



主动出击，快快找出你
生命中的一个个贵人……

冯丽莎 编著



BANIDE

RENMAIZUOZU

把你的 人脉做足

成功者只做不说的秘密
构建你自己的人际关系网

告诉你真正有用的经营人脉的技巧，将彻底扭转你的人生局面，
只要掌握了好方法，“贵人”就会主动来找你。

人脉决定成败 人脉就是财脉



北京工业大学出版社

把你的人脉做足



冯丽莎 编著

 BANIDE
RENMAIZUOZU

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

把你的人脉做足 / 冯丽莎编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5639-2689-3

I. ①把… II. ①冯… 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 039447 号

把你的人脉做足

编 著: 冯丽莎

责任编辑: 韩丽萍

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京世纪雨田印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 16.75

字 数: 277 千字

版 次: 2011 年 5 月第 1 版

印 次: 2011 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2689-3

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)



前 言

没有人可以独自面对人生，更没有人可以独自取得成功。人在社会上生活，与人交往是一种生存方式，更是一种生活需要。一个人不管有多聪明，多能干，先天条件有多好，如果不懂得如何与人交往，不懂得与他人建立良性的人脉互动，那么他最终的结局往往是失败。因此，如何把自己的人脉做足是一门艺术，也是一门学问。很多人之所以一辈子碌碌无为，那是因为他们活了一辈子都没有弄明白如何去与他人打交道，如何获取优质的人脉资源，为自己的事业和生活获取最大的支持。

所以，不管愿不愿意，人生于天地之间，无论是帝王将相，还是凡夫俗子，也不管是工商巨贾，还是平民百姓，我们都需要人脉资源。因此，如何获得人脉资源，如何成功地获得最好的人际关系，就成了我们每一个人必须掌握的生存立世之本。

事实上，现实生活中的每一位成功人士都有一个共同特点，那就是他们都具有建立并维系一个良好的人际网络的能力。我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人，但从另一个角度来看，社会毕竟是群体的，一个人的能力非常有限，有许多事情是独立难成的。你想，谁愿意做孤岛上的鲁滨孙呢？当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，但人生道路变幻莫测，谁也不能预料将来会不会遇上困难。所以，建立一个良好的关系网络是至关重要的。





把你的人脉做足

人脉资源越丰富，成功的可能性就越大；你的人脉档次越高，你的成功就来得越快……这已经是有目共睹的不争事实。在很多时候，人脉资源是一种潜在的无形资产，是一笔潜在的人生财富。如果你拥有丰富的人脉资源，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊、鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，伸出援手。这个时刻你就能感到人脉的力量。

既然人脉对于我们的人生如此重要，为了给读者朋友更多的有关人脉培养的启示，我们组织编写了这本书。本书通过大量的故事生动地阐述了现代人如何才能做足自己的人脉以及培养良好的人际关系网络应当掌握的技巧和策略，完全可以成为广大读者朋友社交和处世的指南。

细细地品读你手中的这本书吧！它会为你的人生提供丰富的精神营养。让你成为一个在人际交往中游刃有余，左右逢源的人，获得越来越多的朋友，在事业和工作中得到越来越多的支持，不断走向新的高度！





目 录

第一章 人脉是最重要的资源

人脉是通往财富和成功的门票	1
人脉可以为事业发展提供情报	3
人脉可以帮助你提高自身的素质	5
人脉可以为你的事业发展提供机遇	6
人脉是你墙上的一面镜子	7
人人都可以是你的人脉金矿	8

第二章 做足人脉首先要管好人脉

把人脉妥善管理好很重要	11
有血缘关系的人脉资源	12
有亲戚关系的人脉资源	13
有同学关系的人脉资源	14
有师生关系的人脉资源	15
与领导有关系的人脉资源	18
有同事关系的人脉资源	19





