

成大事者的必读书

超值白金版

29.80

集古今中外人脉术之大成

帮助千万人轻松斩获成功的“秘密法则”
内容最全面 方法最实用 技巧最丰富

超级 人脉术

大全集

翟文明 编著

一个人事业的成功，80%归功于人脉
30岁以前靠能力，30岁以后靠人脉



华文出版社

帮助千万人轻松斩获成功的“秘密法则”
内容最全面、方法最实用、技巧最丰富的人脉术大全集

超级 人脉术

大全集

翟文明 编著



华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级人脉术 / 翟文明编著. —北京: 华文出版社, 2009.10

ISBN 978-7-5075-2262-4

I. 超… II. 翟… III. 销售—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 180112 号

书 名: 超级人脉术

标准书号: ISBN 978-7-5075-2262-4

作 者: 翟文明 编著

责任编辑: 杜海泓

封面设计: 李卫锋

文字编辑: 陈荣赋 袭村野

美术编辑: 杨玉萍 李丹丹

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbbs.com.cn>

电子信箱: hwcbbs@263.net

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京嘉业印刷厂

1020mm × 1200mm 10 开 44 印张 750 千字

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

前言

在美国好莱坞流行着一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”卡耐基训练大中华区负责人黑幼龙指出，这句话并不是说人不需要学习和提高专业知识，而是强调“人脉是一个人通往财富和成功的入门票”。

斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这是一个令人震惊的结论，同时，也是一个让人清醒的结论。这让我们明白为什么世界上有那么多才华横溢的人都不得志，为什么我们的周围有那么多怀才不遇的抱怨者，事实上，人脉的力量超乎你的想象。

人具有社会性和群体性，每一个人都生存于社会之中，没有人能够独立于世界之外，因此，每个人一生下来就形成了一张属于自己的人际关系网，而且随着人的成长，这张关系网不断地得到编织和完善。人一出生，就有了父母和亲戚，产生了家族里的人际关系；一上学，就有了老师和同学，产生了师生和同学的人际关系；参加工作，有了老板和同事，产生了单位里的人际关系；此外，还有社会上的各种朋友、同乡、合作伙伴等人际关系。可以说，我们每一个人都生活在一张巨大的人际关系网之中，这张能够无限扩大的人际关系网就是我们的人脉资源，是我们的一笔巨额无形资产。

你是不是经常感到自己势单力薄？是不是经常期望获得他人的支持？是不是意识到自己力量有限，并不能解决所有的问题？全美人际关系专家哈维麦凯甚至直白地问了这样一个问题：“如果凌晨两点，你急需70万美元，你有多少个朋友会不问理由、二话不说、迅速到银行汇钱给你？”能否利用人脉关系，决定了人生的成败；能否善用人脉关系，决定了可否快速走向成功。

好人脉是人的生存之本。有人说，中国人一辈子都在讲“关系”，对于一个中国人来说，从出生到死亡，一生中要动用无数次的“关系”。从孩子的出生、入学，到自己的择业、升迁，人脉广的人总是成为众人羡慕的对象，在焦头烂额之际，一个电话、一声招呼就能化解所面临的危机，解决自己力所不及的问题。俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”如果没有广阔的人脉，难免到处碰壁。

好人脉是人的发展之需。红顶商人胡雪岩就是凭借聪明的头脑，善于经营人脉，在晚清混乱的局势中站稳脚跟，圆通有术，左右逢源，进退自如，最终创下商界传奇。这一切正是他对人性有深刻认识、善于积累人脉资源的结果。如果没有四通八达的人脉资源和圆而通的处世本领，那么他也不会有这么大的成就。一个人能否成功，与他所经营的人脉关系网有密切的关系。“不要期望一个人付出100%的能力去帮助你，要善于结交更多的朋友，让100个人在关键时刻各付出1%的能力去帮助你。”人脉广，意味着机会多。都说机会只降临有准备的头脑，但是只准备好头脑却没有机

