

一个人想要在社会上混出点名堂来，就得有选择性地交友、有功利性地交友，主动搭建自己的人脉圈。如果一个人只注重自身能力的提高，而不重视自己人脉的培养，这样是很难获得大的成功，即使偶有小成，也往往是付出了巨大的代价。

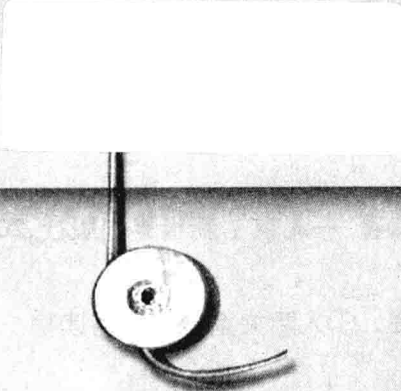
每天一堂 人脉课

Meitian Yitang
Renmaike

若谷◎编著

人脉要这样做才对

本书教你**看清社会**，教你看清这个世界真实的**社交关系**，教你少走弯路，教你利用一切资源，**快速且有效**地打造你的人脉，并运用人脉轻而易举地获得成功。



每天一堂 人脉课

若谷◎编著



图书在版编目(CIP)数据

每天一堂人脉课 / 若谷编著. —北京 : 新世界出版社, 2012. 4

ISBN 978-7-5104-2604-9

I. ①每… II. ①若… 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(2012)第 040329 号

每天一堂人脉课

作 者: 若 谷

责任编辑: 陈 玮

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京市凯鑫彩色印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 * 1092 1/16

字数: 470 千字 印张: 22

版次: 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-2604-9

定价: 39.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010)6899 8638

前言

一个人想要在社会上混出点名堂来，就得有选择性地交友、有功利性地交友，而不能由着性子交友，想交就交，不想交就不交。当一个人拥有人脉并且能够善用人脉的时候，你会发现，你的人生之路将越走越顺畅，你的事业也将越做越大，你的人脉也将随之越滚越大。

如何突破目前狭窄的交际圈，如何交到自己想交的朋友，如何编织以自己为节点的关系网，如何迅速地结识精英阶层并在精英圈子中占主导地位，如何运用人脉才能将自己的利益最大化，如何运用人脉轻而易举地获得成功……所有这些问题汇集到一起，构成了你日常生活和工作中人际交往的重点和难题。对此，我们需要有一个系统的思考和清醒的认识，这样才能根据不同阶段的目标搭建起一个合适的人脉平台并掌握相应的人脉技巧。

人脉既是一种资源，也是一种能力。一个人即使没有先天的人脉资源，他也可以运用人脉的技巧去搭建人脉、拓展人脉、经营人脉，并获得巨大的成功。所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富，并且高效地运用了人脉。一个人想要做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

本书通过将所有的人脉学要点和案例拆分成 365 天的编排方式，将全书分为 24 篇，向读者介绍了人脉定律、人脉真相、人脉规则、人脉心计、人脉话术、人脉策略、人脉设计、人脉品德、职场人脉、商场人脉、学缘人脉、血缘人脉、地缘人脉、社交人脉、人脉搭建、人脉拓展、人脉倍增、人脉存折、人脉投资、人脉经营、人脉应酬、人脉操纵。综观本书，范围之广、涉猎之深、应用之强，在同类图书中前所未有，是人际关系成功学的集大成者。其编排体例也是最便于读者理解和掌握的。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹，从人脉的各个方面娓娓道来。就整体而言，本书具有鲜明的特色和独到的风格，略述如下：

第一，范围广泛，内容齐全。这本书自成系统，内容全面周到又不失精准深刻，囊括了做人、处世、说话、办事、应酬、读心、攻心、职场、商场、社交、婚恋等方方面面，堪称一本应有尽有的人生指南。

第二，体例新颖，结构合理。在本书中，每一节都分为两大部分：第一部分是

“核心提示”，用简洁的话语概括了该节的核心思想；第二部分是“理论指导”，讲授与该节有关的理论要点、技巧秘笈和具体应用，其间不乏精彩的故事和生动的案例。

第三，案例经典，故事简练。本书穿插的案例都经过精挑细选，短小精悍又曲折跌宕。无论是语言凝练的小故事，还是讲解人脉学的经典实验，都能从独特的视角让你耳目一新。

第四，对症下药，实用性强。本书收录的人脉课具有很强的针对性，或者针对人脉建设中的困惑，或者切中人脉的经营，或是针砭社交的时弊，或是点中生活中的烦恼，并且对症下药，开出了一剂剂灵丹妙方。

