

有一种资源叫人脉

有一种资源叫

静一居士◎编著

你是谁不重要
重要的是你认识谁

平庸之辈之所以如此之多，是因为对人脉关系不能好好把握。

——戴尔·卡耐基

人脉



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

有一种资源叫

静一居士◎编著

你是谁不重要
重要的是你认识谁

人脉



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

有一种资源叫人脉 / 静一居士编著.

—北京: 外文出版社, 2011

(人生智慧大讲堂)

ISBN 978-7-119-07389-7

I. ①有… II. ①静… 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 241957 号

策 划: 盛洁阳光

责任编辑: 杨春燕

版式设计: 桃子

印刷监制: 冯 浩

有一种资源叫人脉

静一居士/编著

© 2011 外文出版社有限责任公司

出版发行: 外文出版社有限责任公司

地 址: 中国北京西城区百万庄大街 24 号

邮政编码 100037

网 址: <http://www.flp.com.cn>

电 话: (010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 52100403/52881098 (发行部)

(010) 68327750/68996164 (版权部)

制 版: 三河市佳星印装有限公司印刷

印 制: 三河市佳星印装有限公司印刷

经 销: 新华书店 / 外文书店

开 本: 700mm×1000mm 1/16

印 张: 23

字 数: 240 千字

装 别: 平

版 次: 2012 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-119-07389-7

定 价: 39.80 元

建议上架: 社科

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 52881098)

前 言

在我们的生活中，你一定有这样的疑问：

在同一个班级中，为什么有的同学更受老师宠爱？

在共有的朋友中，为什么有的朋友会比自己更受欢迎？

在同一个办公室，为什么有的同事能够一呼百应？

做同一个工作，为什么有的人就比自己做得更好？

做同样的生意，为什么有的人就会轻易成功？

去同一个医院看病，为什么有的人不用拿号排队？

乘同一个飞机，为什么身边的人的票价比自己低？

去同一个景区游玩，为什么有人的门票如此优惠？

.....

这样的事很不公平，可是却频频可见。我们抱怨不公没有任何意义，不妨思考一下别人为什么能做到这些呢？

你肯定会回答：“还用想吗，肯定是他（她）有‘人’啊！”

很正确，因为“人”是办事的主题，我们只要认识“人”，就能够和上面的那些“有的人”一样成为别人羡慕的对象。

这些“人”就是构建我们人脉的结点，也是助我们成功的主要资源。

在好莱坞流行着这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。华文卡耐基训练区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的人



门票。”

一个人可以没有过硬的专业知识，但是他绝对不可以没有人脉资源。

纵观古今中外那些经营之神，商业奇才，抑或政治领袖，不论是先秦的吕不韦，晚清的胡雪岩，还是华人首富李嘉诚，世界巨富比尔·盖茨，美国黑人总统贝拉克·侯赛因·奥巴马，他们的成功都得益于有效地利用了自己的人脉资源。

那么，我们怎样拥有那些我们需要的“人”呢？

在我们身边有很多圈子可以拿来利用构建我们的人脉：亲戚圈、同学圈、职场圈、师徒圈、朋友圈、网络圈、老乡圈等。

这些圈子中的人可以说都是和我们有感情基础的人，我们可以从中提炼出那些真正可交的人，平时多联络他们，及时给他们帮助，并本着互助的原则而不是利用的原则去和他们联系。

而像一些特殊、但是和我们的生活密切相关的行业的人员，我们也需要有意结交一些朋友，像银行、公务人员、警察、律师、房地产中介商、旅行社、医生等。

人脉的影响力确是经营操纵出来的。没有付出，就没有回报。而在和这些人结交时，一定要摒弃浅薄、矫情，只一味赴酒肉宴，送回扣礼。我们要积极主动、诚心诚意，再加上足够的耐心，我们就可以构建出自己优质的人脉网，从而增加自己的成功资源，为生活增添更多的便利。

然而有很多人终其一生，其所必须的人脉也不会建立，他们不是没有能力，而是没有主动性。根据六度分隔假说——一个人最多通过6个人你就能够认识任何一个陌生人，如果你能够改变情性，突破构建人脉的瓶颈，你的人脉网会自由运作，它会主动带给你更多可以与之相交的人，而不用再辛辛苦苦去主动认识别人了。这就是熟人链效应。那么你就能构建让你的生活幸福、让你的事业成功的人脉。

