

个人成功的第一生产力

人脉

李春生◎编著

在人脉社会左右逢源的成功心法

INTERPERSONAL RELATIONSHIPS

100%成功=20%学识+80%人脉

的成功人士都知道，
的不是你知道什么，而是你认识谁！

凡人因
名人因



而富
而贵

世界图书出版公司

C912.1
L136



郑州大学 *04010308204M*

06

人脉

—— 个人成功的第一生产力

李春生 / 编著



C912.1
L136



世界图书出版公司

广州·上海·西安·北京

Gay 97/02

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉 —— 个人成功的第一生产力 / 李春生编著. — 广州:
广东世界图书出版公司, 2004.12

ISBN 7-5062-7037-4

I. 人… II. 李… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 084783 号

人脉——个人成功的第一生产力

出版发行 : 广东世界图书出版公司

(广州市新港西路大江冲 25 号 邮编: 510300)

电 话 : 020-84451969 84453623

[http: //www.qdst.com.cn](http://www.qdst.com.cn)

E - mail : pub@qdst.com.cn

经 销 : 各地新华书店

印 刷 : 深圳市鹰达印刷包装有限公司

版 次 : 2004 年 12 月 第 1 版 2004 年 12 月 第 1 次印刷

开 本 : 880 毫米 × 1 230 毫米 1/32

印 张 : 6.75

字 数 : 170 千字

书 号 : ISBN 7-5062-7037-4/F·0018

出版社注册号 : 粤 014

定 价 : 18.00 元

如发现因印装质量问题影响阅读, 请与承印厂联系调换。

代序

与狼共舞

这是一个真实的故事。

一个名叫杰弗逊的美国人，从小就非常向往外面的世界，想先环游世界再回学校念书。

尽管杰弗逊家庭经济条件很好，但是父母并不给他钱，他也没向家里要，高中一毕业就先去阿拉斯加伐木存钱。阿拉斯加夏天日照时间长，太阳到午夜才下山，三点多又升上来了。他一天可以工作十六个小时，伐木一季的工资可以让他环游世界三季。

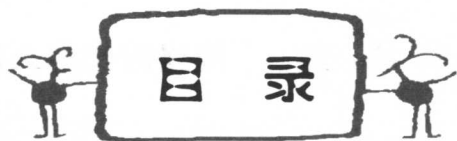
就在阿拉斯加，一天他在山上听到狼的嗥叫，声音很是凄惨，于是就紧张地四处搜寻，结果发现是一只母狼的脚被捕兽器夹住，正在哀嚎。他想释放母狼，但母狼很凶，无法靠近。母狼在不停地滴乳，他推测狼穴中肯定还有小狼。于是，他与同伴费了九牛二虎之力找到狼穴，将四只小狼抱到母狼身边吃奶，四只小狼得救了。为了维持母狼的生命，他又把自己的食物分给母狼吃，晚上还得在母狼附近露营，以保护这个狼家庭免受其他人伤害。

一直到第五天，他去喂食时发现母狼的尾巴稍微摇了一摇，他知道他已开始获得母狼的信任了。又过了三天，母狼才让他靠近，他才得以把兽夹松开，把母狼释放出来。母狼自由后，舐了舐他的手，让他替她的脚上药后，才带着小狼走开，一步一回头，甚是留恋和感激。

他从这件事中感悟到：先释放出自己的诚意，对方一定会以诚相报。在走遍世界两年之后，他回大学念书。大学毕业后他进了公司，他在公司中以诚待人，先假设他人的行为都是善意的，再解释其行为本身，同时，他常帮助别人，从不斤斤计较。就这样，他建立了广泛的人脉，几乎每年都要晋升一级，一直做到现在的总工程师。

人类可以让凶猛的野狼来舐他的手，成为朋友，难道人类不能让另一个人放下武器成为朋友吗？和谐的人脉源自心与心的沟通。

你的人生，是由你自己创造的。如果你内心的看法和信念是积极的，那是你自己创造的；如果你内心的看法和信念是消极的，那也是你自己创造的。



第 1 章 把把人脉 1

100% 的成功 = 20% 的学识 + 80% 的人脉

聚焦人脉 / 2

- 一、人脉——成功的点金石 / 2
- 二、人脉——可再生资源 / 5
- 三、行动起来，打造人脉 / 9

张开你的人际关系网 / 15

- 一、点击人际关系 / 15
- 二、交际的完美境界 / 16
- 三、保持人际关系的距离与弹性 / 18

第 2 章 网络时代的人脉.....23

曾有一幅关于网络的漫画：画着一只正在上网的狗，露出狡猾的表情，很高兴地说：“在网络上最大的好处就是：人们永远不会知道你是一条狗。”

