

人际攻略

每个人都生活在盘根错节的人脉网络中

赢在 人脉

成功是因为有一个良好的人际平台

林凌一◆编著

卡耐基在研究成功学时得出一个结论：一个人的成功，有85%取决于人脉建构与经营的状况。每个人都生活在盘根错节的人脉网络中，要想生活充满乐趣、事业一马平川，谁也离不开他人的帮助与扶持。

 中国纺织出版社

人际攻略

每个人都生活在盘根错节的人脉网络中

赢在 人脉

成功是因为有一个良好的人际平台

林凌一◆编著

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在人脉/林凌一编著. —北京:中国纺织出版社,
2005. 9

ISBN 7-5064-3443-1/C·0058

I. 赢… II. 林… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 066301 号

责任编辑:王学军

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司 各地新华书店经销

2005 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本:640×960 1/16 印张:22.25

字数:220 千字 印数:1—6000 定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



前言

一

仿佛一条看不见的经脉,又仿佛一张透明的蜘蛛网,用“人脉关系网”五个字来形容人与人之间错综复杂的交际关系最为传神。无论是“关系”、“路子”,还是“交情”、“人缘”,都不及“人脉关系网”来得生动形象、意味深长。

卡耐基在研究成功学时,得出一个结论:一个人的成功,有85%取决于人脉构建与经营的状况。每个人都生活在盘根错节的人脉关系网中,要想生活充满乐趣、事业一马平川,谁也离不开他人的帮助与扶持。

二

从一定意义上说,这个世界一切与成功有关的“好东西”,都是给人脉高手们准备的。人脉的高手可以左右逢源,四通八达,对于他们而言,没有趟不过的河,也没有翻不过的山:领导解决不了的事情,可以找领导的领导;亲戚解决不了的事情,可以找亲戚的亲戚;朋友帮不上忙,可以找朋友的朋友。再不成,找朋友的领

导的亲戚的邻居,也要达到终极的目标。他们的人脉,像一条巨大的章鱼那深不可测的触须,幽幽地发出了它示好的信号,从容穿过那些七折八转的甬道,猎取到自己的猎物。

而那些不注重经营人脉的人,活没少干,汗没少流,但总是处处碰壁、事事难成。他们最后将人生的种种不如意,都归罪于缺少机遇或者个人能力不足。他们不知道,在很多时候是别人帮你创造了机遇,能力的不足也可以靠借助他人的力量来弥补。因此,这类人其实是输在人脉上。

三

卡耐基的结论现在已经广为人知,但所谓“知易行难”,真正在人脉经营上表现出色的人并不多。据“前程无忧”网不久前所做的一次“职场处处皆贵人”的调查显示:只有 48.36% 的人是主动出击建立自己的人脉关系网,有 34.22% 的人是通过朋友介绍增长人脉,还有 9.82% 的人是被动等待别人找上门。

针对这种现状,本人编写了《赢在人脉》。本书以人脉为核心,探讨了人脉关系网编织、完善及维护的各种技巧,相信读者在阅读、理解之后,妥善运用在生活及工作中,定能在人生的旅途中纲举目张、得心应手。

编 者

2005 年 7 月



◎第一章 成事在天,“天”即人脉	1
一面之交可成大业	2
有人脉就有运气	5
有人脉就有机遇	8
有了人脉就有了财源	10
人脉宽的人情报多	12
人脉宽的人路子广	15
别败在“人脉”手里	17
◎第二章 人脉关系网,点线布局	21
点线布局的原则	22
人脉节点之一:领导	30
人脉节点之二:同事	31
人脉节点之三:亲戚	32
人脉节点之四:朋友	34
人脉节点之五:同学	35
人脉节点之六:老乡	38

人脉节点之七：邻居	40
拓展人脉的要点	42
利用好聚会的机会	45
再穷也要站在富人堆里	48
睁大眼睛寻找贵人	53
结交一些圈外人	58
与别人交换人脉资源	62
◎第三章 朋友资源,宝贵财富	65
不要吝惜伸出你的手	66
把快乐传递给朋友	68
一见如故的高招	72
一个朋友与半个朋友	78
异性交友的分寸	80
平淡似水,和而不流	83
交友要有弹性	86
去除朋友中的杂草	88
◎第四章 职场关系,巧手理顺	93
关心领导的生活	95
不妨到领导家里做做客	99
与领导相处的禁忌	106

欣赏你的同事	110
应对九种同事的策略	112
处理好与同事之间的不愉快	116
办公室别谈爱情	119
收服人心的手腕	122
◎第五章 家庭成员,和谐温馨	129
现代家庭的特征	132
让爱与温暖遍布家庭	134
夫妻相处之道	138
建立良好的亲子关系	144
手足之情血浓于水	146
婆媳间如何相处	149
不要掉进代沟的深渊	152
怎样对待不善交际的爱人	156
利用好家庭成员的人脉关系网	158
◎第六章 得人善待,众人拾柴	161
善待他人就是善待自己	161
怎样使新交者悦服	165
给对方留下良好的第一印象	168
尊重自己,还要尊重对方	181



