！”因为，只要你和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是好人脉所拥有的巨大力量。事实上，你构筑好人脉，关系网越宽广，做起事来就越方便。

可见，搭建丰富有效的好人脉网络是我们到达成功彼岸的重要因素。

李华就职于南京市一家大银行，奉命写一篇有关某公司的资信报告。他知道某个人拥有他非常需要的资料。于是，李华去见那个人。那个人是一家大工业公司的董事长。当李华被迎进董事长的办公室时，年轻的女秘书进来告诉董事长，她这天没有什么邮票可给他。

“我在为我那8岁的女儿搜集邮票。”董事长对李华解释。

李华先说明他的来意，开始提出一些自己想了解的问题。董事长的说法很含糊、概括、模棱两可，可以说没有什么有效的信息。他根本就不想把心里的话说出来，无论李华怎样试探都没有效果。这次见面的时间很短，事实上也没有实际效果。

“坦白说，我当时不知道怎么办，”李华说，他把这件事告诉自己的朋友，“接着，我想起他的秘书对他说的话——邮票，8岁的女儿……我也想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下邮票。”

“第二天早上，我再去找他，我带了一些邮票要送给他的孩子。我是否能被很热诚地带进去呢？是的。他满脸带着笑意，客气得很。‘我的小娜一定会喜欢这些，’他一面不停地说，一面抚弄着那些邮票，‘瞧这张！这是一张无价之宝。’”

“我们花了一个小时谈论邮票，看他女儿的照片，然后他又花了一个多小时，告诉我所想要知道的全部资料。我甚至都没有提议他那么做。然后，他又叫下属进来，问他们一些问题。他还打电话给他的一些同行，告诉我一些事实、数字、报告和信件。用一位新闻记者的话语来说，‘我大有所获’。”

许多情况下就是这样，当你无法与关键人物建立关系时，事情往往很难取得进展；可一旦你与他建立联系，无论多么难办的事情都立刻变得容易多了。

成功在于好人脉

一个人的成长、发展、成功、成才都是在人际交往中完成的，甚至一个人的喜怒哀乐也都与他的人脉关系息息相关。没有人际交往，人们不知道会面临什么样的遭遇；没有人际交往，人们就组不成家庭、社会和国家，更谈不上个人的前途和发展。

在现实生活中，人们常会发现有些人很有才华和能力，却总得不到提拔和发展，其重要原因是缺乏好人脉。

美国流行这样一句话：“智商(IQ)决定录用，情商(EQ)决定提升。”人际关系专家曾向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答解雇的理由是什么。”结果是无论什么地区、什么行业的雇主，70%的人都给出了这样的答复：“他

们是因为与别人相处不来而被解雇的。”雇主们表示 95% 被解雇的员工是因为人际关系差，只有 10% 的人是因技术能力低下。

成就大事业的很多商界人士都意识到了人际关系对一个人成功的重要性，而且建立并有效地利用了自己的人脉关系。

曾任美国某铁路公司总裁的 A.H·史密斯说：“铁路公司的 95% 是人，5% 是铁。”

成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”

现实告诉人们，无论你从事什么职业或专业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了 85% 的路程，在个人幸福的路上走了 99% 的路程了。正因为如此，美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价去获得与人相处的本领。”

人际关系专家曾从各个不同的角度作了大量研究，结果都证明：越是懂得好人脉的重要性，那么人们在与人际交往的过程中就越主动积极，其人际关系也越融洽，就越能适应社会，其工作业绩也越大。

莫洛担任美国摩根银行股东兼总经理的时候，年薪高达 100 万美元，后又担任了美国驻墨西哥大使，一时在美国声名鹊起。最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛，后来缘何有如此惊人的成就呢？

莫洛一生中最大的转折点就是他被摩根银行的董事们看中，被人们推上摩根银行总经理的宝座，一跃而成为全美商业巨子。据说摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅因为他在企业界享有盛名，而是因为他在企业界和政府官员中具有好人脉。

“好人脉”，这真是一个奇妙无穷的词啊！

吉福特本是一个小小的店员，后来任美国电话电报公司的总经理。他常常向人们介绍自己的成功经验。他认为人脉是一个人成大事的主要因素，人脉在一切事业里都极其重要。一点没错，拥有好的人脉关系是我们事业成功的必备条件，它是我们的一笔不可多得的无形资产。