一言以蔽之，本书是集人脉学之大全，是读者不可多得的精神食粮。一书在手，能够畅行无阻！

在本书的创作与编写过程中，曾经得到了陈玲、陈璐、陈璋、刘兰、刘行光、杨静云、杨涓子、郭建北、马云明、赵华、张利等人的鼎力相助，在此一并表示衷心的感谢。

由于时间仓促，兼之水平有限，本书难免有不足和欠妥之处，敬请广大读者朋友批评指正！

目 录

第1篇 人脉定律 1

- 第1天 每个人都拥有丰富的人脉“矿产” 2
- 第2天 运用炼金术，把一切变成“黄金” 2
- 第3天 你能走多远，取决于你与谁同行 3
- 第4天 没有陌生人，只有还未认识的朋友 4
- 第5天 再好的关系也是从陌生开始的 4
- 第6天 放低姿态，你才能积累更多的人脉 5
- 第7天 不要总往远处看，贵人就在你身边 6
- 第8天 二八定律：把重点放在20%的关系上 7
- 第9天 诚信定律：信誉是人际关系的基础 7
- 第10天 分享定律：人脉的最高境界是共赢 8
- 第11天 整合定律：人脉资源通过整合才能发挥巨大威力 9
- 第12天 交换定律：公平交换，关系才能长久 9
- 第13天 你的价值决定了你的人脉价值 10
- 第14天 利益最大化定律：利用人脉最大化你的利益 11

第2篇 人脉真相 13

- 第15天 你和总统的距离只有六个人 14
- 第16天 广结人脉才能顺风顺水 14
- 第17天 贵人拉你走一步，胜似自己走百步 15
- 第18天 拥有好人缘，自然就有好机遇 16
- 第19天 有了人脉，你的才华才有用武之地 17
- 第20天 与其你死我活，还不如合作双赢 18
- 第21天 自己是个半吊子，哪来的什么朋友 19

- 第22天 多一个人脉就多一个机会 20
- 第23天 走出舒适圈，融入社会的大圈子 21
- 第24天 闲谈功夫是感情沟通的重要机会 22
- 第25天 不要急功近利，平时要多烧香 22
- 第26天 懂得回报，别光给他人制造麻烦 23
- 第27天 做不到的事情就不要轻易承诺 24
- 第28天 多看到别人的优点和好心 24
- 第29天 尊重他人的隐私，互相留有空间 25

第3篇 人脉规则 27

- 第30天 人际交往如驾车，要保持安全距离 28
- 第31天 人情做足才有“杀伤力” 28
- 第32天 人际关系的金科玉律：不批评、不指责、不抱怨 29
- 第33天 以诚待人是良好人际关系的根本 30
- 第34天 打造个人品牌，让人觉得你与众不同、可以信赖 31
- 第35天 得黄金百斤，不如得季布一诺 32
- 第36天 绝不过度承诺，树立守信用的形象 33
- 第37天 承诺的要做到，能做到的才承诺 33
- 第38天 自己有恩于他人，不可不忘也 34
- 第39天 饶人一条路，伤人一堵墙 35
- 第40天 坚持原则才能赢得众人的信任 37
- 第41天 放下面子，当求人时则求人 37
- 第42天 小人物有时候也是关键人物 38
- 第43天 做不到“门当户对”，再好的友谊也