把你的人脉做足

有隶属关系的人脉资源	20
有客户关系的人脉资源	22
有合作关系的人脉资源	24
有朋友关系的人脉资源	26
我们身边的成功人士	28
不可避免要打交道的陌生人	30

第三章 帮助他人可以把你的人脉做足

雪中送炭得人情	32
帮助别人就是在帮助自己	34
轻轻扶他人一把	36
修善从小处着手	37
对别人的援助要恰到好处	39
给予援助要让对方乐于接受	41
真心真意地帮助他人	42
帮助他人取得成功	44

第四章 互惠互利可以把你的人脉做足

滴水之恩当以涌泉相报	46
别人帮忙后要给予适当的回报	47
做事要学会投桃报李	48
把握好利益平衡关系	49
适当地表达你对别人的感激	50
感谢他人要做到及时	54
人情有“舍”才有“得”	56



秉持一颗感恩之心	57
----------------	----

第五章 给人留面子可以把你的人脉做足

面子问题至关重要	60
保住他人的面子	63
给对方一个体面的台阶	66
看破而不能说破	70
真诚为他人击掌叫好	71
给对方留有余地	74
把对方放在重要的位置	75
赠人玫瑰,手有余香	77

第六章 会说话可以把你的人脉做足

学会和他人讲一讲人情话	80
投其所好的说话技巧很重要	82
直话不妨转个弯说	84
委婉让你更具亲和力	89
学会主动赞扬他人	92
给遇到不幸的朋友送上一份安慰	94
掌握愉快寒暄的要诀	96
做一个善解人意的听众	98
巧妙缩短心灵距离	99
努力欣赏和肯定他人	101



第七章 学会把朋友的人脉做足

成功者多是朋友很多的人	104
交对朋友很重要	105
交友也要分等级	107
交友要优势互补	108
要和指责你的人交朋友	110
要真诚对待你的朋友	112
需要记住你的朋友	114
一定要学会理解朋友	118
朋友之间也要保持距离	120
承认朋友的自我价值	122
妥善处理和异性朋友之间的关系	125

第八章 学会把亲邻的人脉做足

亲戚之情常走常亲	129
加强与亲戚之间的联系	130
合理处理亲戚间的关系	132
求亲戚做事要知恩图报	133
与亲戚来往忌讳斤斤计较	135
与邻居交往要讲信用	136
家长里短应有“礼”	138
正确处理邻里关系	139
了解父母的关系网	142





第九章 学会把同学的人脉做足

同学资源你开发了吗	144
平时多联系,急时有人帮	145
帮人即帮己,有事大家帮	148
谦虚待人得理让人	150
团结那些难相处的同学	157

第十章 学会把客户的人脉做足

关爱顾客就是关爱钱脉	163
多对顾客朋友做感情投资	166
人情做足才有杀伤力	167
把顾客从竞争对手那里夺过来就是客户对你最大的支持	170
适度的距离让你赢得更多支持	171

第十一章 学会把合作伙伴的人脉做足

选择好的合作伙伴	174
相互尊重——合作之道	175
双赢——继续合作的基础	177
与人商量好办事	178
必要的契约	180





第十二章 学会把身边陌生人的人脉做足

让陌生人和你说话:找准共同点	182
让陌生人在你面前敞开心扉	184
让陌生人亲近你认同你	187
满足对方的心理需求	189
找到你和陌生人之间的利益共同点	192

第十三章 学会把领导的人脉做足

领导的话你一定要听	193
让领导有一个良好的感觉	195
以低姿态赢得领导的关注	197
运用策略向上级提供信息	199
谦虚地给领导提供有价值的意见	201
给足领导面子最重要	203
领导误会了自己怎么办	206
得罪领导怎么办	209
和领导冲突了怎么办	210

第十四章 学会把下属的人脉做足

善于与下属联络感情	213
用真情来打动下属	216
学会做下属的贴心人	218



容忍下属所犯的小错误	221
说话时要替下属着想	223
试着关心下属的亲人	225
体恤下属的难处	227
把赞扬当作礼物送给下属	228
让下属觉得自己很重要	229