纽约市银行总裁凡特立伯向世人表示，自己在雇用任何一位高级职员时，第一步要了解的便是这人是否有人称道的人脉。

著名魔术大师豪华·哲斯顿最后一次在百老汇上台的时候，《创富学》作者希尔曾经在大师的化妆室里呆了整整一个晚上，向他不停地请教问题。哲斯顿，这位被公认为魔术师中的魔术师，前后 40 年曾到世界各地一再地创造幻象，震惊观众，使大家吃惊得喘不过气来。共有 6000 万人观看过他的表演，而他赚了几乎 200 万美元的利润。

希尔希望了解哲斯顿先生成功的秘诀。哲斯顿的回答令人吃惊，他说自己的成功与学校教育没有什么关系，因为他很小的时候就离家出走，成为一名流浪者，搭货车、睡谷堆、沿门求乞。年幼的哲斯顿是靠坐在车中向外看着铁道沿线上的标识而认识了字。于是希尔问哲斯顿对魔术知识的掌握是否远远胜过别人？答案出乎意料，他告诉希尔，关于魔术手法的书已经有好几百本，而且有几十个人跟他懂得一样多。但他有一样东西，其他人却没有。那就是，哲斯顿不仅对魔术怀有深厚的热情，而且对他的观众非常真诚。他告诉希尔，有些魔术师会这样看待台下的观众：“坐在底下的那些人是一群傻子、一群笨蛋；我可以把他们骗得团团转。”但哲斯顿却与他们想的不一样，他每次一走上台，就对自己说：“我很感激，因为这些人来看我表演，他们使我能够过一种很美好的生活。我要把他们当作朋友，并把我最高明的手法表演给他们看看。”

哲斯顿在每一次走上台时，总是一再地对自己说：“我爱我的观众，我爱我的观众。”

希尔听完后总结说，哲斯顿的成功秘诀就是如此简单，那就是富有爱心。很多观众甚至因此成为哲斯顿的朋友。

一点都不假，有付出就会有回报。只要用心去浇灌了你的好人脉这棵大树，它必将结出

成功的硕果！

人脉就是强大的竞争力

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更加快速地获取有用的信息，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。

现任得谥科技总经理的梁明成观察，在新竹科学园区，许多工程师都将心力放在技术研发上，而忽略与人的互动，缺少了个人竞争力的杠杆相乘作用。

梁明成说，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”。

尤其是高科技产业成长快速，机会也很多，如果工程师们永远不打开另一扇门，不听听别的声音，不但可能面临“技术落后，被时间淘汰”的风险，也无法晋身管理阶层，更无从探知将技术、市场与行销各领域整合的乐趣，格局也将受到局限。

如今，人们一谈到人脉，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。

哈佛大学为了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色，就曾经针对贝尔实验室顶尖研究员做调查。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才才会采用不同的人际策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能对自己有帮助的人培养良好的关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

哈佛学者发现，当一位普通的研究人员或表现平平的实践员遇到棘手的问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候没有回音，而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题，这是因为他们在平时还用不到的时候，就已经建立了丰富的资源网，一旦有事请教立刻便能得到答案。

在你的“人生存折”中，除了金钱、专业知识，你有多少人脉？你的“人脉竞争力”有多强？未来，你打算让这个存折变成怎样的数据库？

如今，在一片“专业至上”的社会氛围中，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”。

身经百战的投资专家台湾所罗门美邦财务顾问董事长杜英宗则肯定地说：“人脉，或者说人际关系，这是一门人生的大学问，很重要。”

在投资银行的战场上，“专业是利刃，人脉则是秘密武器”，如何以极自然的、有创意的、互利的方式去经营人脉，是胜负的关键。

专门为企业提供人力资源顾问的美商惠悦企管顾问公司副总经理周淑媛分析：“过去，企业招募人才时，专业知识、学习能力都是首要条件。但渐渐地，在十倍速的知识经济时代，技术、知识迅速更新，光靠一个人的力量无法达成任务。如果一个人懂得培养人脉网络的支持体系，将强化他的个人竞争力。”

