

要想建立并赢得人脉，
必须了解**人脉交往中**出现的特性，
熟知人脉自身的法则

赢在人脉的 12条白金法则

YINGZAI RENMAI
DE SHIERTIAO BAIJIN FAZE

得人脉者易成大事

南 浦◎主编

熟练运用人脉“白金法则”，最大效用地**赢得人脉，拥有人脉**，
为成功的人生和事业**奠定基础**。



中国纺织出版社



得人脉者易成大事

d180688

南 浦◎主编

广西工学院鹿山学院图书馆



d180688

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在人脉的十二条白金法则/南浦主编.

—北京:中国纺织出版社,2010.12

ISBN 978-7-5064-6911-1

I. ①赢… II. ①南… 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(2010)第 196991 号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:赫九宏

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京振兴源印务有限公司印刷 各地新华书店经销*

2010年12月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:210千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



前言

有一则寓言故事说,一只老青蛙遇见一只老蜘蛛,大吐苦水道:“我一辈子都在辛勤工作,但只能勉强糊口,而现在年老体衰,等待我的命运很可能是饥饿而死。而你从没怎么劳动过,却衣食丰足,即使老了仍不愁吃喝,总有投网者送来美味佳肴,这世道真不公平啊!”

老蜘蛛回答说:“你说得不对。我从年轻时到现在,每天都在操劳,日复一日地编织我这张网,随时修复这张网,生活才有了依靠。你之所以艰辛、老而无靠,那是因为你是靠四条腿在生活,而我靠的是一张网,这张网我时刻都在呵护。所以我虽然年事已高,而生活不愁。”

人生又何尝不是如此。一张良好的人际关系网,就是一个人一生最大的保障。可以说,一个人若不懂得人际关系之道,离开了人际关系,就会成为无源之水、无本之木,生活就会失去了很多乐趣,事业也难以取得成功。而所谓的人际关系,正是我们孜孜以求的人脉。人们在追求生活幸福和事业成功的过程中,需要人脉的很多支持。我们的血脉是支持我们生理生命的系统,人脉则是支持我们社会生命的系统。

微软公司总裁比尔·盖茨曾说过:“如果有人夺走了我的一切资金和技术,我也能在两年时间内再建立起一个微软。”比尔·盖茨这句话说明了什么呢?它至少说明了支撑他那个软件帝国的条件并不完全是资



金、技术,还离不开超强的人脉网。

赢得人脉的高手们在社会上左右逢源,四通八达,对他们而言,没有趟不过的河、翻不过的山。自己解决不了的事找亲戚,亲戚解决不了的找朋友,朋友帮不上的找领导。再不成,找朋友的领导的亲戚的邻居,总之要能达到目的。

虽然,“人脉”看不见又摸不着,不能像药店里的人参那样明码标价,但纵然是几百块钱一克的深山老参,也不能和“人脉”的含金量相提并论。看看身边那些商界的老总,一生信奉“得人脉者得天下”的不二准则。而一旦没有了宝贵的人脉,则必定如履薄冰,寸步难行,那种投门无路,四面楚歌的焦虑简直就像被武林高手点了死穴,动弹不得,奈何不了。所以见多识广的老总们视“人脉”为命脉,千方百计地要广积“人脉”。

要想建立并赢得人脉,必须了解人脉交往中出现的特性,熟知人脉自身的法则。为达到人际交往效用的最大化,使人脉的力量在互为传递的过程中表现得更加强大,让事业成功赢在人脉。本书正是从人脉的根本出发,对十二条赢在人脉的有代表性的白金法则一一剖析,让广大读者熟知并灵活运用这些法则。相信这将会为你带来意想不到的人脉互动效果,促你尽快走向成功。这就是本书的宗旨所在。

希望读到本书的读者朋友,都能熟练运用书中所述的十二条“白金法则”,最大效用地赢得人脉,拥有人脉,为成功的人生和事业奠定基础。

编 者

2010年10月





第一章 事在人为,主动抢占先机

——主动法则

- 1 / 平时交友要主动热忱
- 3 / 见人别忘主动打招呼
- 6 / 困难时主动伸出手
- 8 / 想方设法认识“贵人”
- 11 / 别忽视身边“小人脉”
- 12 / 记住姓名把握主动权
- 16 / 主动与陌生人交往
- 19 / 克服腼腆从容交往