第十五章 学会把同事的人脉做足

做个受人喜爱的好同事	231
高度重视同事之间的应酬	233
巧妙地伸出援助之手	234
贴切地安慰同事	236
与同事之间要以诚相交	238
充分表达自己的善意	239
掌握做足同事人情的技巧	241
主动向同事示好	242
真心地与同事进行合作	243
常到同事家串串门	244





第一章 人脉是最重要的资源

人脉是通往财富和成功的门票

在好莱坞，流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。

这句话并不是叫人不要掌握专业知识，而是强调“人脉，是一个人通往财富、成功的入门票”。专业与人脉是一个相乘的关系，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。但若乘上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？首先便是资金，而资金在银行里。技术呢？这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买得到。即使找不到，和其他公司进行技术合作也是可行的，然而人脉资源却并非一朝一夕就可以培养起来的。

人、技术、资金这三大条件的核心就是“人”。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题往往可以迎刃而解，所以“人”才是担负起你事业成功的关键。事业有成之人，固然有天赋异禀且恃才傲物之辈，但更多的还是朋友遍天下、行走可借力的人。这类人也许并没有过人的才智，但他们却善于挖掘人脉潜力、聚拢无穷人气，同样可以成就非凡伟业。

很多成功的商界人士都深深地意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某铁路公司总裁的 A·H·史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识





把你的人脉做足

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。”所以说，无论你从事什么职业，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。无怪乎美国石油大王约翰·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来获取与人相处的本领。”

许多政界人士也对人脉的重要性深有体会。曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确如此，在美国，曾有人向 2 000 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 3 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、无论什么行业的雇主，2/3 的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

斯坦福研究中心曾发表过一份报告：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。可见，人脉对于成功是何等重要。无论我们干哪一行，或从事何种职业或专业，如果我们有良好的人脉关系，实现成功就很容易；如果我们不知如何与他人相处，那么要实现成功就很困难。

所以，你要想事业成功，就一定要营造一个适于成功的人脉网络，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”，你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系则给我们与别人的关系定下一种模式，这种模式同样影响着我们与同事、领导及雇员的关系，这林林总总的关系往往就是我们事业成败的重要原因。一个没有良好的人脉资源的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

管理人员的时间平均有 3/4 花在处理人脉资源上；

大部分公司的最大开支用在人力资源上；

公司所定的计划能否执行与执行的成败与否，关键在于人。

而在我们中国，人脉资源就更为重要了。通常情况下，人脉关系不活络的人，如果还没有钱的话，做事情就很难；但对于人脉关系活络的人，没有钱却照样可以办大事。人脉广，很多事情可以请人来帮忙和支持，钱反倒在其次。同样，要想在工作中更上一层楼，人脉关系也是必修的一门





课。如果你想获得事业的成功，必须尽早建立自己的人脉资源网，所谓人脉资源网，其实就是你的人生支持系统，有了这样的支持系统，你的社会根基才是稳固的。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，左有学界名流，右有商界大亨，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊、鼓掌喝彩；当你有事需要借力时，有人为你铺石开路、指点迷津，你就能感受到人脉的力量！

在现实生活中，有的人自命清高，对不如自己的人懒于答理，对和自己同等处境的人不屑一顾，而遇到了比自己强的人，则首先怀疑对方的成功来路不正。通常这样的人，人际关系都很紧张，人脉资源更是少得可怜。而你好心提醒他要注意周围的人际关系时，却常常遭到他的反唇相讥：“我是那种靠奉迎做事的小人吗？拉关系、投机取巧、仰人鼻息的事我从来都是不做的！”其实这种人的认识很狭隘，认为处理人际关系、经营人脉资源都是功利性、投机性的事情，他没有看到，人除了是生物性的人之外，更是社会的人，是人际关系的总和，是人脉资源综合的产物。