会无疾而终 39

第44天 关键时刻，只有找到关键人物，才能解决问题 40

第4篇 人脉心计 41

第45天 学会让对方感到相见恨晚的读心术 42

第46天 给自己贴上标签，摆脱“谁都不是”的状态 42

第47天 求老朋友帮忙，要表现得不卑不亢 43

第48天 不要一味迁就，否则关系会更失衡 44

第49天 关系产生了裂痕要及时弥补 45

第50天 小心驶得万年船，不要轻信任何人 45

第51天 从彼此的事业方向和人生目标找共同点 47

第52天 多看效应：和贵人之间要勤走动 48

第53天 大声重复对方的名字，取得其信任 48

第54天 暗中发力，迂回进攻更容易办成事 49

第55天 自我贴金，增加办事成功的筹码 50

第56天 发现机会就行动，办事才不会延误 51

第57天 步步为营才能把事办成 52

第58天 审时度势，做好“事前诸葛亮” 53

第59天 声东击西，不知不觉中办成事 54

第60天 可以少点功利心，但要有指向性 55

第61天 软磨硬泡，让对方不得不答应 56

第5篇 人脉话术 57

第62天 巧用肢体语言拉近彼此的距离 58

第63天 喊出对方名字是成功的第一步 58

第64天 话不说满，给自己留点回旋的余地 59

第65天 一用就灵的社交必杀技：逢人减岁，遇货添财 60

第66天 把话题的关注点放在对方身上 60

第67天 寻找共同点，志同才能道合 61

第68天 良好的互动让氛围更融洽 62

第69天 遇到紧急事情要慢慢表达 63

第70天 遭遇难堪的事情不妨用幽默来化解 64

第71天 秘密留在心中，不要轻易对人说 65

第72天 他人的事情小心说，避免祸从口出 65

第73天 还没发生的事情，不要胡说 66

第73天 做不到的事情，不要许诺 67

第75天 不要逞一时的心直口快，出口伤人 68

第76天 烦心的事情，对事不对人地说 68

第77天 遇到了开心的事情，也要看场合说 69

第78天 碰到伤心的事情，不要见人就说 70

第6篇 人脉策略 71

第79天 站在巨人的肩膀上，才能看得远 72

第80天 避开雷区，不做破坏双方感情的事 72

第81天 掌握其优缺点，对症下药与人交往 73

第82天 睁大眼睛，不要让“贵人”与你擦肩而过 74

第83天 小人物有大用处，他们可能是贵人 75

第84天 热冷灶效应：在贵人失意时靠近他们 76

第85天 多结识中心人物，向他们借人气 76

第86天 表现得与众不同，向他人推销自己 77

第87天 积极表现自己，让他人看到你的能力 77

第88天 真正为对方着想，才会收获真友谊 78

第89天 雪中送炭，多帮助处于逆境的朋友 79

第90天 维护对方的自尊心，帮助人不刺激人 80

第91天 巧妙利用名人效应，获得想要的利益 80

第7篇 人脉设计 83

第92天 以实力为饵，“钓”“贵人”上钩 84

第93天 贵人看到你的价值才愿意帮你 85

第94天 知恩图报，让你长期受益于贵人 86

第95天 小心马屁精，“高帽子”暗藏杀机 86

第96天 不要招惹小人，要懂得怀柔之术 87

第97天 吃亏是福，不要计较那一点点得失 87

- 第 98 天 小事取得好名声，大事才能办成功 88
- 第 99 天 选有用的冷庙烧香，做好人情投资 89
- 第 100 天 注重朋友搭配，结交优势互补的人 90
- 第 101 天 别忘了你的老关系是最珍贵的资源 90
- 第 102 天 搭顺风车，多认识一些带圈的朋友 91
- 第 103 天 提升人脉竞争力，让你的关系更广 92
- 第 104 天 你的人脉关系中不可缺少的 9 种人 93

第 8 篇 人脉品德 95

- 第 105 天 居高位的时候要保持平常心 96
- 第 106 天 富裕的时候要懂得散财聚人 96
- 第 107 天 有钱的时候不要显富炫富 97
- 第 108 天 身居要职的时候要唯才是举 98
- 第 109 天 穷困的时候不要接受非分之财 99
- 第 110 天 地位卑下的时候依旧堂堂正正 100
- 第 111 天 身处困境的时候要守住做人的底线 101
- 第 112 天 闲暇的时候一定要有所追求 102
- 第 113 天 在欲望面前要懂得节制 103
- 第 114 天 在诱惑面前要坚持操守 104

第 9 篇 职场人脉（上） 105

- 第 115 天 坚决服从领导命令，忠诚至关重要 106
- 第 116 天 与领导密切联系，切忌敬而远之 106
- 第 117 天 投桃报李，不要做过河拆桥的事 107
- 第 118 天 永远也不要犯“抗上”的低级错误 108
- 第 119 天 换位思考，站在领导的角度想问题 109
- 第 120 天 不卑不亢，敢于向领导进忠言 110
- 第 121 天 能参善谋，唱好领导都难唱的曲 111
- 第 122 天 低调做人，绝对不抢领导的风头 112
- 第 123 天 委婉进言，先来一句“虽然明知会挨骂” 113
- 第 124 天 不说领导的建议“不好”，只说什么是“好” 114
- 第 125 天 展现才华时，消除领导的猜忌 115

- 第 126 天 效仿领导的动作，获得领导的好感 116
- 第 127 天 与领导一致，做领导的“自己人” 117
- 第 128 天 拥护领导形象，不在背后说长短 118
- 第 129 天 要对领导有敬意，但不要敬而远之 119
- 第 130 天 领导就是领导，别和他称兄道弟 120
- 第 131 天 领导派下不可能完成的任务，接下来再说 121

第 10 篇 职场人脉（中） 123

- 第 132 天 冷淡同事，受冻的将是你自己 124
- 第 133 天 各司其职，不在其位不谋其政 125
- 第 134 天 显露才华，但不要和同事抢功劳 126
- 第 135 天 故意示弱，低调一点向同事求援 127
- 第 136 天 以和为贵，处理好同事间的矛盾 128
- 第 137 天 公私分明，尊重你讨厌的同事 128
- 第 138 天 控制情绪，不和同事正面冲突 129
- 第 139 天 不要把同事之间的竞争当成生死战 130
- 第 140 天 同事之间有好事，要与人分享 131
- 第 141 天 对付“假凤凰”：他狂任他狂，明月照大江 132
- 第 142 天 留心“祥林嫂”，唠叨会抹杀激情 133
- 第 143 天 警惕小喇叭，不要透露自己的隐私 134
- 第 144 天 红牌警告，远离外柔内奸的伪君子 134
- 第 145 天 别栽倒在“老油条”的城府下 135
- 第 146 天 有机会就反击，打得小人抬不起头 136
- 第 147 天 适当示弱求援，软化同事的戒备心 137
- 第 148 天 合作共事，心中装有全局意识 138
- 第 149 天 学会求同存异，与同事和谐相处 139
- 第 150 天 出丑效应：暴露瑕疵能拉近距离 140
- 第 151 天 责任病毒：不要随便做同事的工作 141
- 第 152 天 不要做职场里的“包打听” 142
- 第 153 天 在竞争中要手无寸铁，腹藏杀机 143
- 第 154 天 不要轻视小恩小惠 144