第二章 地不畏低,方能聚水成海

——低调法则

- 23 / 谦逊之人易获人脉
- 26 / 不争之人反能蓄势
- 29 / 骄傲是成功的大敌
- 32 / 主动示弱赢得人心
- 33 / 夹起“尾巴”低调做人
- 35 / 得理饶人征服人心
- 36 / 学会自嘲激活人脉
- 38 / 适时装傻聪明交际



第三章 近贤则聪,选择成功捷径

——甄选法则

- 41 / 擦亮眼睛多交益友
- 44 / 怎样分辨益友和损友
- 47 / 朋友要分三六九等
- 49 / 通过时间来分辨朋友
- 51 / 通过“打听”来了解朋友
- 54 / 用“投其所好”观察朋友
- 56 / 多交“诤友”和“畏友”
- 59 / 找出你的“衣食父母”

第四章 履行承诺,恪守人脉根本

——诚信法则

- 61 / 真诚待人人脉好
- 65 / 诚实为人人敬重
- 68 / 信守诺言信誉高
- 70 / 处世要诚信第一
- 72 / 利益面前不失诚
- 74 / 不立信焉能立威
- 76 / 言必信,行必果
- 79 / 轻诺之人必寡信





第五章 尊重自己,塑造人格魅力

——自爱法则

- 83 / 自尊自爱先自信
- 86 / 自爱并不自贵
- 88 / 牢记人生的初衷
- 90 / 创造被“利用”的价值
- 93 / 培养良好的气质
- 95 / 放弃消极思维
- 98 / 塑造人格魅力

第六章 善待他人,犹如善待自己

——爱他法则

- 101 / 学会先去爱他人
- 103 / 养成赞美好习惯
- 106 / 乐于帮助别人
- 107 / 帮人要顾及尊严
- 108 / 付出终有回报

第七章 人情来往,交际举重若轻

——人情法则

- 111 / 人情世故不可不懂
- 114 / 为人多点人情味



- 116 / 投桃报李先要“投”
- 118 / 平时少欠人情债
- 120 / 多做一些高尚的人情
- 121 / 互帮互助做活人情
- 124 / 共同分享提升人情
- 127 / 做足人情,举重若轻

第八章

以和为贵,促进人脉和谐

——和气法则

- 131 / 以和为贵,平等尊重
- 135 / 少批评,多祝福
- 137 / 适时做个“和事佬”
- 139 / 最好的防身武器
- 141 / 得理之处让三分
- 143 / 太较真,伤和气

第九章

海纳百川,成就宽阔胸怀

——宽容法则

- 147 / 培养大度的襟怀
- 149 / 宽宏大量泯恩仇
- 151 / 学会随遇而安
- 154 / 保持乐观好心态





156 / 凡事莫斤斤计较

158 / 走出狭隘少束缚

162 / 忍是一种大智慧

165 / 拿得起也放得下

第十章

快乐如风,扬起人生风帆

——幽默法则

169 / 笑是人间最短距离

172 / 幽默之人人缘好

174 / 快乐能相互传递

175 / 靠幽默摆脱窘况

177 / 凭幽默化解冲突

180 / 培养幽默细胞

第十一章

谦和礼让,人敬三分

——知礼法则

183 / 有“礼”方可走天下

185 / 握手要“出手不凡”

188 / 着装得体印象好

192 / 举止优雅显涵养

193 / 不同场合礼仪有别

200 / 常用敬语与谦语



第十二章

精心呵护,保持最佳状态

——维护法则

- 203 / 有事没事常联系
- 206 / 随时保持互动
- 208 / 适时维护观察
- 210 / 照照朋友这面“镜”
- 212 / 管好名片这张“脸”
- 214 / 提升人脉竞争力
- 218 / 最佳状态靠调整
- 220 / 为“人脉”把把脉
- 224 / 勤加清理人脉账户

结束语

掌握赢家手中的秘密武器

——人脉





第一章



事在人为，主动抢占先机 ——主动法则

赢在人脉的第一条法则告诉我们，要主动交朋友，因为交朋友是积累人脉的重要方式。但交朋友有一个前提，必须是双方都有这方面的愿望才行。彼此之间有好感，都能主动地交流，就是人们常说的“有缘分”，才可能成为好朋友。

如果想要在这世上干一番事业，你一定要多交朋友，积累一些人脉。你不妨想想，为什么这个世界上有那么多才华横溢的人郁郁不得志？为什么我们的周围有那么多怀才不遇的抱怨者？事实上，他们缺乏的是人脉的先期主动播种与积累。