善于利用魅力资本	185
做人要有“品牌意识”	193
和气团结,友善待人	195
有理也要让三分	197
处世不要太较真	200
◎第七章 化“敌”为友,为我所用	205
慎对两面三刀者	207
感化贪小便宜者	209
迁就性格暴躁者	212
摆脱搬弄是非者	215
开启性格孤僻者的心锁	217
直面心高气盛的孤傲者	219
拥抱你的“仇人”	223
◎第八章 庄重知礼,受人敬重	227
会打招呼是最基本的礼仪	228
学会用敬语与谦语	230
介绍的礼仪	233
握手有讲究	236
举止要有涵养	239
不同场合的礼节	244

◎第九章 社交口才,游刃有余	251
聪明打开话匣子	251
问话的诀窍	256
多说 YES 少说 NO	261
见什么人说什么话	263
不妨多“捧捧”别人	266
与“闷葫芦”交流的方法	268
注意听对方在说什么	270
如何充实说话素材	272
电话交流的原则	274
把好“嘴门关”	277
说话时易犯的小毛病	280
◎第十章 善用人脉,心想事成	285
巧妙提出办事请求	285
激将办事法	289
软磨硬泡法	293
别人托你办事时怎么办	295
拒绝他人的方法	297
让大家都来帮你	300



◎第十一章 人脉关系网,精心维护	315
给自己的“人脉”把把脉	315
常见的人脉维护方式	319
有空常去坐坐	322
为人情开个“账户”	329
做足人情,举重若轻	332
不要“投资过度”	334
危机关头正是时机	335
将人脉调整到最佳状态	337
努力提升人脉的竞争力	340

第一章

成事在天，“天”即人脉

晚清乱势中一帜独秀的红顶商人胡雪岩在总结自己的成功之道时,说:

“要成大事,先要会做人;而会做人,即是善于在交往中积累人缘。若能做到圆通有术,左右逢源,进退自如,上不得罪于达官贵人,下不失信于平民百姓,中不招妒于同行朋友,行得方圆之道,人缘大树枝繁叶茂,那成大事一定不在话下了。”

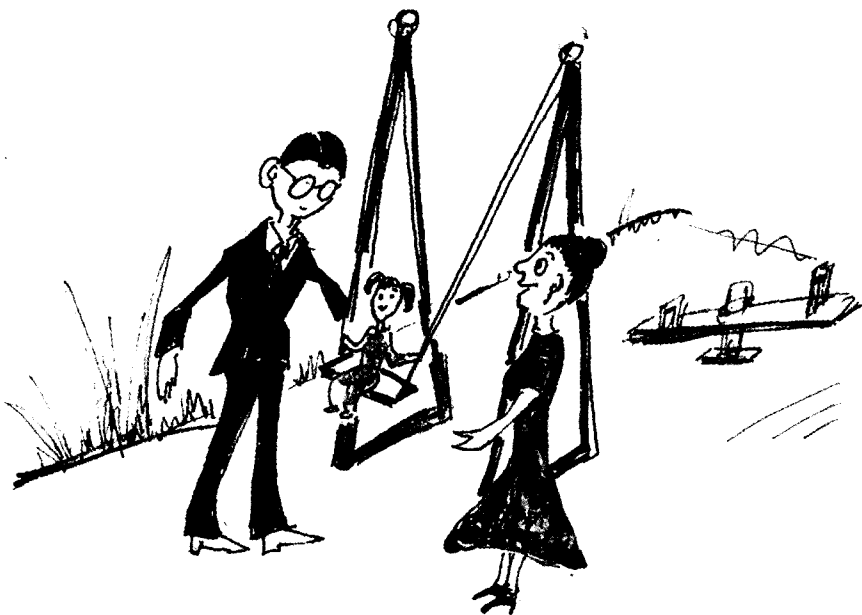
胡雪岩所说的“人缘”,就是我们现在所说的“人脉”。人的血脉健康通畅,则人精神焕发、充满活力。人生成功路上也有一条“血脉”——那就是“人脉”。有了健康通畅的人脉,人生路上的你必定精神焕发、活力四射;反之,则举步维艰、处处掣肘。

如果说人脉是一张网,那么我们就是用这张网去捕鱼的渔夫。在捕鱼之前,我们会谋划好一系列的事:在什么样的天气,什么样的时候,到哪个地方……撒下自己寄托厚望的一网;然而,我们却常常忽视手里的网是否够大、够结实、有没有漏洞——这种舍本求末的做法,又如何能有理想的收获!

