

本书就是教给你如何拓展、维系人脉的宝典

二十几岁 人脉铸就实力

郑小兰 著

人脉就是财脉，关系就是实力

 羊城出版社

二十几岁积聚人力 三十几岁铸就实力

郑小兰 编著

华龄出版社

责任编辑：潘笑竹

装帧设计：多元素文化创意有限公司

责任印制：李未圻

图书在版编目 (CIP) 数据

二十几岁积聚人力，三十几岁铸就实力/郑小兰编著. —

北京：华龄出版社，2012.1

ISBN 978-7-80178-894-8

I. ①2… II. ①郑… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 247407 号

书 名：二十几岁积聚人力 三十几岁铸就实力

作 者：郑小兰 编著

出版发行：华龄出版社

印 刷：三河科达彩色印装有限公司

版 次：2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

开 本：720×1020 1/16 **印 张：**10.5

字 数：150 千字

定 价：22.00 元

地 址：北京西城区鼓楼西大街 41 号

邮编：100009

电 话：84044445 (发行部)

传真：84039173

序

人脉就是财脉，关系就是实力

中国有 13 亿人口，倘使每个人给你一角钱，你便是亿万富翁。世界销售大师乔·吉拉德也说：“倘使你没有 250 个重要的人脉，那么你可能同成功无缘。”一个好汉三个帮，若是成千上万的人来帮助你，那么你的事业还怕不成功？由此可见，人脉是一种巨大的生产力。

人脉的培养，“为之则难者亦易矣”！浓缩成精华不过“互动”二字，而“互动”更加的简单，无非是人敬我一尺，我敬人一丈。若是你要求别人敬你一丈，但是你敬别人不足一寸，便让人觉得你贪婪无知。

所以你想要创造自己的辉煌，必须用诚心、平等去结交你的朋友，拓展自己的人脉关系，他们会回馈给你不尽的机会以及财富。对于这点生意人可能最感同身受，于是他们将人脉的触角伸得尽可能深远。是不是说人脉“广”便可以了呢？当然不是！有道是：“朋友好，不需多。”人脉同样遵从此理，真正的人脉源源不断地为你输送营养，而“面子工程”的人脉，只不过是吹嘘认识的人多的工具罢了。

人脉的重点并不是说你有多少朋友，多少关系，而是在于每个朋友都愿意尽心竭力地帮助你，扶持你，将你推上成功的顶峰。正是因为如此，我们必须对我们的每条人脉——不管是人脉粗壮还是人脉细微，都要精心地去呵护。这些被精心呵护的人脉，回馈给你的必然是你付出的千百倍。

总之，人脉就是聚宝盆，只要你将其经营好，那么财富和回报就会源源不断地涌到你的身边。

前 言

成功，是每个年轻人最迫切的心理需求。但是你有没有想过，你凭什么成功。对于年轻人而言，论经验，你不是最丰富的；论精力，你不是最充沛的；论能力，你不是最强悍的。那么请问，你凭借什么成功？

成功学大师卡耐基为我们指出了捷径，他说：“专业知识在一个人成功的作用只占了15%，而其余的则全部取决于人脉。”原来人脉可以弥补我们经验的缺失，能力的不足；甚至人脉的广度和深度，决定了我们是否能成功。

环顾我们的周围，这种观点一次又一次被验证。与同事关系融洽，他们会帮助你脱离工作中的困境；同上司关系和睦，他们会给你升职和加薪的机会；同成功人士认识，他们会帮助你成为自己圈子中的一员……难怪曾任美国总统的罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何经营好人脉。”

也正是因为如此，所以我们要不断地拓展我们的人脉圈，并注重我们人脉的质量。不管是与同事交好，还是通过朋友介绍朋友，不管是去结识贵人，还是搭讪陌生人……你可以采取任何手段，只要它能拓展你的人脉。当你的人脉积聚到一定程度时，你就可以享用它所带来的好处。人脉帮你带来资源、机会以及财富。甚至，你的人脉档次越高，你的财富就来得越快！