平时交友要主动热忱

什么是朋友？朋友就是你能信任他，他也了解你的人；朋友是能分享你的成功、你的喜悦，而从不忌妒你的人；朋友是能倾听烦恼并给予有益建议，而不泄露隐私的人；朋友是能在你需要时给予你帮助，而不求任何回报的人；朋友也是让你常常不由得自己去深深依恋的人。人的一生可



以贫困,但再贫困不能穷得没有朋友。

听电台的点歌节目时,经常听到有人说,“我想把这首歌送给所有认识我和我认识的朋友”。不知道人们在做着这样的表白前,是否真的想过,这个世界上,“认识我和我认识的朋友”一共有多少。

显然,每个人的答案是不同的。一个善于交际、广交朋友的人和一个封闭自己、独善其身的人,朋友的数量会相差甚远。虽然人人皆知“在家靠父母,出门靠朋友”,可是又有多少人会真的将它作为理财创富的渠道而去主动交往?

当你阅读着他们的故事,感慨着他们拥有的庞大的人脉网络,感受着他们经营人脉资源的那份用心,羡慕着人脉为他们的人生升华创造着一次又一次的机会,或许你会领悟到,丰富的人脉资源不仅带来的是珍贵的精神财富,更能直接帮助人们开启财富之门。

主动交友对于人的一生是非常重要的。要懂得多交朋友的好处,应该积极主动广交朋友,积累人脉,向成功靠近。

一个人在现实生活中,难免有种种疑惑、困惑需要寻求帮助,听听他人的分析,使自己在做出抉择之前,取得比较明智的见解,以便下定决心。

作为朋友,当你有了困难,能催你奋进;有了挫折,促你奋起;有了志向,催你奋斗。当你发奋有为时,朋友会提醒你谦虚谨慎;当你不满、妒忌、萌生邪念时,朋友会委婉地规劝你,让你悬崖勒马,远离“一失足成千古恨”的危险境地。

良好的情绪状态,可能使生理功能处于最佳状态。因此,融洽相处、与友交往、与人为善,是最好的养生之道,会使你心理上保持健康,从而延年益寿。





与有头脑的朋友交往，在智力上会大为收益。“听君一席话，胜读十年书”，茅塞顿开时也许会对命运有所改观。

所以，在生活中不要自视清高，不要孤立自己，不要狭隘、保守，而要主动交往四面八方的朋友，以赢得人脉，促进事业成功。



见人别忘主动打招呼

社会上有很多人是不重视打招呼，特别是年轻人，觉得天天见面的同事用不着每次看见都打招呼。而对于不太熟悉的人，又觉得打招呼怕对方认不出自己来会造成尴尬。还有些人不愿意先向别人打招呼，他们老是在心里想：“我为什么要先向他打招呼？”其实，我们完全可以通过打招呼让自己更加吸引人。

打招呼是联络感情的手段，沟通心灵的方式和增进友谊的纽带，所以，绝对不能轻视和小看打招呼。而要有效地打招呼，首先应该是积极主动地跟别人打招呼。

主动打招呼所传递的信息是：“我眼里有你。”谁不喜欢自己被别人尊重和注意呢？如果你主动和单位的人打招呼持续一个月，你在单位的人气可能会迅速上升。

见了领导主动打招呼，说明你心中敬重领导；见了同事主动打招呼，说明你眼里有同事；见了下属主动打招呼，说明你体恤下属。永远记住，你眼里有别人，别人才会心中有你。

主动打招呼并不等于低三下四。有人认为，主动跟别人打招呼似乎比别人低下，其实这是十分错误的观念。恰好相反，主动打招呼说明你有



宽广的胸怀和积极的人生态度。民间有句俗话：“大官好见，小鬼难缠。”大官随和易见，主动跟下属打招呼，是其自信的表现；小官故意端架子，正是他生怕别人不承认他的权威，这也恰恰显示出他的不自信。

由此可知，我们要学会主动与人打招呼，首先是要有自信心。一个没有自信的人，情绪低落，或自暴自弃，或自惭形秽，自己都瞧不起自己，怎么会主动地与人打招呼呢？

每个人都希望别人看到自己的自信，那么我们就应该首先养成主动跟别人打招呼的习惯。从今天开始，见到单位的同事和领导，主动向他们打招呼：“您好，小王！”“您好，肖总！”不久后，你就会给别人留下主动自信、热情大方的好印象。