具体说来，人脉资源对人生的决定性作用到底体现在哪些方面？良好的人脉究竟对个人会带来怎样的帮助呢？可以从以下 5 个方面来认识：

- (1) 人脉可以为事业发展提供情报；
- (2) 人脉可以帮助你提高自身的素质；
- (3) 人脉可以为你的事业发展提供机遇；
- (4) 人脉是你墙上的一面镜子；
- (5) 人人都可以是你的人脉金矿。

人脉可以为事业发展提供情报

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎被同行誉为“情报人”，对于情报的





把你的人脉做足

收集别的心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得两个来源，我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

把人的情报比喻成鱼非常有趣。一位有名的评论家也说：“我每一次访问都像烧一条鱼一样，什么样的鱼可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，我得先弄清楚。”对于生意人来说，如何从人身上得到情报及处理情报，这样的工作，其实是和记者的工作一样的。许多记者都知道，在没有新闻时，设法找个话题和人聊聊，生意人也是这样。也许没有办法随时外出，那就利用电话来向朋友们讨教吧！

日本前外相宫泽喜一有个闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑。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 名智囊团成员，这也就是我们所谓的“人的情报”。

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，成为决定工作成败的关键。

环绕我们四周的多半是共同寻乐和有利害关系的朋友，和他们交往虽然愉快，关系却不能长久。我们很容易分析得出结交朋友的过程，不外因为某种缘分与别人邂逅，对对方产生好感，然后开始进行交流，于是进入“熟识”阶段。对朋友觉得有趣或愉快，通常都在这个阶段。

说得更具体一点，交往的本质其实也就是互相启发和互相学习。彼此在不断地接触中逐渐改变逐渐成长，建立起稳固而深厚的友情。在我们的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：

第一类提供我们有关工作情报和意见的，称为“情报提供者”。这种人大都从事记者、杂志和书籍的编辑、广告和公关工作，即使你不频频相扰，对方也会经常提供宝贵的意见，像上述的“电话智囊”就是这一类。

第二类提供我们有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。这种人多半是专家，甚至是本行内的第一人，我们可以把他们视为前辈或



师长。

第三类则与工作无直接关系，称为“游伴”。原则上不是同行，通常是在我们参加研讨会、同乡会和各种社团时认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”，有时甚至是我们的“监护人”。

要记住：“人的情报”比“字的情报”重要得多。

2 人脉可以帮助你提高自身的素质

良好的人脉可以在如下一些方面有助于提高我们自身的素质：

1. 透过人脉了解你的竞争对手，从而促进自己

所谓知己知彼，方能百战不殆。你必须掌握竞争对手的特点、动向。比如，他们是否重视教育训练？是否鼓励员工进修以加强他们的技能？他们在同业中的名声如何？是否参加商展？有没有加入商业性组织等？

你的人脉网是了解这些信息的最佳渠道，而且大部分真实可靠。你的朋友只会帮你，而不会去帮你的竞争对手。

越往高处走的人，越要有人照应。

当然在了解了竞争对手，相比较后，重要的是取长补短：有优势要保持，存在差距就应该追赶。

2. 人脉可以让你了解这个世界，进而丰富你的人生

假如你有多次走出国门的机会，你一定会有这种感觉。那就是，没有什么比身在异地他乡却一个人也不认识的感觉更空虚、更无聊了。

你独自走在异国的土地上，却没有一个人可以帮助你体验这个国家真正的文化，没有人邀你到他们家，让你看看他们的实际生活，这是非常糟糕的事。但是你的人脉若很广，或者拥有一个国际性的人脉，那么你的境遇就会完全不同。你的人脉会带给你全新的经验及知识。

那么，如何才能拥有一个国际性的人脉呢？

第一，参加国际性的旅行团队。在旅行中，如果你不知如何去认识他，你不妨问一句：“你常旅行吗？”会发现大多数人都喜欢谈他们的旅