会，成功依旧遥不可及。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”在关键时刻，如果有贵人相助，将事半功倍。

好人脉能够改变人的命运。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”没有富爸爸的照顾，没有灰姑娘的运气，经营好自己的人脉可以为你赢得第三次扭转命运的机会。成功学家戴尔·卡耐基说：“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。”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。

本书是迄今为止内容最全面、方法最实用、技巧最丰富的人脉术大全集，分为上、中、下三篇，分别为“超级人脉经营的道与术”、“超级人脉的黄金法则——人一生要依靠的14种人”、“超级人脉的厚黑心法——人一生要防范与应对的16种人”，将理论与实践相结合，深入浅出地论说了人脉的价值、如何获得极佳的人脉关系、经营人脉的方法以及在经营人脉的过程中应当注意的问题等，让你以一种高瞻远瞩的战略眼光拓展自己的人脉，为自己走向成功之路奠定坚实的人脉基础。阅读本书，可以帮助你找出生命中的贵人、规避生活和职场中的小人、通晓分辨贵人与小人的方法，让你在广阔的人脉中获取最大的利益，获得更多的发展机会，办事更顺利，生活更幸福，从而快速走向成功。

目 录

上篇 超级人脉经营的道与术

第一章 人脉是你的生存之本	3
储藏你的“人脉基金”了吗	3
人脉来了，机遇还会远吗	4
缔造人脉，时来运转的关键	5
搭建好人脉，生活更精彩	6
人脉，离不开的护身符	7
人脉，施展你魅力的舞台	8
人脉，延伸你能力的法宝	9
第二章 人脉是你的发展之需	11
人脉，决定成功的暗码	11
人脉，为你的人生镀金	12
赢家手中的秘密武器——人脉	14
人脉，看不见的手，看不见的资产	15
人脉，一种可再生资源	16
人脉，事业前进的推动器	18
人脉，事业发展的情报站	19
第三章 依靠人脉改变命运	21
命运并不完全掌握在自己手里	21
成功可以抄近路	22
贵人是人际网上的重要“结点”	24
每个人的身边都有一座金矿	25
贵人是成事的一大筹码	26
借贵人之力激发生命潜能	27
让别人为自己的成功铺路	28
不是怀才不遇，是没找到贵人	30
山重水复疑无路，贵人相助又一村	31
第四章 未雨绸缪，建立人脉“储备库”	33
建立高品质的“人脉网”	33
牢记姓名好处多	35
有事没事常联系	36

没有机会，就自己创造	38
让贵人环绕在你的身边	39
发挥“智囊团”的巨大威力	41
“贵人网”也需要及时升级	42
第五章 主动靠近人脉	44
为感情多开几个账户	44
天涯海角常联络	45
酒席宴上无远近	46
登门拜访，叙旧迎新	48
礼尚往来	50
“鸿雁传书”	51
第六章 搭建人脉网	54
拓展你的交际版图	54
不是富人也要搭几次头等舱	55
用显微镜看他人的优点	56
寻找贵人也要对症下药	58
你慷慨助人，贵人自会慷慨助你	59
在他人的矛盾缝隙中寻找自己的贵人	60
以实力为饵，“钓”贵人上钩	62
结交贵人，多多益善	63
远离“舒适圈”，呼吸新鲜空气	64
社交馈赠也需要窍门	66
第七章 寻找生命中的贵人	69
机遇贵人：慧眼识珠的伯乐	69
诸葛贵人：出谋划策的智囊	71
指路贵人：指引方向的识途老马	72
推手贵人：催人奋进的激励高手	74
财富贵人：雪中送炭的资金支持者	75
势力贵人：照亮前程的折射光	77
精神贵人：塑造人格的灵魂导师	78
侠义贵人：危难时刻的援助之手	79
第八章 初涉人脉，扫除交际心理障碍	82
打开交际的黑匣子	82
社交恐惧症	83
克服自卑	85
“1=250”定律	87
走出孤独	88
第九章 经营人脉需要修炼的品质	90
宽容和谦让	90
充满自信，赢得信任	92