越来越多的人都开始明晓人脉的好处，他们忙于人脉拓展，却不懂得维系人脉，让好不容易积累的资源白白流失。就像是吃了很多的美味佳肴后忙于催吐，结果造成了本身不能摄取营养成分，导致营养成分流失。

对此，我们应该向蜘蛛学习。蜘蛛用蛛网谋生，所以它经常性地修补自己的网。我们用人脉网住机遇，所以我们要经常性地修补自己的网。人脉不是“一次性筷子”，用过了就要丢到垃圾箱去，人脉应该是“古董”，经受了时间的冲击、人生的洗礼，越发的珍贵。所以我们对于我们



二十几岁积聚人脉；三十岁铸就实力

的人脉，要勤加爱护。

十岁比智力，二十岁比体力，三十岁比专业，四十岁比人脉。二十几岁的人开始种下自己人脉的种子，经过三十岁的精心培育，四十岁的时候便能欣赏花朵的芳香和果实的甜美。而本书就是教给你如何拓展、维系人脉的宝典。那么，还等什么，阅读吧。

目 录

第一章 二十几岁，该关心你的人脉啦	1
二十几岁没有几个朋友，太可怕了	1
在家靠父母，在外只能靠朋友	3
单打独斗想成功？想都别想	6
不会做人能力再强也难成事	8
人脉需要规划，越早越有利	10
轻视人际关系的人，终会被人际关系轻视	12
人际关系是存折，存得越多收获越大	14
第二章 二十几岁选对人，三十几岁成大事	17
找对伙伴，才能事半功倍	17
人们会以你朋友的品质来认定你的品质	19
宁可少交朋友，也不要结交“损友”	21
交朋友不能凭感觉，现在理性一点，将来方便无限	23
有助你成功的人，任何结交机会都不放过	25
永远珍惜真心维护你、支持你的朋友	27
志同道合者是你的最佳合作伙伴，多多益善	29
及时融入眼界开阔、人脉广泛者的人际圈	32
第三章 我年轻我怕谁，主动一点没关系	35
无须恐惧，谁都不是天生的“外交家”	35
脸皮不妨厚一点，人不过来你过去	37



内向不是借口，社交要在实际中锻炼	39
只要心意诚，就有朋友找上门	41
别再清高，主动融入别人的圈子	43
不要锋芒毕露，心态平和关系才好处	46
主动索要别人的联系方式	48
第四章 形象就是生产力，让人一见喜欢你	51
自我形象要认真设计，“适合”为第一准则	51
时刻维护好形象，公众面前尤其不要掉链子	52
穿着打扮要与具体场合相配，不伦不类没面子	54
言行举止有礼仪，融入活力更易让人喜欢你	56
用学识为自己加分，但不要卖弄	59
态度认真诚恳，让人一看就感觉可信	61
创造机会表现自己，让人对你印象深刻	62
说话不要太满，保持应有的谦虚	65
第五章 富有人情味儿，增强内在吸引力	68
脸上常挂笑意，好人缘会不请自来	68
学会表达热情，让别人领会你的好意	70
私心不是错，但太自私就很错了	72
站在别人立场考虑其需求，并适度满足	75
不是教你狡诈，学会拒绝好处多	77
保持幽默阳光的心态，但别随意调侃人	79
与人交往不炫耀，更别表现对他人的轻视	81
帮助别人尽心尽力，事后不张扬自己的功劳	83
多做一点没关系，别人会因此高看你	85
第六章 不闲置、不放弃、不疏离，提高已有资源的利用率	89
认真理好手中牌，别浪费重要人力资源	89