第 155 天 有话好好说，忠言也顺耳 145

第 11 篇 职场人脉（下） 147

第 156 天 征服下属，先从尊重他们开始 148

第 157 天 只有无能的将军，没有无用的兵 149

第 158 天 放下架子，融入到你的下属中 150

第 159 天 信任是对下属最有力的支持 151

第 160 天 制造竞争关系，别让下属太团结 152

第 161 天 做根火柴，点燃下属热情之火 153

第 162 天 控制好临界距离，树立领导威信 154

第 163 天 制造危机感，激励下属不断进步 155

第 164 天 尊重你的下属，他会更卖力 156

第 165 天 反用不值得定律，让下属做好工作 157

第 166 天 越优秀的下属，越需要用激励法 158

第 167 天 勇于担当，让下属视你为撑腰后台 159

第 168 天 知人善任，恰当的人放在恰当位置 160

第 169 天 给员工摆擂台，催进良性竞争 161

第 170 天 给员工足够空间，充分挖掘其潜能 162

第 171 天 不能太亲近，把握好“临界距离” 163

第 172 天 必要时挥泪斩马谡，杀一儆百 164

第 12 篇 商场人脉 165

第 173 天 客户是衣食父母，要常怀感恩之心 166

第 174 天 欲擒故纵，让客户“上你的当” 166

第 175 天 做个定心丸，打消客户心中的疑虑 167

第 176 天 客户永远正确，永远不要与其争执 168

第 177 天 用真情感动客户，让他永远记住你 168

第 178 天 适度“威胁”客户，提醒他不要“错失良机” 169

第 179 天 善用同理心，让客户感受到你站在他那边 170

第 180 天 注重第一印象，让客户信赖你 171

第 181 天 倾听客户心声，哪怕与购买无关 171

第 182 天 使客户保持忠诚，老客户是聚宝盆 172

第 183 天 如果不能喝酒，就找个能喝的作陪 174

第 184 天 真正的关系开始于生意成交之后 174

第 185 天 谈判中没有对错，不要与客户争执 175

第 186 天 用感性吸引客户，用理性巩固决定 175

第 187 天 得寸进尺提要求，客户更容易接受 176

第 188 天 真诚赞赏客户的“隐性”优点 177

第 189 天 重视客户能带来事半功倍的效果 177

第 190 天 让客户在感激中成为忠实的伙伴 178

第 191 天 想达成交易，先拿出诚意 179

第 192 天 利益均衡是王道，大家都分杯羹 179

第 13 篇 学缘人脉 181

第 193 天 不让人脉输在起跑线上 182

第 194 天 搭建智囊团，发挥知识的力量 183

第 195 天 依据职业目标，结识相关老师 184

第 196 天 结识各个专业的同学，取长补短 184

第 197 天 不要把同学对你的好当成理所当然 185

第 198 天 与同学谈论学校，请用阳光心态 186

第 199 天 同学相聚，要的是激励而不是攀比 187

第 200 天 同学能在关键时刻助你一臂之力 187

第 201 天 昔日同学可能是今天的良师益友 188

第 202 天 尊重师长，一日为师，终身为师 189

第 203 天 找一个志同道合的老师做人生导师 190

第 204 天 毕业后，要和师长保持经常的联系 191

第 205 天 常回母校看看，多参加校友的活动 192

第 206 天 扩展二度人脉，和同学的同学生缘 192

第 207 天 利用同学录，让同学帮忙牵线搭桥 193

第 208 天 寻找同道中人，结成未来事业伙伴 194

第 14 篇 血缘人脉 197

第 209 天 血浓与水，亲人是永恒的人脉 198

第 210 天 亲情是你一生享之不尽的财富 198

第 211 天 父母的爱是世界上最无私的 199

第 212 天 血缘关系是你拓展人脉的天然纽带 200

- 第 213 天 姻亲之间借力，扩大血缘关系网 201
- 第 214 天 同甘共苦，家庭离不开团队精神 201
- 第 215 天 男人要做家庭关系的润滑剂 202
- 第 216 天 别让金钱变了“亲戚”的味儿 203
- 第 217 天 亲戚之间常走动，莫因生疏生隔阂 203
- 第 218 天 不要太计较，付出才能收获真心 204
- 第 219 天 亲兄弟明算账，别因钱财伤了感情 205
- 第 220 天 救急不救穷，向急难者伸出援手 206
- 第 221 天 别让利益伤害了亲情，看重亲情，淡化利益 206
- 第 222 天 施恩莫望报，受恩常感激 207
- 第 223 天 学会把恩怨清零，不要让恩怨遗传 208
- 第 224 天 没有客人来访的人不会出人头地 209
- 第 225 天 组织活动，邀请各行各业的人参加 210
- 第 15 篇 地缘人脉 211**
- 第 226 天 地缘关系要抓牢，利用乡情好办事 212
- 第 227 天 维护家乡就是维护自己 212
- 第 228 天 通过老乡，你的人脉网能扩张更远 213
- 第 229 天 参加老乡会，结识志同道合的乡党 214
- 第 230 天 利用地缘关系，迅速拉近心理距离 214
- 第 231 天 乡音无改，用乡音和老乡深度沟通 215
- 第 232 天 利用土特产，稳固老乡关系 216
- 第 233 天 求老乡办事，先勾起他思乡之情 216
- 第 234 天 抛弃地方主义，把老乡圈建成绿色氧吧 217
- 第 235 天 大同乡和半同乡也是老乡，不能忽视 218
- 第 236 天 第二故乡也是你的人脉资源库 218
- 第 237 天 明察秋毫，留心那些打着老乡旗帜的骗子 219
- 第 238 天 走到哪里，都别忘了故乡的朋友 220
- 第 239 天 利用同乡发展老乡关系 221