做人要诚实守信	93
有时候，沉默也很重要	95
倾听，无声胜有声	96
助人终助己	98
甩掉自负	98
大智若愚，该糊涂时就糊涂	100
心平气和，少惹是非	101
善待他人	102
该说“不”时就说“不”	103
不要随随便便生气	105
做到善解人意	106
软硬兼施	108
饰外修内，毋虚有其表	109
第十章 赢在第一印象	111
给人微笑，传递美好	111
好的开场白，好的后续	113
幽默，打通人脉的灵丹妙药	115
时刻敬人三分，所得必是人敬三分	117
赞美，天下最美的语言	118
要一点含蓄，要一点谦逊	120
把自信写在脸上	121
怀有一颗热忱友善的心	122
主动，便赢得了成功人脉的一半	123
第十一章 赢在第一策略	126
三杯酒量，不熟也能混熟	126
小小的名片，长长的线	127
留下电话，保持联系	128
适时适地适话题	130
人脉的“性效应”	130
人与人之间的“弹性原则”	131
第十二章 拓展人脉的技巧	133
人脉中的“鲑鱼法则”	133
人脉也需要互动	134
抓住时机、抓住场合沟通	135
距离产生美	136
化干戈为玉帛，让别人为你添砖加瓦	138
不怕欠人情，只怕忘恩情	140
拔掉人脉中的杂草	141
为你的人脉投一笔“感情投资”	141
拓展人脉的七大战略	143

中篇 超级人脉的黄金法则

——人一生要依靠的 14 种人

第一章 向上看齐，成功人士是你的榜样人脉	147
与成功者在一起的秘密	147
抱着学习的心态去工作	148
多向前辈取“真经”	149
与优秀的人共事	150
用榜样激励自己	152
第二章 凿壁借光，名人是你的王牌人脉	154
有超强影响力的人是王牌贵人	154
接近名人，没有想象中那么难	156
借名人之“光”炒自己	157
让名人的虚荣心为我所用	158
让名人给你当“托”	160
找个名人做朋友	162
抓住关键人物的手上路	163
第三章 做厚缘分，陌生人也是难得的人脉	165
世上没有陌生人，只有未结识的朋友	165
不要与贵人“对面不相识”	166
找到与陌生人之间的共同话题	167
微笑着说“你好”的学问	169
打造亲和力，让陌生人乐于接近	170
让陌生人成为自己的贵人	171
第四章 平等待人，小人物是你的潜在人脉	173
今天的小人物，明天的大贵人	173
识英雄于微时	175
不可小觑的服务人员	176
认出你的“隐形上司”	177
适时的关心让人感动	178
挖掘平凡人的优点	179
给小人物信心	180
对小人物施与知遇之恩	182
与小人物交往，细节不容忽视	183
别让你的荣耀暗淡他人	184
第五章 学而不厌，师长是你的精神人脉	186
师长为你带来人生的无形资产	186
尊重各个领域的资深元老	187
留意身边的长者和大师	188
多一点主动，多一点谦逊	190