于是，“人生不如意，十之八九”、“谋事在人，成事在天”之类的阿 Q 论调便弥漫在脑海中，并逐渐深入骨髓。其实，真正决定你成事与否的，十有八九不是“天”。如果一定要说是“天”的话，所谓的“天”就是“人脉”。

一面之交可成大业

香港“景泰蓝大王”陈玉书曾言及他创业初期在一公园漫步时，偶尔碰见一女士和她的孩子在玩荡秋千。由于此女士身单力薄，玩得十分吃力。于是陈先生主动上前帮忙，使她们玩得很开心。临走时此女士留给陈先生一张名片，说以后若需帮忙可以找



热心是建立人脉的先决条件

她。原来此女士竟是某国大使夫人。后来陈先生通过此女士得到了一张运往香港的货物的签发证，从中赚了一大笔钱，由此成为他到香港创业的一个起点。

这个小故事不过是生活中的一面之交，只因陈玉书在人脉关系网中播下与人为善的种子，而他收获的是事业上的回报。

很多人只知道比尔·盖茨今天成为世界首富的原因，是因为他掌握了世界知识经济发展的大趋势，还有他在电脑科技上超人的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个关键的因素，就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。



比尔·盖茨创立微软公司的时候，还是一个年轻的大学生，但是在他 20 岁的时候，签到了一份大单。这份合约是跟当时世界第一强电脑公司——IBM 签的。

当时，他还是一名在大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？可能很多人不知道，原来，比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，是因为他有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲曾是 IBM 的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签到 IBM 公司的这份大单，相信他成为世界首富的路会更为艰难与曲折。

有这样一个故事，一次，著名魔术大师豪华·哲斯顿在百老汇上台演出后，《创富学》的作者希尔在他的化妆室里不停地向他请教成功的秘诀。因为 40 多年来哲斯顿——这位被公认为世界最著名的魔术大师，曾到世界各地一再地创造了精湛的幻象技巧，迷倒

了成千上万的观众,使大家大饱眼福,甚至惊讶得喘不过气来。多年来先后有 6000 万人买票去看过他的表演,而他也赚到了 200 多万美元的利润。当希尔请哲斯顿先生谈一谈他成功的秘诀时,哲斯顿的回答令人吃惊,他的成功与上学读书没有多大的关系,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,他是靠坐在货车厢中向外看着铁路沿线上车站的标志而这会认识些字的。那么,他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,关于魔术手法技巧的书已经有几百本,而且有许多魔术师跟他懂得一样多。但他深信有一样东西,其他人却没有。那就是,哲斯顿不仅对魔术怀有极大的热情和深厚的感情,而且对他的观众非常真诚。他告诉希尔,有些魔术师看着台下的观众时,会对自己说:“坐在底下的那些人都是一群傻子,一群笨蛋;我可以把他们骗得团团转。”但哲斯顿对观众的态度完全不同。他每次一走上台,就对自己说:“我很感激观众们,因为大家来看我表演给我鼓励,是他们使我能够过一种很美好的生活。我要把他们当作朋友,并把我最高明的魔术手法,表演给他们看看。”

他宣称,他每一次在走上台时,总是一遍遍地对自己说:“我爱我的观众,我爱我的观众。”希尔听完后总结说,哲斯顿的成功秘方就是如此简单,那就是富有爱心,很多观众甚至成为他的朋友,这就是一位有史以来最著名的魔术师成功的秘笈。

原来,哲斯顿用心浇灌了他的人脉大树,因此他收获了累累硕果!

有人脉就有运气

人脉的力量是巨大的。“大”在何处？任何一个人，不管他实力有多强，如果在他的人生道路上，没有周围人的帮助，要想办成一件事会比登天还难。

美国著名杂志《人际》在2002年发刊词中有这样一段话：“如果不信，你可以回忆以往的一些经验，就会发现原本你以为是自已独立完成的事，事实上背后都有别人的帮助。因此，在社交场合你应该尽量表露真正的自我与自己真正的才华，它们将会给你许多有用的建议。绝不可低估人脉的力量，否则将白白失去许多有利的帮助之力。”



如果你希望自己在成功的路上快马扬鞭，就必须拥有良好的人脉。实际上，所谓的“走运”多半是由畅通的人脉展开的。一个能认同你的做法、想法与你的才华的人，一定會在将来的某一天为你带来好运。

究竟谁会对你伸出援助之手，哪里会有这种人呢？这个问题没有人能够回答。只能这么说：任何人都有可能成为对你施予援手的友人，他可能是你工作上的伙伴或上司，可能是学校里的同学，甚至有可能是一位从不曾相识的陌生人。但一般来说，人脉的范围愈广，则开创成功未来的几率愈大。

就人脉这方面来看，机会往往是从你意想不到的地方出现的，譬如你的顾客、同事，或朋友的朋友等等。

有一个关于维克多连锁店的故事。

维克多是从父亲的手中接过这家食品店的,这是一家古老的食品店,很早以前就在镇上很出名了。维克多希望它在自己的手中能够发展得更加壮大。



有些运气是他人给的