- 第 240 天 参加培训，认识志同道合的人 221
- 第 16 篇 社交人脉 223**
- 第 241 天 首先把自己打造成一个优秀的人 224
- 第 242 天 如果你欣赏对方，不妨当面直说 224
- 第 243 天 多选择那些比你优秀的人做朋友 225
- 第 244 天 没有真正的敌人，只有永远的朋友 226
- 第 245 天 交朋友前，洞察对方是否可深交 226
- 第 246 天 放下功利心，以朋友心态去交往 227
- 第 247 天 与人相处的至高境界：一是乍见之欢，二是久处之乐 228
- 第 248 天 有点小缺点，人们才觉得真诚可靠 228
- 第 249 天 让你的朋友表现得比你优秀 229
- 第 250 天 想让别人喜欢，先打造个人魅力 230
- 第 251 天 犯小错误后，编谎不如坦言 230
- 第 252 天 赞美要不留痕迹，要说得真诚 231
- 第 253 天 避免触碰禁区，关系要慢慢走近 231
- 第 254 天 有事没事多联系，关系越熟越好 232
- 第 255 天 越是重要的事情，越要保持稳重 233
- 第 256 天 难办的事情，要学会化整为零 233
- 第 257 天 越是大事，越要细致地办 234
- 第 258 天 紧要的事情，一定要先办 235
- 第 259 天 特别的事情，要特别地办 236
- 第 260 天 分内的事情，办好不越权 236
- 第 261 天 做不到的事，想法推托不办 237
- 第 17 篇 人脉搭建 239**
- 第 262 天 越早搭建人脉网，就越早成功 240
- 第 263 天 圈子决定一个人的眼界和所处阶层 241
- 第 264 天 良好的圈子助你的事业红红火火 241
- 第 265 天 人脉的广度和深度决定财富和前途 242
- 第 266 天 扩大交际圈，让朋友越来越多 243
- 第 267 天 不是没有才华，只是没找到识“货”的“贵人” 244

- 第 268 天 推销自己，让“贵人”一眼看中你 244
第 269 天 没有机会创造机会也要结识贵人 245
第 270 天 与“贵人”相处，少一点利用，多一点真情 246

- 第 271 天 要有靠山，比靠山可靠的是自己 247
第 272 天 没有实力，认识谁都无济于事 247
第 273 天 你只有两分钟时间来打动他人 248
第 274 天 提升自己形象，从修饰自我开始 249
第 275 天 用衣服包装自我，用魅力打动他人 250

第 18 篇 人脉拓展 251

- 第 276 天 定期清理和优化你的人脉圈 252
第 277 天 参与社团活动，扩充你的人脉圈 252
第 278 天 通过熟人介绍，扩展人脉链条 253
第 279 天 不怕拒绝，主动出击，拓展人脉 254
第 280 天 所有的熟人都是从陌生人开始的 254
第 281 天 挖掘优质人脉：有人需要三顾茅庐 255
第 282 天 网络是最廉价的人脉通道 255
第 283 天 别人开口之前，就自发给予帮助 256
第 284 天 化干戈为玉帛，巧妙化敌为友 257
第 285 天 处处留心皆人脉，人情练达即财富 257
第 286 天 不要忽视任何一次机会结识任何人 258
第 287 天 人际关系必须平时有意识地积累 259
第 288 天 重视和对方的第一次接触 260
第 289 天 花花轿儿，人抬人 261

第 19 篇 人脉倍增 263

- 第 290 天 只有优秀的人才拥有优秀的人脉 264
第 291 天 打造人脉的同时，也要打造自己 265
第 292 天 你要不断地联系，永远不要停止 265
第 293 天 随时随地积累关系，积少成多 266
第 294 天 利用各种机会扩大自己的曝光度 267
第 295 天 通过关系找关系事半功倍 268
第 296 天 交换人脉资源，拓展自己的人脉 269

- 第 297 天 不断交换资源才把蛋糕做大 270
第 298 天 人脉战略投资，放长线才能钓大鱼 271
第 299 天 找到共同利益，人们才愿意合作 272
第 300 天 有舍有得，人情要做就要做足 273
第 301 天 虾米联合起来能吃掉大鱼 274
第 302 天 欲求先予，让对方知恩图报 275
第 303 天 人脉的最高境界是“共赢” 276

第 20 篇 人脉存折 277

- 第 304 天 人脉资源是可以变现的财富资源 278
第 305 天 可以没有资金，但不能没有人脉 278
第 306 天 拓展人脉，向人脉账户“存款” 279
第 307 天 不需要帮助时也要保持联系 280
第 308 天 求人之后别忘了谢人 281
第 309 天 强强联合才能让事业更上一层楼 281
第 310 天 坦诚相见是人脉的通行证 282
第 311 天 真正的关系始于生意成交之后 283
第 312 天 利益优于面子，好马也吃回头草 283
第 313 天 知恩图报，以善从商 284
第 314 天 建立良好的政商关系 285