用请教换取“高人一点”	191
别碰尊者的“逆鳞”	192
第六章 血浓于水，亲人是你永恒的人脉	194
亲情支撑你的生命	194
亲戚之中必有贵人	196
成功者背后必有一个伟大的爱人	197
父母：你的第一任老师	199
兄弟齐心，其利断金	201
亲戚情分是“走”出来的	202
依靠亲人走向成功	203
第七章 肝胆相照，朋友是你忠实的人脉	205
朋友是一座坚实的靠山	205
朋友决定你的富贵命	206
朋友是你事业前进的情报站	207
交友需要“志同道合”	209
朋友必须分等级	210
深交靠得住的朋友	211
朋友相处是一门艺术	212
第八章 乡音无改，老乡是你的地缘人脉	215
老乡是难得的办事资源	215
老乡是助你拓展人脉的好帮手	217
异乡之难，靠老乡化险为夷	218
故乡人，该求就求	219
“乡情”是巧妙办事的突破口	221
警惕“老乡杀手”	223
第九章 化敌为友，对手是你的特殊人脉	225
善于借力，对手也能变贵人	225
对手逼你成为强者	227
能容对手，才能借对手之力	228
学习对手的长处是最佳的借力之道	230
放对手一马	232
同行——不是冤家是贵人	233
不计前嫌，化敌为友真君子	235
第十章 同舟共济，同仁是你的互助人脉	237
同仁的作用无处不在	237
同仁是自己的一面镜子	238
以心换心，寻求同仁的支持	240
与同仁双赢才是真赢	241
与同仁在事业上互相促进	243
学会与几种不同类型的同仁相处	245

第十一章 借梯登天，领导是你的天然人脉	248
欲求事业发展，抓住领导是关键	248
揣摩领导的意图	250
做上司认可的员工	251
执行命令是不容商量的事	253
唯有敬业，才能晋升	254
忠言不必逆耳	255
推卸责任是不负责任的表现	257
“功高震主”会害了自己	258
第十二章 以德服人，下属是你的未来人脉	260
水能载舟，下属是你真正的贵人	260
不拘一格用人才	262
“巴掌加甜枣”的驭人艺术	263
别揪着下属的错误不放	265
为下属们设置“擂台”	266
给下属展现才华的机会	267
共享才能共赢	269
第十三章 商务常青，客户是你的黄金人脉	272
客户是上帝，也是贵人	272
了解客户的心理需求	273
善待每一位顾客	274
点燃顾客的购买欲	276
成为“贩卖信赖感”的专家	277
“不完美法则”的巧妙应用	278
第十四章 取长补短，合作伙伴是你的互补人脉	280
与伙伴合作，是成功的一大捷径	280
合作——实现共赢的唯一道路	282
寻找优势互补的合作伙伴	284
别让自己成为一座孤岛	285
让信任为合作奠基	287

下篇 超级人脉的厚黑心法

——人一生要防范与应对的16种人

第一章 小人，游离于道德圈外的社会细菌	291
小人无处不在	291
心机吞噬人性的良知	292
扭曲的价值滋生社会细菌	293
小人磕绊你的人生	293

牵着鼻子走向死胡同	294
察言观色识小人	295
防人之心不可无	296
多听听老前辈的经验	297
第二章 哈巴狗，奴性折弯了脊梁	298
马屁精有马屁经	298
狐假虎威蒙蔽眼睛	299
马屁拍走了理智	299
拍马者的骗术	300
不动声色咬人	301
认清马屁精的恭维	302
喜怒哀乐放在口袋里	303
今天忍受是为了明天不忍受	303
第三章 墙头草，利就是风向	305
利就是风向	305
左右逢源，不禽不兽	306
权势就是爹	307
秘密泄露在不断的变色中	308
六月的天，墙头草的脸	309
如何应对不同类型的墙头草	310
故意显示无利可图的一面	310
勿让他逃脱责任	311
第四章 笑面虎，阴险藏在笑脸后	313
狐狸想吃鸡，脸上笑嘻嘻	313
善面与邪念只在转眼之间	314
明枪易挡，暗箭难防	315
蜜酒有毒	315
刀随时都会砍来	316
明辨不善意的恭维	317
始终留一道心理防线	318
莫当好好先生	319
第五章 伪君子，污浊的心披着道德的外衣	320
伪装是“君子”最大的专利	320
最会说道德，最不讲道德	321
杯酒藏玄机	322
烫手的山芋全扔给你	323
好枪被当成大炮用	324
人不可貌相	324
学会说“不”	325
打铁还需自身硬	326