世界成功大师戴尔·卡耐基曾说：“平庸之辈之所以如此之多，是因为对人脉关系不能好好把握。其实，每个人都是富翁，但只有人脉才是财富的真正体现；每个人都是大师，只有把握好人脉，才能让大师成为真正的身份标签。”

二十岁靠体力赚钱，三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠人脉赚钱。人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长不断地收获。你现在一定有一套自己积累人脉的方式，但是，你的方式有效吗？你积累的人脉有竞争力吗？

本书从多方面来解读人脉这一成功资源，怎样认清人脉本质？如何拓展人脉？如何维护人脉？如何利用人脉？如何寻觅贵人？等，通过阅读，让你轻松搞定人脉问题，拥有成功人生！

第一章 人脉，决定人生成败的资源

你认识人脉吗？	003
人脉是一面“魔镜”	005
你的贫富取决于人脉优劣	007
经营优质人脉=创造财富	010
你的高度取决于你认识谁	013
人脉助奥巴马成为总统	015
你的机会取决于人脉宽窄	019
宽人脉带来好运气	021
你的事业取决于人脉厚薄	023
成功路即是一条人脉路	025

第二章 结识陌生人发展人脉，成功资源更宽广

朋友一开始都是陌生人	029
10 秒钟抓住陌生人的心	031
“察言观色”知内心	033
开场白塑造良好形象	035
用真诚换来对方的真诚	040
成为谈话的引发者	042
寻找共同点打开话局	044
挖掘一个好话题	047
言语切忌漫无边际	050
激起对方的谈话欲望	052
做一个好的倾听者	054
认同感打开友谊之门	057



第三章 联络朋友圈维护人脉，成功资源更牢固

把朋友归类到档案库	063
朋友信息要及时更新	066
闲时也不要忘记常联络	067
朋友面前不可言而无信	070
鼎力相助困境的朋友	073
利用好短信、QQ、MSN 等	075
果断清除“劣友”	077
不要让朋友背黑锅	080
再亲密的朋友间也要距离	082
尊重朋友等于尊重自己	087

第四章 运用心理学突破人脉，成功资源更易得

第一印象是长期交往的基础	093
最近的印象往往是最强烈的	096
因人而异，保持距离	098
自我暴露会让别人喜欢你	101
人们会对貌美的人更有好感	105
完美的人不如有点缺点的人可爱	108
每个人都在乎自己的名字	111
背后要人夸赞的心理	114
“面子”谁都不可忽略	117
拍马要拍到点上	120
“我想让你理解我”	124
“我是重要的人物”	128

第五章 施三十六计拓展人脉，成功资源更轻松

如何拓展人脉	133
人脉需要持续的人情	135
充实自己的人脉账户	137
买一支人情原始股	139
放长线，钓大鱼	142
“巧诈”不如“拙诚”	145
人脉网的核心	148
与网中的人常联系	150
通过朋友拓展朋友	152
积极传递口信	154
结交专家拓人脉	155

第六章 掌握礼仪引来人脉，成功资源更多面

价值百万的个人形象	159
握手背后的经济效益	161
名人面前不卑不亢	165
富人面前坦率大方	167
礼仪并非随便就可达到	169
商务中的邀约礼仪	171
商务中的迎宾礼仪	178
商务中的接待礼仪	182
商务中的办公礼仪	184
商务中的馈赠礼仪	187



第七章 说甜言蜜语增色人脉，成功资源更魅力

记住对方的名字	193
肢体语言和言语同样重要	196
让别人倾听你在说什么	198
请将不如激将	201
言语要软硬兼施	203
沉默有时比言语更有力	205
真诚的赞美无人抗拒	207
虚伪的赞美不可取	210
赞美绝不是拍马屁	213
赞美的箭头要瞄准对象	216
把握赞美的火候	219
赞美让客户无话可讲	222

第八章 用著名效应稳固人脉，成功资源更有力

巧用从众心理现象	227
用多数人让对方服从	229
利用权威让人信服	231
运用皮格马利翁效应	234
事实最具说服力	236
名人效应巧利用	238
让对方生出同情	241
对比心让你的要求轻易通过	244
“红脸”“白脸”兼用	247
禁果效用吸引注意	249

第九章 借大师智慧完善人脉，成功资源更强大

比尔·盖茨：用一切关系达成成功	253
博恩·崔西：关爱你的客户就是关爱钱脉	255
汤姆·霍普金斯：你的财富取决于你认识的人	258
亚力山卓·福特：细节更能打动人心	261
拳王阿里：你需要更注重别人想什么	263
胡雪岩：红顶商人的圆通人脉	265