第 21 篇 人脉投资 287

- 第 315 天 投资于人脉，三十岁之后赚大钱 288
第 316 天 不要有求于人才会去找朋友帮忙 288
第 317 天 放长线钓大鱼，不要急欲一步登天 289
第 318 天 上半夜先为别人着想，下半夜才会有人为你着想 290
第 319 天 拜冷庙，烧冷灶，落难英雄值得交 291
第 320 天 千里送鹅毛，礼轻情义重 293
第 321 天 看清楚谁是你的“贵人” 293
第 322 天 和一流的人在一起做一流的事 294
第 323 天 致力于帮助他人取得成功 295
第 324 天 让人脉网中每一个节点发挥作用 296
第 325 天 有时候借给朋友钱不如送给朋友钱 296

第 326 天 越是成功的人，越是喜欢深藏不露 297

第 327 天 关系优先法则：先谈关系后谈生意 298

第 328 天 超出预期的无私行动可以打动人 299

第 22 篇 人脉经营 301

第 329 天 嫉贤妒能的人不能委以重任 302

第 330 天 性情急躁的人难以获得成功 303

第 331 天 目光长远的人可以共谋大事 303

第 332 天 善于反省的人足以担当重任 304

第 333 天 追求长期利益的人值得耐心等待 305

第 334 天 做事果断的人受人尊敬 306

第 335 天 偏听偏信的人不能担当大任 307

第 336 天 轻诺寡信的人不足以信任 308

第 337 天 拘泥小事的人很难有大成就 309

第 338 天 言必有中的人能担大任 310

第 339 天 判断草率的人办事不可靠 311

第 340 天 喜怒可控的人可以成就大事 312

第 23 篇 人脉应酬 313

第 341 天 利用自己的肢体语言传达善意 314

第 342 天 饭桌是一个很好的维护人脉的手段 315

第 343 天 得理也要饶人，给别人一个台阶下 316

第 344 天 装聋作哑，不正面接触对手的进攻 316

第 345 天 善于“装模作样”，摆谱也有价值 317

第 346 天 掌握饭局社交术，在饭桌上交朋友 318

第 347 天 根据宴请的目的设计酒宴档次 319

第 348 天 自我介绍和介绍他人的技巧 320

第 349 天 看人下菜，摸清主角的饮食喜好 321

第 350 天 宴会中祝词的使用原则与技巧 322

第 351 天 “场面人”必会的劝酒秘籍 323

第 352 天 以礼拒酒，不伤和气显风流 324

第 353 天 想谈成大事，必先聊好小事 325

第 354 天 呈上礼物时说话要谦和得体 326

第 355 天 送礼一定要有诚意才能有效果 327

第 24 篇 人脉操纵 329

第 356 天 满足对方发泄欲望，化解其敌意 330

第 357 天 有效沟通是化敌为友的最好方法 330

第 358 天 巧妙的赞美能让敌人弃暗投明 331

第 359 天 面对强敌主动示弱，激发其同情心 332

第 360 天 站在对方立场说话，让其好感顿生 333

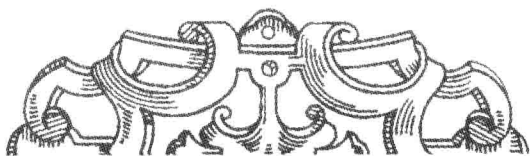
第 361 天 有容乃大，学会接纳反对意见 334

第 362 天 批评对事不对人，化敌意为感激 334

第 363 天 一句“都是我的错”，任何怨恨都会烟消云散 336

第 364 天 修补漏洞，别让小别扭变成大误会 337

第 365 天 适当出丑，可让对方解气 337



／ 第 1 篇 人脉定律 ／



- ◆ 第 1 天 每个人都拥有丰富的人脉“矿产”
- ◆ 第 2 天 运用炼金术，把一切变成“黄金”
- ◆ 第 3 天 你能走多远，取决于你与谁同行
- ◆ 第 4 天 没有陌生人，只有还未认识的朋友
- ◆ 第 5 天 再好的关系也是从陌生开始的
- ◆ 第 6 天 放低姿态，你才能积累更多的人脉
- ◆ 第 7 天 不要总往远处看，贵人就在你身边
- ◆ 第 8 天 二八定律：把重点放在 20% 的关系上
- ◆ 第 9 天 诚信定律：信誉是人际关系的基础
- ◆ 第 10 天 分享定律：人脉的最高境界是共赢
- ◆ 第 11 天 整合定律：人脉资源通过整合才能发挥巨大威力
- ◆ 第 12 天 交换定律：公平交换，关系才能长久
- ◆ 第 13 天 你的价值决定了你的人脉价值
- ◆ 第 14 天 利益最大化定律：利用人脉最大化你的利益



第1天 每个人都拥有丰富的人脉“矿产”

关键提示

每个人的身边都有一座人脉金矿，这是待开发的资源。你应把营造好人脉与捕捉成功机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断扩大自己的人脉网。

理论指导

很多时候，年轻人会发出这样的感慨，他之所以不能成功，是因为身边缺乏一些有能力的朋友来帮助自己。表面看来，这种理由的确成立。不过，仔细推敲就能发现，这种借口根本站不住脚。你没有朋友，只能说明你不善于与人交流，且缺乏基本的人际交往能力。