昔日师长会为你带来意想不到的人脉	91
同学应该多联系，相互扶持聚人力	93
同乡情谊要珍惜，有事没事勤沟通	95
一起共事，不要事情一完成关系就结束	98
亲戚朋友别怠慢，关键时刻要靠他们来帮忙	100
利用老关系结识新朋友，简单又省力	102
建立简易人力信息库，方便随时查阅	104
第七章 勤出手，抓机会，把自己变成无孔不入的八爪鱼	107
有目的地参加各种聚会，为自己创造更多机会	107
饭桌也能成为你积聚人力的“阵地”	109
把一面之缘的人纳入自己的人脉圈	111
寒暄看似多余，却能令你在人际交流中游刃有余	114
要结识他，先结识他的朋友	116
第八章 维护你与周围人的关系，增强个人凝聚力	119
学会认同他人，别人也会正视你的优点	119
关系网多维护，紧急关头有用场	121
送礼是一门学问，学些技巧没坏处	123
帮人化解尴尬，好意会为你带来好运气	125
及时回报他人的帮助，关系才能更亲密	128
总等别人为你“买单”，你最终要为缺少人力“买单”	131
第九章 二十几岁，别让无知伤害你未来的人际	134
别耍孩子气，没人必须要宠着你	134
控制情绪，别因一时冲动得罪人	136
心胸开阔，不喜欢也要用心结识	139
要义气也要智慧，朋友要求不能一味满足	141
掌握距离，太远太近都可能疏离关系	143



二十几岁积聚人力，三十几岁铸就实力

伤人的话千万别说，小心祸从口出	146
做人应该要双赢，别只占便宜不吃亏	148
多长心眼，以免触犯圈里的“潜规则”	151
话不说满、事不做绝，做人做事留余地	153

第一章 二十几岁，该关心你的人脉啦

我们经常看到很多热血青年，甫工作时，立刻化身为老黄牛，兢兢业业甚至呕心沥血，可很快他就会发现，为什么升职、加薪、进修……通通没有自己的份儿？原来他忘记了打理和发展自己的人脉。

没有人脉是可怕的，你能想象一个人孤零零地生存于一个社会中吗？更何况二十几岁的你其实一无所有。经历，是你欠缺的；资源，是你匮乏的；后台，是你没有的……好在你年轻，现在打理人脉还来得及。从今天起，关心你的人脉吧，并同人脉联系成为一个有机整体，从而达到经历共享、资源共享的过程，来弥补你经历的欠缺、资源的匮乏、后台的空白。

二十几岁没有几个朋友，太可怕了

有个关于朋友的比喻十分地别致——朋友就像是卫生巾，在你最脆弱的时候呵护你，给你安全，给你贴心。虽然比喻将友谊同卫生用品联系起来，颇有几分冒犯“友情”的意思，但是不得不说这个比喻真的很贴切。当然在现实生活中，朋友的用处并不局限于给你安全感，更在于朋友能用最快的速度帮你搭建人脉。

斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告：一个人赚钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系，而关系的主体是什么？答案简单明了——朋友。如果这个结论还不够触目惊心的话，那么请看好莱坞的一句俗语：“一个人能否成功，不在于他知道什么，而在于他认识谁。”这句话更简单明快地告诉我们，人脉是我们通往成功的门票。当然，有了朋友你未见得会成功，但是如果你没有朋友的话，你肯定不会成功。

善于利用人脉的人，打理人脉的用心度丝毫不逊于打理金钱，在善于



利用人脉的人那里，人脉可以管理可以储蓄，当然也可以增值。同理，如果人脉打理得不好的话，那么会产生极端不良的后果。

人在 20 岁的时候，无论是思想还是性格抑或是将来走的道路还没有成型，具有很强的可塑性。这个时候，年轻人交朋友是没有丝毫心机的，是最为干净、纯粹、赤诚的，所以人们往往最看重这个时候的友情，往往愿意为维护这样的友情而做任何事情。

打个比方说，20 岁的人就像是一棵青葱的树苗，他的任务并不是去长枝叶，而是去努力地发展根系，让根系千丝万缕地抓住大地，这样的树苗才有可能成长成参天大树，才有可能迎接即将到来的人生风雨。如果 20 岁的人还没有朋友，就像是一棵光秃秃的树，即便是枝头会有一片叶子，可是当风雨来袭的时候，这些叶子就会被雨打风吹去，很有可能树木会被连根拔起。也许树木被连根拔起的时候还能重新进行培植，但是人若是被连根拔起的话，那么重新崛起的概率就变小了。