SOHO 一族的成功秘方 /24

- 一、QQ，抠！抠！！ /26
- 二、聊天室里的天使 /30
- 三、BBS 上的救世主 /32

网上 Salon/35

- 一、P2P 好人缘 /35
- 二、开辟一方领地 /38
- 三、迷人的 E-mail/39
- 四、网络人脉的市场化 /41

第 3 章 初涉人脉池.....45

只有用放大镜看自己的错误，而用相反的方法看他人的错误时，你才能对自己和他人有个较为公正的评价

原理的运用 /46

- 一、心理效应 /46
- 二、六度效应 /48
- 三、群聚效应 /49

从绅士和淑女开始 /51

- 一、登上社交舞台 /51
- 二、在心中为自己喝彩 /56
- 三、酒下肚，成朋友 /61
- 四、女性人脉 /65
- 五、男女对对碰 /70
- 六、与心相约 /73

徜徉人脉池 /75

- 一、融入交际圈 /75
- 二、“贵人”就在你身边 /80

第 4 章 构筑人脉长城85

100%的成功沟通 = 7%的语言（文字）+ 38%的语言（语调）+ 55%的肢体语言

沟通，再沟通 /86

- 一、沟通心法 /86
- 二、成功沟通的招数 /89
- 三、寒暄尽在有心中 /92
- 四、闻弦歌，知雅意 /100
- 五、该出口时就出口——拒绝 /103

好人有好报 /109

- 一、信任——你的美丽之处 /109
- 二、送之有礼，收之无愧 /112

三、过犹不及——不要对人太好 /121

四、撒撒谎吧 /122

五、你有多少个救火员 /125

一语道破天机 /127

一、健康的人脉网 /127

二、在玩笑与口头禅之间 /129

三、重话轻说不伤人 /133

四、直面尴尬 /140

五、化敌为友 /143

六、切莫掉进人脉陷阱 /146

第 5 章 人脉为我所用 149

西南政法大学的毕业生遍布中国司法实务界和学术界,这就是中国法律界有名的“西政现象”

家和万事兴 /150

一、家家有本难念的经 /150

二、夫妻相处之道 /153

三、不要掉进代沟的深渊 /157

借用师友的助力 /160

一、从良师成大业 /160

二、偕同窗共扶持 /162

职业场上，一锤定音 /165

- 一、人脉应用第一关 /165
- 二、人在职场，站稳立场 /168
- 三、血型与人际关系探密 /172
- 四、留个空间给自己 /173
- 五、借助人脉，轻松跳槽 /177

第 6 章 打造你的人脉网..... 181

当你拥有一定数量的人脉关系，一定要像经营企业一样，把你的人脉组织成一个强有力的网络

人脉资源的有效管理 /182

- 一、树立人脉资源管理意识 /182
- 二、建立人脉CRM系统 /184
- 三、名片名片，关系再现 /187
- 四、人脉永驻 30 招 /189

人脉的良性循环 /192

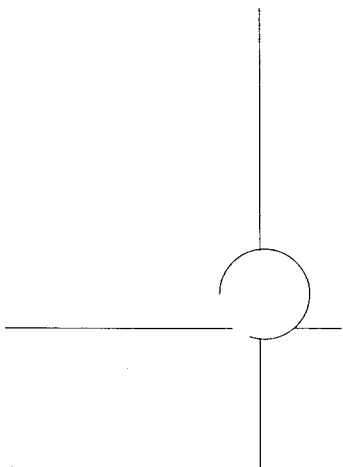
- 一、提高你的交友情商 /192
- 二、强化好的结果 /194
- 三、勿以善小而不为 /195
- 四、提升人脉竞争力 /197

第 1 章

把 把 人 脉

100% 的成功 = 20% 的学识 + 80% 的人脉

聚焦人脉



一、人脉——成功的点金石

1. 正视人脉

人人都希望成功，但真正成功的毕竟是少数，为什么？是因为他们命中注定就应该是成功者，还是因为他们的出身、社会地位、家庭条件、人际关系、个人能力、信念等造就了他们的成功？