有时候，主动打招呼还是职位升迁的通道。你如不信，请看如下例子：

同时进入某单位的两个年轻人，一年后一个升为了部门经理，另一个却还是普通员工。他们职场命运的差异并不是因为能力有多大差别，而是因为日常处事细节的差异。前者见到领导和同事都会主动打招呼，因此给大家留下了热情自信的印象；而后者见了领导躲着走，见了同事装作没看见，因此给同事和领导留下没有礼貌、不合群的印象。如此一来，职场命运出现这么大的差异也是意料中的事。

你不主动向领导和同事打招呼，对他们来说并无任何损失。对于领导来说，有很多人想去结交他，也不少你一声问候，可是对你影响却大了。你不仅得不到领导的认可和赏识，也不能和同事拉近距离，在这样的状况下怎么会得到提升呢？

主动向别人打招呼，不仅让别人心情畅快，更重要的是可以为你创造





一个良好的工作环境。领导赏识、同事认可，在这样的环境里工作，你自然会有很好的发展。在发达国家，当别人为你提供服务 and 帮助时，你要给对方小费，但是在中国，小费并不普遍。因此，为了表示对周围为你提供服务的人的尊重，主动打招呼是中国式的小费。比如，见到小区保安主动打招呼：“你好，今天是你值班啊，辛苦了！”这时，小区保安觉得自己受到了重视，站姿更加标准，下一次见到你时，他很可能会主动帮你提东西。见到邻居时点头问候，一句简单的“你好”会在潜移默化中营造出和睦的邻里关系；见到公司的保洁阿姨，主动问候：“阿姨您好，您把地拖得真干净，都可以当镜子使了。”你的一句问候不仅有利于建立良好的关系，还有可能换来更加干净整洁的工作环境。

当然，主动打招呼还要特别关注被冷落的人。对于那些被冷落的人，一声主动的轻声问候对他意义非凡。例如，有些领导在位时被人前呼后拥，别人见面都主动和他打招呼，而退休之后“门前冷落车马稀”，他便更加在意别人对他的问候。这时，一个问候对他非常珍贵，会给他留下深刻的印象。

主动打招呼是做人最基本的礼貌要求，但也不能见人就聊个不停，影响他人做事。这就关系到会不会打招呼了，也就是说，打招呼也是有学问的。

首先，打招呼要注意场合和对方的情绪。有个笑话说，某人习惯用“吃了没”打招呼，以至于碰到刚从洗手间里出来的熟人也这样打招呼，结果会引起对方的反感。还有像“忙什么呢”这类问候性的招呼语也要少用，因为这种问候会有干涉别人隐私的嫌疑，也许令人不愉快。

另外，打招呼一定要简洁，不要太过繁杂，一句普普通通的带微笑的



问好,就能够拉近两人的距离,同时在与别人打招呼时要特别注意,不要为了表示亲切而牵涉个人私生活。倘若把个人隐私方面的话题拿出来寒暄,这类招呼反而会引起别人的不快。

一个不爱与人打招呼的人,主要是缺乏自信。应该给自己定下一条“规定”来训练自己:坚持每天跟自己只有一面之交的人打招呼,不管对方是多落魄还是多优秀。对落魄者打招呼可以让他们感觉到他们自己的存在,对优秀者打招呼可以建立人脉,展示自己。

仰起头和对面走过来的人打招呼吧:嘿嘿!早啊……呵呵……



困难时主动伸出手

俗话说:“在家靠父母,出外靠朋友。”一点儿都没有错,你所结交的朋友,对你的成功有绝对的影响力。然而,一般人在交友问题上都是非常被动的,他们不会主动地跟别人打招呼,更不会主动去帮助别人,即使到了一个新的社交场合,他也只是站在那里,等待别人来问候他,这样是没有办法成功的。

当代著名篮球巨星迈克尔·乔丹说过一句话:“我不相信被动会有收获,凡事一定要主动出击。”可是,有85%以上的人都是被动的,如果你能采取主动,你就可能掌握整个局面。所有的经验都会告诉大家:“要不断地主动进攻。”因为只有进攻,才会有成功的机会,如果你整天躲在家里不出门的话,你的机会一定会比别人减少了许多。

当我们碰到失意的人,可以给他一些知识上的启发,让他尽快走出困境;当我们看到一个颇有成就的人,可以向他讨教成功的经验。