王芳因为绘画有天赋，所以自视甚高。言语间经常流露出居高临下的态度，同宿舍人相处有几分颐指气使。最开始的时候，宿舍还有同学跟她搭讪几句，因为王芳爱答不理，渐渐的同学都有点不想搭理她。王芳想，自己有天赋有能力，她们不理睬自己是因为羡慕、嫉妒、恨，等到毕业后，自己找到一个极好的工作让她们各个都得红眼病。于是王芳变成了宿舍的“独行侠”。最后这种情况甚至演变成王芳变成了整个专业的“隐形人”。大四毕业的时候，大家都很忙，王芳也是不断地赶招聘会，希望能找个专业对口的工作。这天回到宿舍结果宿舍人各个欢天喜地。王芳大惑不解，问宿舍长到底怎么了。宿舍长说，因为宿舍最小的女孩的叔叔在一家大型广告公司工作，恰好这家广告公司正在招收平面设计，宿舍三个人便去了，虽然画功有待商榷，可是因为有叔叔的周旋，竟然三人都被录用了。王芳听闻后悔莫及，如果她不是自命清高，同宿舍人搞好关系的话，那么她也可以去那家让她朝思暮想的广告公司。

王芳的最大问题在于她依仗自己的能力，却忽视了人脉的作用，导致了自己的事业路上充满了盲点。王芳需要知道，20 多岁必须要开始绘制自己的人脉地图了。

为什么 20 岁的时候绘制人脉地图十分重要呢？允许我用一句俗语作



答：如果皇帝的狗死了的话，那么会有很多人跟着伤心。但是如果皇帝死了的话，却没有人理会，因为人们都去找寻新的皇帝了。也就是说，有的人脉虽然看似数量众多，但是根基十分肤浅。可是 20 岁建立的人脉却大不相同，因为这个时候的年轻人个个个性鲜明，并没有向社会妥协，也没有尖锐的利益冲突，所以形成的人际关系真实可信，坚若磐石。并且有很长的保质期，因为它不仅代表着你的友情，还代表那个青葱岁月中最纯最美的你自己，当你看到那个时候的死党时，你的心也会变得真实而温存。

以“量”定胜负

很多年轻人在培养自己的人脉时，往往走进这样的误区，那就是注重质而非量。殊不知孟尝君门下门客三千，鸡鸣狗盗皆有用处。对于 20 多岁的人而言，彼与彼，年相若道相似，要找到一个很有“质量”的朋友还真的是一件难事呢。而且人生充满无常，你也不敢保证你的朋友中日后没有飞黄腾达的，所以 20 岁的年轻人在交朋友的时候一定要注重量，将每个人都看成自己的师长和朋友，如果这样你会发现，你是在春天播下一颗友谊的种子，等到你 30 岁乃至 40 岁的时候，你会收获累累的人脉。

建立好关系网

近朱者赤、近墨者黑、近贫者贱、近富者贵，建立一个什么样的关系网决定你会交到什么样的朋友。作为 20 多岁的年轻人，所建立的关系网无非是学习角、社团等，其实这个时候建立人脉最科学的方式是立足现实，以将来的发展方向为目标，建立合适的关系网。如果你是大学生，那么就围绕所属院校、学校范围等建立人际关系网；如果你是职员的话，那么你可以在公司范围内建立人际关系网。

在家靠父母，在外只能靠朋友

问你一个问题，渔网捕捉的鱼多呢还是鱼钩钓上来的鱼多？正确答案当然是渔网。因为渔网面积足够大，千丝万缕纵横交错，还能有效地防止鱼儿脱钩。那么再问你一个问题，是一个团队容易成功呢？还是一个人容易成功？正确答案自然是一个团队，因为大家都知道众志成城，而独木



二十几岁积聚人力，三十岁铸就实力

难支。

也许正是因为很多人都知晓了正确答案，所以才会无比地推崇人脉。就像是日本朝日啤酒前总裁广口通太郎说的那样：“年轻的时候你可以身无分文，但是你却不能忽视你的人脉网。要知道容器能决定水的形状，人的命运往往取决于结交什么类型的朋友。”CNN的创始人、“媒体国王”爱德华·泰纳说得则更为直白：“没有人脉的事业是不存在的。”