人人都能成功，成功固然与遗传有关，但主要还是取决于后天的努力。每个人一生下来，就受到自身的家庭环境、生活环境等因素的影响和制约，但这些因素并非不可改变，人脉就是改变这些因素的利器。

那么，究竟什么是人脉呢？怎样才能创建使你达成成功的那80%的人脉呢？

人脉即人际关系与脉络，换一句话来说，就是每个人的社交网络(Personal Contacts and Network)。

许多人一提起社交就皱眉头。不能说他们无知，因为从电影或电视上我们得到太多的错误或扭曲的信息：社交就是吃、喝、玩、乐、

嫖、赌的应酬，就是尔虞我诈、口蜜腹剑的算计。其实，客观地说，社交是一个社会性的活动。人是社会的人，只要一息尚存，就要与其他人进行交往，即使是荒岛上的鲁滨逊，也还有个星期五与他相伴。所以我们所讲的社交是比较广义的范畴，涵盖了一个人所有的人际关系，如家庭关系、师生关系、工作关系等。而如何建立人脉则是一种科学，一门艺术，绝非只是吃饭喝酒而已。

小词典

人脉是人际关系及其脉络，只有将人际关系串成一个网络，有意识地去维护、运用，并进行扩张，这样的人际关系才可以称之为人脉。如果说人际关系有其自发性，而人脉则纯粹是靠自己辛勤耕耘了。

在一个讲究双赢或多赢的时代里，大家也逐渐认识到，一个孤军奋战的英雄是难以成就大业的，只有通过强大的人脉平台，才能造就传世的伟业。

每个人的内心深处都会有所企图，或许你会说我不图高官，不图厚禄，不图学位，但没有人说不想让自己“永垂不朽”。求长生者、立牌坊者均是这一思想的变相反映而已，究其实质，即是图“可大可久”。大是空间，久是时间。空间求其至大，就要广结善缘，交往广阔，过从甚密，结交各路英才；时间求其永恒，就要死而不亡，肉体消失，精神永存，长留人心，让别人永怀长思。单就“大”而论，就要懂得“有缘惜缘，无缘随缘”，“珍惜任何相处的时刻”，“把握任何相处的机会”，尽情扩大，以致于无穷无尽；还要懂得将人际关系中妨碍自身发展的因素——自私、偏见、心胸狭隘等揪出来——铲除，成为“只有才华，毫无脾气”，到处都受欢迎的人物。到那时，人缘好、人脉广、助力大，成功自然也就快了。进而凡事自我要求，凡事体谅别人，凡事心存感恩，凡事助人为乐，一路走来，始终如一，则胜利在望，成功可期！

2. 建立人脉的原则

建立人脉是一门值得学习的软性技术，不是一蹴而就的，要想建立成功的人脉信息网络，首先须有以下的基本观念与原则：

(1) 互助是人脉的精义。人脉的基础在于互助，是一种双向或多向的交流，所以首先要有正确的观念：要别人能心甘情愿地帮助我们，我们必须要先存有帮助别人的心意，而非只想从中得到好处。相互帮助与提携是培养人脉资源的最佳途径。

(2) 人脉是一种长期的人际关系。人脉一旦建立，就需要我们去维护和加强。也许平常没有感觉，但是哪一天你有需要的时候，这些平时撒下的种子，都有可能及时开花结果。

(3) 集中注意力。无论你参加什么活动，都必须全身心地投入其中，悉心观察，仔细聆听，勇于表达自我。私人交往时，注意你身边的每一个人；和人交谈时，注意倾听每一句话，如此专注的态度，可以让你掌握更多的信息。同时，你还要留意在适当的场合同适当的人谈适当的话题，或提供适当的帮助。

(4) 高度的弹性与适应力。许多工作并不完全符合你的期望，此时惟有高度的弹性与适应力才能令你扭转乾坤，愉快地胜任。例如，虽然你期待进入财务策划部门工作，但是公司仅有会计部的空缺，那么不妨先接受，或许借着这份工作，你可以建立更佳的人脉信息网络，以利于日后调换部门或者转职他处。

(5) 目标定位。为了更合理地规划你的职业生涯，确定一个适合你的人生坐标，以此为主线，有意识地去结交潜在的能使你达成目标的人，当然也不要忽视其他人。

(6) 勇于表达自我。现阶段，我们多半仍以谦逊为美德，在自我表达这方面，趋于保守。当今社会，竞争难以避免，让人知道你的优势是什么，一定要把握机会让别人了解自己，不要不好意思呈现自