第六章 大嘴巴，“求知欲”与传播欲的结晶	327
谣言就这样产生	327
长舌的背后	328
欲传之话，何患无辞	329
众口可以铄金	330
人言可畏	330
心事烂在肚子里	331
不可以被激怒	332
让别人说去吧	333
第七章 瘾君子，难以自制的瘾劲	334
从好奇走向上瘾	334
吸尽万贯家财，换来牢狱之灾	335
青烟几缕，悲歌一曲	336
贪杯误事	337
沉迷与堕落一起发酵	338
骰子摇出残缺家庭	339
规劝瘾君子迷途知返	341
拒绝为瘾推波助澜	342
远离瘾友	343
第八章 红眼病，狭窄心胸装满自卑与失落	344
心胸狭窄容不得他人	344
嫉妒是长在自卑上的畸形果	345
不良心态带来对他人的伤害	346
功臣战友一个不留	347
妒火点燃兽性	348
学会韬光养晦	348
与嫉妒心强的人适当沟通	350
不妨满足一下别人的虚荣	350
第九章 好猜疑的人，在这个世界上只相信怀疑	352
自信抛到九霄云外	352
生活中写满戒备	353
狐疑是一面哈哈镜	354
理性为猜疑殉葬	355
逼出兄弟间的一堵墙	356
主动洗刷清白	356
三思后行释猜疑	357
利用狐疑化危局	358
第十章 忘恩负义的人，私利将了恩情的军	360
私利是吞噬情义的虎口	360
中山狼得志便猖狂	361

吃水忘了挖井人	362
鸿恩浩荡不敌恨水一滴	363
狗还懂得摇尾巴	364
不渴求别人的感激	364
一手戴手套，一手支棍子	365
错误只能上演一次	366
第十一章 贪婪的人，索取满足不了贪欲	368
欲海无边	368
名利的粉丝	369
财富重于生命	370
不要白不要	371
强求不属于自己的面包	372
为达目的不择手段	373
巨贪的黑色档案	374
不贪小便宜	375
适当给他几颗糖	376
不与贪者争名利	377
吊起敌人的胃口	378
第十二章 赖皮鬼，无理与无信的集合体	380
耍赖的几种类型	380
视承诺为儿戏	381
赖皮的商家	382
借口如山堆	382
赖皮的多米诺效应	383
不与赖皮鬼做交易	384
讨债有法	385
摸清底细再出牌	386
我比你更无赖	387
第十三章 窝里霸，温顺与蛮横隔着一道门	389
窝里当霸王	389
专捏软柿子	390
主意打到老子头上	391
有仇必报	391
小区里的地痞	392
软弱没有抬头的日子	393
强悍面对刁难	394
好汉不惹地头蛇	395
第十四章 轻浮的人，随便与放纵填满内心	396
水性杨花多情女	396
轻浮是好色者的附属物	397

玫瑰可能带刺	398
英雄难过美人关	399
生活飘进不和谐的音符	400
注意衣着举止端正	401
学会自我防身术	402
带着“保镖”出行	403
不再做沉默的羔羊	404
男人莫贪色	405
警惕是识破美人计的火眼金睛	406
小心职场美女蛇	406
抵制主动上门的诱惑	407
第十五章 自身狂，无自知之明	409
站在海市蜃楼上的狂人	409
自命不凡贬低别人	410
不自量力等于狂妄自大	411
“我比阿尔卑斯山还要高”	412
不听忠告，自食苦果	413
语言的巨人，行动的矮子	414
识破气球的真空	415
不可投放过大的希望	416
第十六章 假面人，内向紧锁沟通之门	418
喜怒不形于色	418
弱点心中藏	419
胸中有波涛	420
离群之鸟	420
老天就是不公	421
试着走进内向人的心灵深处	422
交流是最好的办法	423

上 篇

超级人脉 经营的道与术



完整的人际关系包含三个阶段：发掘人脉，经营交情，出现贵人。

——全球卡耐基训练机构大中华区负责人 黑幼龙