所以二十几岁的年轻人，你可能一无所有，正因为这样，你才更需要打理你的人脉，因为人脉是你的“第一桶金”，你往往要凭借这“第一桶金”作为你的依托，才能开始你事业的征程。

“在家靠父母，出门靠朋友”算是一句老话了。朋友的作用千奇百怪——他能让一贫如洗的你丰衣足食，能让才能平平的你获得别人垂涎的机会，能让麻烦缠身的你转危为安……“望之不似人君”的小布什，为什么能当上总统？小布什自己揭开了答案：他擅长交朋友，并将自己的每个朋友都变成了自己的“财富”。后来这些“财富”将小布什推向了白宫。

现在的汤唯有“国际汤”的称号，意为她是来自中国的国际影星。但是在出演《色·戒》之前，谁认识这个高个子的漂亮姑娘呢？据传，是赖声川将汤唯推荐给了李安，赖声川是谁？可以这样回答，他是台湾版的张艺谋。而赖声川是如何认识汤唯的呢？最初的时候赖声川来到中戏授课，要成立一个话剧工作室，选几个学生排演自己的《如梦之梦》做示范，其中就有汤唯。汤唯一直在这个工作室中帮忙，毕业后，几个同样在工作室帮忙的同学就杳如云雀，单单汤唯一直同赖声川保持联系。所以当李安问赖声川汤唯怎么样的时候，赖声川直接回答：“你可以放心，绝对没有选错。她会成为非常靓的演员，她现在的状态也很好，完全有对付这种状况的准备。”

正是有了赖声川的力荐，所以汤唯才能成为“安女郎”，从中国走向了国际，从此大放异彩。

在《灵枢·九针论》中曾经这样描述过“脉”：“人之所以生成者，血脉也。”《灵枢·平人绝谷》：“血脉和利，精神乃居。”《活人书》卷三：“血脉者，营养百骸，滋润五脏者也。”如果说血脉是人类生存的基础，那



么人脉便是人类发展的基石。

人都说：“学历是铜牌，能力是银牌，人脉是金牌。”也正因为如此，所以我们不诧异卡内基培训中心的人通常会用这样的话作为开场白：“人脉是通往成功、财富的入场券。”如果是这样的话，我们仅仅是去获得这样的人场券。

那么 20 多岁的人，如何建立起自己的人脉呢？

海纳百川，有容乃大

有句网络俚语很有意思：“我不是你妈，没必要惯着你；我也不是广场上算命的，唠不出那么多你爱听的嗑。”话糙理不糙！20 多岁的人一个共有的缺点就是本身缺乏包容，但希望别人能包容自己，仿佛自己还没有走出父母庇护的天空。在对人对己双重标准的作用下，你会发现，你身边的人渐渐疏远了。所以你有必要对自己严苛，对别人宽容。所谓海纳百川，有容乃大，你的宽容让你的人格闪耀魅力，而这种魅力是吸引人脉的强大磁石。

赠人玫瑰，手留余香

当你将玫瑰赠予别人的时候，你将收获一份赠予的欢欣，一份感激的笑脸，以及空气中久聚不散的芳香。所以去帮助别人吧，你的帮助不仅能净化自己的心灵，还能让别人对你心生感激。中国传奇人物胡雪岩，便是擅长帮助别人的，令他发迹的第一桶金便是他曾经帮助的人的馈赠。当然，我们并不是抱着各种目的去帮助别人的，而是发自内心，否则让人感受到你的帮助是有附加条件的话，恐怕也会对你敬而远之，并给你贴上有心计的标签。

拒绝负面，分享激情

没有人愿意跟消沉的人交朋友，须知生活不是林黛玉，不会因为你的忧愁而风情万种。为什么每个人都愿意将快乐的人形容成太阳？因为太阳温暖、灿烂、耀眼，让人不由自主地成为它的卫星，跟随它的步伐舞动。人亦如是。想要建立你的人脉，20 多岁的人最需要的是发挥你激情的优势，舞动青春，并用热情、精力、乐观等正面情绪感染别人，引导别人，甚至让他们变成你的追随者。当他们都成为你不离不弃的伙伴时，你的人脉便基本成型了。



