

让上司、同事、前辈、老师、同学、朋友所有的人都成为你生命中的幸运星

布局 人脉

韩大勇 叶福成◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

布局 人脉



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

布局人脉/韩大勇著.

北京: 中国经济出版社, 2012. 3

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1309 - 5

I. ①布… II. ①韩… 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 256505 号

责任编辑 邵 岩

责任审读 贺 静

责任印制 常 毅

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 11. 75

字 数 162 千字

版 次 2012 年 3 月第 1 版

印 次 2012 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1309 - 5/F · 9155

定 价 32. 00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794



序言

PREFACE

成功 = 人际关系 + 能力

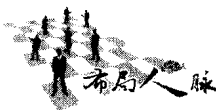
有一天，上帝听到一个深受工作所困的凡人向他倾诉：“我的上级和同事对我的工作不满意，我也对自己没有信心了。主啊，我该怎么办？”

上帝回答：“你需要与你周围的上级和同事搞好人际关系。”

凡人不解：“是我的工作不好，和人际关系有什么关系？”

上帝说：“人往往是比较主观的。如果你和他关系不好，他看你什么都不顺眼，你工作得不错，他觉得你一般，你工作一般，他更觉得你不行，总会给你的能力打折扣；如果你和他关系好，那他就看你事事顺眼，你工作不行，他也觉得你还可以，你工作一般，他更觉得你不错，总会给你的能力加分增值。”

人真的是这样，或多或少地带着主观印象看待事物、评价他人。一个人的成功，一半靠人际关系，另一半则靠能力。你再有能力，没有人脉，对不起，你很难成功。假如你有能力，再加上人脉，你的成功无限大。尤其在我国这种被儒家思想长久又深刻地浸润过的环境，我们耳濡目染的都是现实版的“得道多助，失道寡助”，人际关系更是衡量个人能力的一项不可或缺的重要指标，是人生成功的通行证。



既然我们身处社会,不得不接触他人,那我们何不转换心态,积极主动地对待人际交往,用心构建并拓展属于自己的人脉关系网,让上级赏识你、同事信任你、朋友帮助你、家人支持你;让人脉资源中的每一股力量,都推动你、鞭策你朝成功和幸福的人生迈进,开创“得道之至,天下顺之”的局面。

不要抱怨自己拥有的人脉资源贫乏稀缺,更不要责怪自己没有良好的交际能力。交际能力是可以学习和锻炼出来的,人脉资源是可以不断发掘的,你的整个人脉情况都是可以扭转的!

让我们一起来学习这门享用一生的必修课。你会看到,人际交往不仅需要一颗真心,更需要掌握沟通、交流的方法和技巧。当你领会了这种奥妙的学问,你会发现你的人脉将不再是一团糟,误会再也不会存放过期;贵人不再遥不可及,其实就在你的身边;上司、同事、前辈、老师、同学、朋友……所有人都是你生命中的幸运星。

快开始,和我们一同踏上寻找幸运星的快乐旅程。



目 录

CONTENTS

第一章 / 1

人脉新理念

1. 机遇来自于交际 / 2
2. 别让感性蒙住你的眼 / 3
3. 人脉,想说爱你也容易 / 5
4. 好人脉就在不远处 / 8

第二章 / 11

中国式人脉

1. 中国式处世 / 12
2. 气贵和,情贵淡 / 15
3. 人情练达好做事 / 18
4. 尊重是你,尊重是我 / 20
5. 理解是最好的调和剂 / 24
6. 用沟通畅通渠道 / 27
7. 用信任去旅行 / 31

第三章 / 35

人脉学原则

1. 君子之交淡如水 / 35
2. 舍得付出 / 40
3. 留有余地 / 45
4. 己所不欲勿施于人 / 46
5. 蚂蚁的哲学 / 50



第四章 / 55

朋友一生一起走

1. 人脉之根本 / 56
2. 用心聆听最美丽 / 58
3. 别让误会过期 / 61
4. 如此解开误会 / 65
5. 让误会不再来 / 68
6. 造就朋友金字塔 / 71
7. 最贴心的榜样 / 74
8. 别让“狐狸”缠住你 / 77