其实，每个人的身边都有一座人脉“矿产”，关键在于你有没有发现它，能

不能挖掘它。这个金矿就是人际关系，是待开发的资源。一个人的力量是有限的，孤军奋战、单打独斗，很难成为行业的常青树。所以，要眼睛向外，面向社会，借力助推，众人扶持，充分挖掘利用身边的人际关系，谁能做到这一点，谁就能胜人一筹，成为最终的胜利者。

人的一生，就是与形形色色的人打交道的一生。不要轻视你身边的每一个人，因为你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的“贵人”，成为你事业中重要的顾客。就像有的故事中所讲的，一个曾经身穿囚衣的犯人都有可能成就一个人的人生和事业。因此，在竞争日益激烈的现代社会中，每个人都应该做个有心人，随时随地注意开发你的人脉金矿。

第2天 运用炼金术，把一切变成“黄金”

关键提示

黄金固然极具吸引力，但最后厉害的不是黄金而是炼金术。人脉也一样，你可以通过自己的努力掌握人脉“炼金术”，这样你的人脉财富就会取之不尽，用之不竭。

理论指导

不管是过去还是未来，黄金都是财富的重要象征。人们往往以掌握的黄金的数量来衡量一个人财富的多寡。的确，黄金极具吸引力，但是最厉害的不是黄金，而是炼金术。试想，一个人掌握了能够点石

成金的本领，还怕没有金子吗？

同样，人脉也一样，虽然你没有像比尔·盖茨父母那样的人脉“富矿”，但是也完全不用自卑，因为你可以通过自己的努力，掌握人脉“炼金术”，这样你的人脉财富就会取之不尽，用之不竭。

首先，人脉炼金术的核心——沟通和赞美。

但凡成功的人，他们都善于把握机会，懂得抓住一切机会去培育人脉资源。比如，参加宴会，他们往往会提早到现场，因为那是认识更多陌生人的机会；参加各种商务活动，他们会与他人交换名片，并利用各种间隙与人聊天、沟通；在

外出旅行过程中，他们也善于主动与他人沟通……

其次，人脉炼金术的关键——创造机会。

很多人都在抱怨，自己未能赶上一个好机遇，以至于人到中年仍旧碌碌无为，一事无成。其实，很多时候，机遇不是遇见的，而是创造出来的。

最后，人脉炼金术的不二法门——大数法则。

所谓“大数法则”，是指观察的数量

越大，预期损失率结果越稳定。这是保险精算中确定费率的主要原则。那么，大数法则在人脉炼金方面有什么意义呢？其实很简单，它告诉人们，结识的人数越多，预期成为朋友的人数占所结识总人数的比例越稳定。所以，在概率确定的情况下，要做的工作就是结识更多的人，广泛收集人脉信息，有效运用大数法则来推断分析，评估人脉关系的进展以及存在的问题，从而制定相应的对策，不断改进方法，广结人缘。

第3天 你能走多远，取决于你与谁同行

关键提示

和什么样的人在一起，能改变你的成长轨迹，决定你的人生成败。20岁的年轻人，应该从现在开始布局，从现在开始拓展人脉，进而达成自己的目标。

理论指导

二十几岁的人意气风发，做事情功利性很小，尤其是在交友方面更是如此，往往以投缘、义气来交友和择友。当然，多交一些志趣相投、重义气的朋友并没有错，也是一种不错的选择。不过，身处职场的年轻人，谁不希望自己能够在自己的领域里出人头地？谁不想自己能成就一番大事业？

为此，从20岁起就应该明白，自己应该和什么样的人在一起。因为一开始你和谁在一起真的很重要，甚至能改变你的成长轨迹，决定你的人生成败。

有人经常与酗酒、赌博的人厮混，那么他就不可能进取；经常与钻营的人为伴，他就不会踏实；经常与牢骚满腹的人

对话，他就会变得牢骚满腹；经常与满腹“钱”字的人交往，他就会沦为唯利是图、见财起意、见利忘义之辈。

这告诉我们，什么样的朋友就预示着什么样的未来。如果你的朋友是积极向上的人，你就可能成为积极向上的人。假如你希望自己更好的话，你的朋友一定要比你更优秀，因为只有他们可以给你提供成功的经验。假如你总是跟同样的人做同样的事情，你的成长显然是有限的。

这也正应了那句俗语，你能走多远，取决于你与谁同行。

因此，20岁的年轻人，你想在五年后成为什么类型的人，就应该从现在开始布局，从现在开始拓展人脉，进而达成自己的目标。如果没有为五年后的人脉开始订定目标，那么盲从地拓展人脉只会为自己带来更多的繁忙与麻烦。如果能够早一点规划自己的人脉网络，五年后，你将会发现自己也从一开始的无知变得渊博起来，从一开始的经济拮据变得殷实起来，从一开始的不善言谈变得侃侃而谈起来……

第4天 没有陌生人，只有还未认识的朋友

关键提示

如果你不能正确处理与陌生人的关系，那么很可能就会失去结交更多对你有益的朋友的机会。只有做到毫无拘束地与人结识，才能扩大朋友圈子，使生活更加丰富起来。

理论指导

一个人一生中大多数的朋友都是从陌生人开始的，因此，无论是生活中还是工作中，年轻人都要克服这种“陌生人”恐惧症，主动与陌生人攀谈。

琼斯是一个生性内向的女孩子，每次一和陌生人说话就会脸红，本来想说的话往往也因为过于紧张而“严重变了形”，往往惹出很多不必要的麻烦。为此，琼斯很想改变这种状态，因为在工作中不可避免地要和陌生人接触。如果长期这样下去，很可能会影响到自己的职业前途。