己，让团体里的人知道你的专长是什么，你目前可以提供怎样的服务。如果我们对待人处世的心态行为不能及时作出调整，势必影响我们人脉网络的建立。

(7) 常怀感恩之心。向所有帮助过你的人致谢，这是最容易被忽略的一环。得到帮助后，及时向人致谢，既能表达我们的感激之情，又能维系与他人的良好关系，可谓是一举两得。人脉网络非一朝一夕可成，而是借助日积月累的社交活动才建立起来的。倘若平时不注重交往，一旦有事情，难免不被列为“无事不登三宝殿”之流。

在人脉网络中，你必须要建立自己的核心地位。让自己成为一个八面玲珑的交际者，是别人眼中的资源中心，而非只是寻找机会的投机分子，或者仅是一个闲聊的对象。

当我们用耐心和毅力去经营时，自然可以逐渐建立起丰足的人脉，这是人生最有价值的无形资产。

二、人脉——可再生资源

对于创业者来说，资源可分为外部资源和内部资源两种。内部资源主要是指通常所说的有形资产及无形资产，也就是创业者个人的能力，以及所占有的生产资料及知识技能。而大多数的创业者更重视外部资源。外部资源包括

一个人的社会地位、所处的社会环境、人脉等软性条件。其中最重要的一点就是人脉。一个创业者的成功之路有多长多宽，看一看他建立



和拓展人脉资源的能力就可以知道。

小词典

人脉的互动理论

从功用性出发，人与人之间所形成的网络可分成六大类，通常人们可能不只是专一于某一种类型，很可能处在不同的关系中，所采用的形式也不同。

- (1) 利人利己 (WIN-WIN): 助人一臂之力，自己也成长。
- (2) 损人利己 (WIN-LOSE): 你死我活，打压他人，自己成长。
- (3) 损己利人 (LOSE-WIN): 燃烧自己，照亮别人。
- (4) 两败俱伤 (LOSE-LOSE): 鹬蚌相争，渔人得利。
- (5) 独善其身 (WIN): 自扫门前雪。
- (6) 好聚好散 (WIN-WIN OR NO DEAL): 买卖不成仁义在、不合则散。

想一想

与人相处的方式和效果

	相处方式	与相处对象的关系	相处对象的性格特点	“利用”对方资源的程度	对方“利用”你的程度
1	利人利己				
2	损人利己				
3	损己利人				
4	两败俱伤				
5	独善其身				
6	好聚好散				

一个创业者如果不能在最短时间内建立自己最广泛的人际网络，那他的创业之路可能走得非常艰辛。除非他像比尔·盖茨，能弄出一个特立独行的产品，独霸市场，使之一时无人可以取代。

创业者可以利用的人脉资源有以下几个方面：

1. 亲戚资源

亲戚资源是与生俱来就形成的，也是每一个创业者发展的基石。它是人脉资源中最稳定也是最牢固的资源。

利用亲戚资源创业者大有人在。“打虎亲兄弟，上阵父子兵”，李泽楷作为李嘉诚的二公子，一天就赚了他老爹一辈子的钱。但不可否认的是，李泽楷的成功无疑也是借助其家族丰厚的人脉资源，才一举成为香港首富之一的。

其他名人亦不乏其例，英若诚与英达父子，陈强和陈佩斯父子，三株集团的吴炳新、吴思伟父子，杨澜与吴征夫妇。凡此种种，皆借助了亲戚的人脉资源，才相得益彰，成就大业。

2. 同学资源

北京大学有一个由“金融投资家进修班”学员组成的同学会，仅有200余人，控制的资金却高达1200亿人民币。

一位创业者在接受《科学投资》杂志采访时说，他到中关村创立公司前，曾经花了半年时间到“北大企业家特训班”上学、交朋友。他开始的十几单生意，都是在同学之间做成的，或是由同学帮着做成的。同学的帮助，在他创业的起步阶段起了很大的作用。

3. 同乡资源

同乡之间因其具有共同的人文地理背景，使老乡之间有一种天然的亲近感。历史上，曾国藩喜用湖南兵；而徽商和晋商不管在哪里，都是拉帮结派。正是同乡之间的互相支持，才成就了徽商和晋商历史上的辉煌。在很长一段时间内，中国几乎所有商业繁盛之地，其最惹眼、最气派的建筑都是同乡会馆。如今，一个人要外出创业，比如一个湖南人要到深圳创业，或者一个福建人要到纽约创业，老乡众多仍然