第五章 / 83

玩转你的人脉

1. 化敌为友需境界 / 83
2. 和同事做朋友 / 86
3. 上司错怪先忍住 / 90
4. 上司误会巧化解 / 93
5. 转变上司眼中的自己 / 97
6. 做上司最信任的人 / 100

第六章 / 105

抓住你的贵人

1. 成功背后有贵人 / 105
2. 贵人不等于权贵 / 109
3. 揭开贵人真面目 / 112
4. 人海茫茫寻贵人 / 115
5. 朋友圈中识贵人 / 118
6. 再谢恩师 / 121
7. 钻石级忘年交 / 125
8. 伯乐型上司 / 128
9. 重磅前辈 / 131



第七章 / 137

再寻贵人

1. 再寻贵人出门去 / 137
2. 不要拒绝新朋友 / 139
3. 让贵人偏爱自己 / 142
4. 请求贵人帮助用技巧 / 145

第八章 / 149

晋级“万人迷”

1. 构建铂金关系网 / 149
2. 角色随心转 / 152
3. 留下一缕香 / 155
4. 插上真诚的翅膀 / 158
5. 请你再吃一颗糖 / 160
6. 金钱、面子要小心 / 164
7. 绕开人际交往的雷区 / 167
8. 抛开破坏关系的习惯 / 169
9. 最宝贵的人脉——家人 / 173

参考书目 / 179

后 记 / 180

第一章 人脉新理念

人人都想成功，如果我们只是想晒着太阳自在度日的话，就不必再如此努力拼搏。“种豆得豆，种瓜得瓜”这句古话永远是真理。当你踱步走向躺椅悠闲地躺下时，你不需要花任何力气，所以你也只是收获简单的快乐；若是你想事业有成，生活美满，每天过得朝气蓬勃、精彩纷呈，当然要种下更多的种子。

成功的种子有很多种，我们知道能力是不可或缺的，有一个好性格也格外重要，另外当然还需要毅力、耐心、坚强等各种做为第一等人的品质。但这些种子都是内省式的，是埋头苦干不断打磨自己以求自我完美的部分。请抬头看看周围的世界，外面还有阳光、有雨水、有鸟语花香、有毒蛇猛兽……你不是单独地存活在这个世界上，如果只靠内省式的努力，而得不到阳光的温暖、雨水的滋润，是会“贫血”的。另外即使你把自己锻炼得健壮无比，任风吹雨打都屹立不倒，但如果自以为是，你仍然可能因为少洒了必要的农药而被小虫啃食得不再美观。

人们平时讲所谓能力往往联想到生活技能、工作经验、学位高低、人生积累，这是片面的理解。在大的能力范围中，善于交际正是能力中



的最重要的一部分，与你的自我完善过程呈现对分的比例才是合理的，或者说才是“营养均衡”的。换一个角度来讲，虽然你可能有一个健康的心态、开朗的性格，有很多优秀的品质，但如果你不懂得对外发挥，就像向日葵不会向着太阳接受天然养分，或者在你种下种子时就忽视了可以进行光合作用的成分，那么你当然浪费了整个世界，即使自己用了再多的努力，也是不会结出完美的果实的。

要记住增强自我能力和经营自己的人脉，是一半对一半的比例。你马上就会发现仅仅是态度改变了，不用花更多的力气，你就会比以往做得更好。因为你的潜意识会告诉你这是与能力同等重要的事情，没有抗拒，放开所有的学习细胞，自然事半功倍。

更重要的是，你要时时记着向日葵的比喻，记着改善人际关系的学习与其他学习相比有它的独特之处。在其他学习中，如果你不自信、胆怯，你可以先闷头苦干，到某个质变的阶段再来面向外部收获成果，改善人脉却不是这样，低头的向日葵再怎么暗用“内功”也不可能成长得好。方向错了，一切都错了。

／ 机遇来自于交际

我们生来就在人群中生活，在人群中我们如鱼得水，懂得利用人脉资源，我们就不会孤独地生活。之所以现在要来重新学习有关人际交往的问题，你可以把这只看作是一种复习和回忆，是在工业社会突然迅猛发展后的迷失与不适应。人际交往本身就是在交往中学习、总结、成熟，最后达到游刃有余。