作为群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。如果一个人没有一定的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个定律：人脉就是财脉，开拓人脉就是广招财脉！

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。

美国前总统西奥多·罗斯福在回忆自己的成功历程时，曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

如果一个人没有良好的人际关系，即使他再有知识，再有技能，那也很难得到施展的空间。在哈佛商学院进行的一项领导能力调查中，人们发现：

管理人员的时间平均有 75% 花在处理人际关系上；

80%的企业的60%以上开支用在人力资源上。

管理者所订计划能否执行与执行成败，关键在于人。

可见，无论何时何地，作为一个社会，一个国家、地区，一个团队最大、最重要的财富是人。

对于我们个人而言，人脉资源同样重要，如果你想获得事业的成功，就应尽早建立自己的人脉。有了人脉，你就获得了强大的竞争力，就会在竞争中胜出。

人脉是最重要的硬件

很多人都嫉妒那些运气好的人，他们摔倒了有人扶，上马时有人搀，就算落水了也有人给丢救生圈，可是为什么偏偏自己仿佛总是走了“狗屎运”，所遇非人，所做非事，总是事事不对，件件不顺。生意场上大概常常会有这么一些人，他们老觉得升官发财的总是别人，倒霉事、烦心事就摊上自己了。

难道真是运气在作怪，是运气在引领着每一个人的财运到来，还是“狗屎运”光顾？这种说法简直是荒谬透顶。你为什么缺少财运？其实不是你手气不好，也不是你“狗屎运”缠身，而是你“人脉”不行！

你可以关注一下那些“走运”的人，会发现他们无一不是广交朋友、善结人脉的高手。因为他们的朋友遍布各行各业、角角落落，无论商业领域或者其他领域，哪里都有他的“极品眼线”，所以，生意上或是市场上一有什么风吹草动的，他们无不是第一时间知道，他们总能成功获得“第一手资料”，这样他们事事都在人先，成功自然也“近水楼台”了。

在当今这样的信息化时代，“第一手资料”的作用更是不可小觑，而你的人脉正是第一手资料的缔造者。

人脉资源越丰富，“第一手资料”便越多，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得又快又多，这已经是人所不争的事实！所以不要再抱怨自己的财运不好，现在你应该明白不是你的财运不好，而是你的人脉还不够丰富，还不够强大，因此你还不能够成功。

还等什么呢？赶紧打造你的强大人脉吧。在这个信息化社会，人脉就是机遇，人脉就是财富，“得人脉者方能得天下”，这已经成为很多生意高手为人处事的重要法则。

现实生活告诉我们“聚财先聚人”，没有人脉很多事情都很难干成。也许你有的是技术和一身的本领，同时还有一些资金，但是由于缺少人脉，往往导致你事业上的进展举步维艰，看好的项目一再搁浅。你摸打滚爬就是不见明显的成效，这一切很可能在于你缺少人脉。

如果你想改善这一状况，必须从人脉入手。你只要攻克了这一薄弱环节，其他的都会逐步到位。如果你没有钱，有朋友资助你；如果你没有技术，有朋友加盟提供，还有朋友为你提供场地，这样你的创业计划或者生意项目很容易就红红火火地展开了。

于是，有人认为，在成功的所有条件中，人脉才是最重要的硬件。有了它，赚钱才会轻而易举、源源不断！如果缺少了它，很多时候，你就会一筹莫展！确实如此，人脉才是赚钱的硬件。对这些硬件的运用能力越强，预示着你能取得的成功将越大。哪怕在将来竞争越来越激烈的时代，丰富的人脉也足以使你绝处逢生，最终带来丰厚的财运。

萨加烈曾说过这样的话：“如果要求我说一些对青年有益的话，那么，我就要求你时常与比你优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言，这是最有益的。学习正当地尊敬他人，这是人生最大的乐趣。”结交一流人物能让自己更强，经常与有价值的人保持来往，这不是庸俗，这是你向上的力量。多与有益的人相结交，结交成功的前辈，往往能够转换一个人的命运。

里昂是美国加利福尼亚州小镇上的铁道电信事务所的新雇员。在16岁时，他便决心要独树一帜。17岁时，他当了管理所所长，后来，先是在西部合同电信公司，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是：“在学校要和一流人物结交，有能力的人不