于是，琼斯有意识地多参加一些由陌生人组成的小型聚会。有一次，她参加了一个论坛的聚会。因为是第一次参加这样的活动，琼斯一直不敢主动和人打招呼，尤其是在都是陌生人的情况下，她更加紧

张了。为了消除紧张，琼斯决定去拿一杯饮料喝。“那杯饮料是含酒精的，你不一定喝得了。”琼斯刚拿起一杯饮料，就听到有人这么对她说，她回头看到一个女孩端着一杯柳橙汁对她微笑。“喝这个吧，女孩子多喝果汁对皮肤很有好处的。”

“谢……谢，你……很了解嘛。”“还好，我经常参加这样的活动。”虽然显得有些吃力，但是琼斯还是硬着头皮和这个女孩子聊了起来。最后，琼斯和这个女孩成了好朋友。

经过这件事之后，琼斯与人交往也有了进步，因为她知道要打破与陌生人之间的障碍，最好的办法就是主动打破僵局。

现实中，害怕陌生人的心理每个人都有，只有懂得做到毫无拘束地与人结识，才能扩大朋友圈子，使生活更加丰富起来。

与陌生人交往并不可怕，只要你具备友善、真诚的态度，并且能够掌握一些正确、有效的方法，那么，你的生活中就绝对不会有陌生人一说。因为，只要你愿意，他们就都会成为你的朋友。

第5天 再好的关系也是从陌生开始的

关键提示

面对陌生人，每个人或多或少都有些害羞、戒备等心理负担。这些心理负担其实非常不利于我们的人际交往。再好的关系都要从陌生开始，要想和陌生人成为朋友，就应该首先放下这些心理负担，用真

诚、信任和自信打动对方的心。

理论指导

我们很多人在与陌生人的交往中都会遇到这样的情况：虽然有沟通的欲望，但是因为各种各样的心理负担，会在陌生人面前放不开，从而影响正常的沟通。

这些心理负担主要包括两个方面：

一是害羞。这是一种正常的心理反应，研究表明，一半以上的人都有害羞心理。害羞的人，生怕自己表现不佳，影响了自己的形象，他们不允许自己有一点点不好的表现，常常会想，别人是怎么看自己的？这种担心像包袱一样压在心里，让他们在人前不能自如地表现。

二是害怕。我们从小就被告知，“不要和陌生人说话，不要轻易相信陌生人”。正是在这种担心下，我们和陌生人相处时，会产生一种很强的防备心理，不能正常交流。

但是，良好的关系都是从陌生开始的！我们需要跟陌生人交朋友！这就需要放下这些心理负担，去建立正常的人际关系。

真诚是与陌生人交往的第一法则。人们其实不喜欢那些假扮的圣人。所以，如果自己身上存在着明显的缺点，也大可不必害怕别人看见，故意隐藏。不如大方地告诉对方，不仅自己放松了，还会消除与

对方的距离感，赢得对方的好感。接下来的交往就会轻松很多。

其次，需要信任。在与陌生人交往中，要相信他人的真诚，从积极的角度去理解他人的动机和言行，而不是胡乱猜疑、互相设防。这样才会获得他人真心实意的回报！

再次，需要自信。俗话说，自爱才有他爱，自尊而后有他尊。在与陌生人交往时，要认识到你们是平等的。用落落大方、不卑不亢、从容大度的谈吐，来使对方放松，才能消除彼此的陌生感。

最后，还需要有热情。主动和人攀谈，能给人以温暖。慢慢消除对方冷漠的态度，他才有可能和你进一步沟通情感。

总之，要克服负面心理，在与陌生人交往中形成一种积极的认识，而不是将人与人之间的关系视为尔虞我诈。放下心理包袱，用真诚热情的态度，软化陌生人的冷漠，才能与陌生人发展成朋友，建立良好的人际关系。

第6天 放低姿态，你才能积累更多的人脉

关键提示

相比趾高气扬的人，人们更喜欢低调从事的人，与人交往中你的姿态越低，就越能得到他人的好感和信任。所以想要和他人交朋友，就要在他人面前尽量低调。

理论指导

看过三国的人都知道这样一句话：刘备的江山是哭来的。且不管刘备是不是爱哭，但有一点可以确定，他从来不把自己放在高高在上的地位。在将士面前，他是

仁义的主公，心怀苍生，复兴汉室；在敌人面前，他表现得相对有些软弱。实际上，这正是刘备的高明之处。最初，刘备并没有多少财富，也没有一支强大的军队，在三国中是实力最弱的一方。但他懂得一句话：得民心者得天下。他主动放低姿态，和将士同甘共苦，时时刻刻把天下苍生放在嘴边，这为他赢得了良好的声望。好声望就像磁石一样，能够吸引许多有才能的人前来投靠，刘备的实力一天天壮大了。所以说，刘备并不是一个软弱的人，他是一个懂得放低姿态、获得人心的