现代社会高度发达，知识越来越庞杂，导致人们把它们分门别类地归纳起来，著书立传，一切都课本化、理论化，以备学习之用。人们条件反射地以为人际交往也可以这样来学习，却忘记了我们其实还有最根本的条件反射——把方向朝着太阳，问题马上就能迎刃而解。希望本书



是你看过的最后一本有关经营人脉的书籍，它不是理论、不是课本，它的目的只在于提醒你人脉的重要性以及开发你自己。

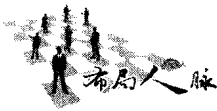
好了，讲完了这么多振奋人心的话，你可能已经飘飘然，摩拳擦掌，跃跃欲试，马上就想投奔到建设人脉的队伍之中。那么，在这之前我们要为你降降温，以免你在接下来的冲刺中无谓地跌倒，毕竟，人还是需要理性的，以热情为起跑的推助力，过程中的一切都需要理性，要明确目标，要讲求方法。

2. 别让感性蒙住你的眼

我们先来解决有关理性的部分。很多时候人们都是不理性的，在人际交往方面也一样，这样的例子随手可拾。比如，某大学的女学生 lily，各方面都很优秀，但就有一个弱点，脾气太好没有原则，又有一些情绪化。在同学间一般的相处中这还不算是个什么大问题，lily 也没有踏入职场，所以目前看不出她的这个弱点会给她的前途带来哪些不良影响，但是却早早地在处理感情问题时显现出感情用事的消极的一面。

不知道如何面对前来示好的男生是 lily 最大的困扰。她不是不懂得拒绝的艺术，不是不明白什么是最适合自己的。她只是比较情绪化，容易受到他人的影响。当自己清醒理智的时候她可以把一切协调得非常完美，但一旦感情用事起来——这是时常会有事——她就不再用理智来考虑事情。

比如，一个男孩做了一件让她感动的事，即使明知对方不适合自己，她也会暂时排斥掉这种想法，一味沉浸于当时的感受；或者当和一个心仪的男孩发生摩擦，她不能客观地看待问题，找出症结来解决，而是任由自己一时冲动来引导感情的走向。所以到最后，虽然她有很多人追求，却一直没有找到满意的另一半。甚至因为她时常的感情用事，给人以肤浅的印象，使想与之交往的人产生诸多误会。



这个事例听起来似乎与建设人脉没有关系。那么请不要忘记人脉并不只涉及工作，它投射到你生活的方方面面。处理不好感情就是令你一半的人生不愉悦，事实上处理不好感情的人也不可能处理好工作上的问题，不可能达到人生终极的成功。剖析“lily 的感情事件”你会发现她其实太投入于与人的互动之中，不肯时常拨出来审视大方向上的坐标，明明并不是不会处理人际关系却输在不会理智处理问题。不要以为这是小女生才会有的任性，很多自以为非常有社会经验，一向理性处事的人，也会在“人情”上栽跟头。

王凯就是这样。他是某4A广告公司的资深媒介主管，在广告界摸爬滚打这么多年，做得最多的就是与人打交道的工作，以为在这方面的修炼已经炉火纯青。某次他介绍大学时代的学弟进公司做媒介购买专员，恰巧他的上司也同时推荐了一名，也就是说一个职位两个人竞争。

在他自以为理智地打听了这名被推荐人和上司之间没有什么特别的关系后，自然倾向于自己介绍的人员，并且认为以自己学弟的能力胜任此工作绰绰有余。于是他在以后的工作中给了自己学弟很多机会，而做这些小动作的时候事实上都是有意无意，并没有经过深思熟虑的考量。

当一次重要的与其他公司的业务竞争开始时，他想都没想习惯成自然地把这项工作派给了自己的学弟，最后他的学弟没有完成这个任务。他的上司了解到情况后又派另一位新进人员出马，没想到竟然马到成功，从别家公司手里抢到了业务。王凯心里为自己的学弟感到惋惜，觉得他肯定会被排挤出公司。没想到最后被要求离职的竟然是他自己。

上司的理由很简单，他需要全心全意为公司工作的人，两位新进人员都全心全意为公司工作，只有王凯在背后做小动作。得到这样的结果，王凯觉得异常冤枉。其实大家可以看到王凯并不冤枉，因为从认为自己的学弟绝对可以胜任这份工作开始他已经开始感情用事。