第十章 觅贵人资源升华人脉，成功资源更深厚

大企业家的成功秘笈	273
贵人的力量无穷	275
贵人相助事易成	277
找到可以依靠的“大树”	279
贵人是等不来的	281
寻觅你的职场贵人	284
认清贵人的一些特征	286
寻找能帮助你成功的贵人	288
和贵人建立友情	289



第十一章 识别真友优化人脉，成功资源更永恒

建人脉网就是交朋友	295
朋友像梅干，像醇酒	296
朋友的类型要多样	298
眼前就有好友	299
志同道合才是真朋友	301
人际关系要遵循的原则	303
帮助朋友不图报	304

第十二章 遵循原则善用人脉，成功资源更有效

利用人脉，从穷变富	307
借助朋友的力量	310
借朋友的钱，让死钱变活钱	313
双赢，是利用人脉赚钱的最高境界	316
各取所需，和伙伴一起赚大钱	319
善借人气，点旺财气	322



第一章

人脉，决定人生成败的资源

晚清乱势中一枝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。”

你认识人脉吗？

人脉即人际关系、人脉网络，体现人的人缘、社会关系。人脉通常是指人际关系，或指由人与人之间相互联系而构成的网络，其形状像血脉、山脉一样，纵横交错。

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常适用于政治或商业等领域，但其实不论做什么行业，人人都要依靠人脉。

人脉不仅说明你认识多少人，而是你认识什么人，这种人脉圈对你的人生有什么帮助。人脉资源要想开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

人脉的广度与为人处世的能力成正比，在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最伟大的发明，是对人类最杰出的贡献。一撇一捺两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，构成了一个大写的“人”，“人”的象形构成完美地诠释了人的生命的意义所在。

关于人脉的提法仅仅是最近几年的事情，所以，也没有一个公共认可和标准的答案。不过，擅长“为人处世”之道的中国人，看到这个词，自然心领神会。我们可以从以下几个方面来理解：

1. 人脉如同树脉

一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮厚实的



根脉供给大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。没有叶、没有枝、没有根，也就没有树。根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了树的死亡。而栋梁之才的形成必须要有根深叶茂的生命支撑环境。

2. 人脉如同血脉

四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。血脉即经脉，简称脉，血液运行之通道。《灵枢·九针论》：“人之所以成生者，血脉也。”《活人书》卷三：“血脉者，营养百骸，滋润五脏者也。”血脉系统运行不畅，轻者供血不足，头昏脑涨，四肢乏力，重者血脉淤塞，血液循环中断，危及人的生命。

在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言说“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”，要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

3. 人脉是一种资源

你在学习、工作过程中最大的收获不只是你学了多少知识、赚了多少钱、积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在学校读书时有用，即使你以后离开了这个学校，还会发起到作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你在创业过程中一旦遇到什么困难，你知道该给谁打电话。假设你是个业务经理，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。它是你终身受用的无形资产和潜在财富！

人脉是一面“魔镜”

在与人交往中，我们可以学到以下三种东西：

1. 让你更了解自己

一般人都爱犯一个毛病，就是自以为最了解自己。事实上，我们对己的所知极为有限，几乎无法具体地描述自己的个性、能力、长处和短处。当你以为“这就是真正的自己”时，通常只看到“有意识的自我”和“行动的自我”，而这些都只是自我的一部分而已。

我们很难掌握自己，唯一的办法只有拿自己与周围的人比较，或者从人的交往中逐渐看清楚别人眼中的自己，有时候必须在多次受到长辈的斥责和朋友的规劝之后，才能恍然大悟，认识到真实的自我。“以人为镜，可以明得失。”除非有别人作为镜子，否则你永远不会知道自己是什么德性。

2. 让你更了解社会

我们习惯于从日常生活中了解这个社会，别人的生活经验、书报杂志和传播媒介也可以帮助我们了解社会。可是从生活体验中捕捉到的社会毕竟太狭窄了，就如“井蛙窥天”一样，使我们难以做出准确的判断。报纸和其他传播媒体所提供的也只不过是一张“地图”，光靠这张地图，当然更掌握不到活生生的现实。像这样经由偏狭的个人经验塑造出来的世界观，都可能随着人脉资源的扩大，慢慢得到修正。

我们都记得从学校刚毕业时，常常听到父母师长训勉我们：“外面的