与人打交道不是饭桌上的事、聚会上事或者打高尔夫时候的事，它就是你的生活、你的为人，它无孔不入，不是只有你认为在与人打交



道时才在与人打交道。当然这不是说你做任何事情的时候都要战战兢兢如履薄冰，说白了，这仍然是一个思路的问题。

如果你面对的不是人而是一项工作你还会如此掉以轻心吗？要将经营人脉当做一项事业来做，做到精准妥帖，不能因为你面对的是瞬息万变的人，你自己也变得任意而为起来。如果你既有经营好的人脉热情和雄心壮志，又在操作的时候发挥出做其他事情时的理性与谨慎小心，那么你的人脉问题已经解决了一半。

9. 人脉，想说爱你也容易

当我们扫清了感情用事的障碍，现在我们要再为自己打一针强心针再来谈如何经营好自己的人脉。你一定注意到我们并没有花很大的篇幅来说明人脉和成功之间的关系，因为这已是显而易见的地球人都知道的事情。但是，成功这个目标也许太大太模糊太遥远了，不足以支持你鼓起勇气来攻克人脉问题。也许你在短暂的振奋过后又埋头到自己所熟悉的领域用功努力，或者运用自己所熟悉的方式继续生活，毕竟条条大道通罗马，走向成功的路也不止一条。

那么我们不如把目标再锁定得小一点、近一点，更能激起你改善人脉的欲望来。那就是人脉直接指向你所能得到的机会，机遇来自于交际。让我们再来回忆一下巨人的假设，它非常直观地反映了人脉的这个功用。如果把单个的人比做猎手，机遇就是随处跳动的猎物，当你是一个点时你当然不容易抓住它，如果你的身体无限扩大，你的视野触角都无限延伸，你是不是很容易就抓到它，甚至一转身就可能压到一个机遇。这不不是一句玩笑话，这是当你的人脉建立到一定的程度和规模时自然而然会发生的事。

一开始的时候你或许会觉得不要说抓住机遇，就一步一步拓展你的人脉也非常地艰难。但当你拥有一个成熟的人脉后，你会发现很多机



会自会找上门，所谓水到渠成就是这样的境界。美国前总统小布什当年利用5万美元白手起家开了自己的第一家石油公司，却因没有找到石油差点因此破产，但峰回路转的是他得到一些贵人的帮助，使另一家实力雄厚的石油勘探公司心甘情愿地买下了小布什如同“垃圾股”的石油公司，转眼间，小布什不仅名列股东委员会，并且还拥有了价值53万美元的股票。

可见，开公司所要具备的个人能力只是冰山浮出水面的一角，在关键时刻底下有多少支撑才是更重要的。你可以开石油公司却找不到石油，你却不能没有你的人脉。这样假设，你是否还愿意只是埋头在你所谓更重要的“项目培训”中？也许你觉得布什家族财大气粗，实力雄厚，人脉广阔，但是我们也并不是要去经营一家石油公司，我们只是要得到我们自己的成功就可以了，那么请从自己可以掌握的人际关系开始。这件事情到任何时候都值得去做，在任何时候做都不嫌太晚，当然，你最好越早行动越好。它可以带给你机遇，机遇是你达到成功的敲门砖，没有这块敲门砖，你有再多的才华和能力也敲不开通往成功的大门。而交际面越广泛，你拥有的信息量就越大，你可能得到的机会就越多。你得到的机会越多，你才能充分展示你自己，才可能发挥你自己，进而达到成功的彼岸。

在你开始本书的旅程时是不是在消极地叨念着：“人脉，想说爱你不容易。”恭喜你现在已经经历了第一个转变，可以说是质的转变。想说不容易的人只是没有真正重视人脉。如果每个人发自真心地重视人脉如同重视培养自己的其他能力，我们就不会觉得经营人脉是那么困难的一件事情了。

就像你初接触一门学科，你一定会觉得很难入门，但是如果大家告诉你这是一门必修课，我想你肯定可以学得很好。人脉的重要性之于你就是一半对一半的关系，你在其他认为必不可少的技能上花多少时间，就要在人脉上花多少时间，千万不要小觑它的功用。只有当你充分意识



到人脉的重要性，你才可能有好的人脉。如果你潜意识里根本就不重视人脉，你又怎么会拥有好的人脉呢？这就是现在社会上出现的诸多怪现象的症结所在。

抱怨自己没有好人脉的人很多，但是他们骨子里还是只说不练，没有行动，或者三天打鱼两天晒网，当然不会从天上掉下好人脉来找他。就像每棵延伸出去的树枝都细弱不堪杂草一般还懒于打理，却又抱怨自己的这种现状，如此恶性循环下去，对人脉的问题越来越恐惧，自然会觉得想要拥有一个好人脉是一件非常艰难的事情。这，当然是一件艰难的事情，如果你不去做的话。

一份耕耘一份收获，不要期望天上会掉下馅饼。正是因为有人脉问题上你总是抱着不劳而获的心思，才最终把你天然拥有的本事搞得一团糟而需要重新进行学习。从这个角度说，建立人脉确实是很困难的，但这个难绝不会超过你要干一件别的什么重要的事情。如果你真的“痛改前非”，那么这种学习是非常快的，而且是一种美好的体验。

在迈出建设人脉第一步的时候，你可能会发现为人处世确实是不容易的事情，一开始的辛苦是必须的，建立一个好的人脉也是不容易的。往往你不知道从哪里开始，怎么开始，什么是正确的什么是错误的。而且建立人脉不如念书工作那样有规律可循，因为你面对的是瞬息万变的人的感情、人的利益、人的思想，你可以把握自己却难以左右他人。

想一想从自己身上连接出一个巨人，让每个环节都牢固，还真的是不可想象的工程，你是否为此而怯步，这也是可以理解的。但是你知道吗？猿人从树上走到地下，古人发明纸张，爱迪生发明电灯，一定比这个难得多得多，他们都是从无到有的过程，甚至是为了福利自己而违反了自然法则的再创造。你要建立的人脉可不是这样，它肯定不比那些事情更难。

好好想想吧，连蚂蚁都能够用触角交流，建设出井然有序的社会，你会比这些家伙干得更差，面临更大的困难？如果说你达不到成功是一



直没有找到好的方法，没有找到人脉这块敲门砖，如果找到了这块敲门砖问题就会迎刃而解。那么建立人脉也是一样的，你只是没有找到一个可行的方法，如果你找到了，事情一样可以迎刃而解。

4. 好人脉就在不远处

好人脉就在不远处，它就在你身边，只是你看不到它，它就像以前我们小时候听过的寓言故事里面讲的那颗两端不正的大珍珠。它从正面洞眼到反面洞眼的距离其实只有一个拇指，却因为曲折的内部路线而不能穿越，如果你总是用自己的手穿线试图穿越，即使找到天下最心灵手巧的刺绣高手，她也是不能办到的，这就是方法不对，花再大的代价，也永远都不对。

但如果你在路口的一端涂上蜂蜜，用一只蚂蚁来牵引，线头马上就能从另一头通过。你看，世事的道理基本上就包含在这些古老的故事之中。

方法对，一切都对。

做人是一定有方法的，只要是人干的事情就一定有攻克它的方法，只要有入口和出口就一定有它自己的路径。如果你总是找不到出口，只是说明你没有找对路径，不是说这件事情是不能达成的或者特别艰难的。在你没有找到路径前，它当然是艰难的，但如果你找到了，任何事都非常简单。

做人和建立人脉都有方法和策略可循，你一定要记住这一点，成功的心理暗示是非常重要的步骤，如果你自己都不相信自己，又有谁会来相信你。所以在心里把这句话默念三遍“我一定可以找到好的方法来建立人脉，这种方法一定存在，然后我就可以达到成功。”这样暗示自己一定有出口在，一定有路径在，你才能自信满满地学习人脉学。

想要有好的人脉，首先要知道你们之间的距离并不长，然后不要用



你的蛮力想当然地去达到它，那只会让你信心大减，你要知道一定有一种观念和方法可以让你达到它。就是在洞的那头涂上你喜欢的蜂蜜，你要激励自己，那是成功在召唤，这样你才能有动力向前。OK了，准备工作都做好了，接下来就是方法的问题了。我们在下个章节中就会告诉你不远处的好人脉的秘密。