单打独斗想成功？想都别想

我们都是听着“龟兔赛跑”长大的，但是你听过“新龟兔赛跑”吗？第一次的比赛结果我们耳熟能详：兔子因为贪睡，赛跑冠军的奖杯被乌龟捧走，从此兔子被钉在了耻辱柱上。于是兔子励精图治，终于在第二次龟兔赛跑上一雪前耻，成为当之无愧的长跑冠军。第三次龟兔赛跑的时候，兔子再度遥遥领先，可是临到终点，却被一条河流挡住了去路，兔子不会游泳，在河岸一筹莫展。这个时候乌龟赶上，乌龟说：“如果我们能合作的话，会不会更好？我背着你过河，你带着我再跑？”兔子答应了，于是兔子得到了冠军，而乌龟打破了乌龟历史上的长跑记录，各得其所。

瞧，合作何其重要。现在的社会，就像是一条巨大的流水线，这个部分负责“拧螺丝”，那个部分主管“上色”，各司其职。可是很多年轻人并不明白这个道理。他们以为单打独斗便能成功，所以经常性地对合作不屑一顾，甚至对队友抱有一种敌对心理。虽然对于那些单打独斗的人要投以敬佩的目光，赞一声：“有志气。”但是私下里，我们可以肆意地嘲笑他们“很傻、很天真”。

不是我们刻薄，而是事实如此。20多岁的人，你所拥有的是什么？经历？资源？支撑？（富二代、官二代除外）你一无所有，所以你不得不联系起你的人脉，同他们建立起一个良性的平台，实现经历共享、资源共享的过程。

没有人怀疑你是一只老虎，可是好虎怎架群狼？没有人怀疑你是高手，可是双拳怎敌四掌？单打独斗的集大成者是孙悟空，却被如来佛轻而易举地压在五指山下并雪藏五百年之久。宋江只不过是一个在岗不在编的县长秘书，却凭借好人缘，让梁山集团107位高层唯其马首是瞻，最终带领梁山集团成为大宋时代最牛的民营企业。

好男儿志在四方，所以宋思明23岁出门闯荡。身揣一份高中毕业证的他一无所长，只好选择去做不要求学历的业务员。闲下来的时候和同事们聊聊理想，谈谈未来。20多岁的男孩子，梦想都在闪光。他心中有个想法，既然大家都对这个行业这么熟悉，为什么不自己成立一个中介公司



呢？他将想法跟同事们一说，大家一拍即合，集资成立了一家中介公司。凭借着扎实过硬的业务，以及对市场的熟悉，这家中介公司迅速地做大做强。

宋思明明晓了这样一个道理——团结就是力量。并将这个道理运用到创业中去，果真达到了 $1+1=11$ 的效果。

事实上，20多岁的人无论是心理上，还是社会地位上，通常处于“弱势”的地位，就像是丛林中处于生物链底端的动物。可是当团结起来的时候，那么“弱势”就会变成“强势”——我们对下面的场景并不陌生，蚂蚁军团能在瞬间吞噬一头大象。团结，就能达到这种慑人的力量。

想要达到这样的效果，我来支招：

主动出击，“做我的朋友好不好？”

“找啊找啊找朋友，找到一个好朋友……”我们哼着这样的曲调长大，但是对于心理上刚刚断乳的年轻人，往往没有童谣中的豁达，他们甚至会出现一个“社交空当期”，觉得自己孤家寡人一个，或者是末路英雄，独孤伶仃。在这种心理的作用下，在处理人际关系上，容易拘谨、害羞、多疑和无所适从。正是因为这样，所以年轻人要主动出击，打消自卑退缩懦弱等负面心理，主动参与到别人的活动中去。要变成一只动物，主动出击，去寻找所有可能发生的机会，而不是化身植物，傻傻地等待动物的搭讪。

固本守源，“有了新朋友，不忘老朋友”

“萋萋白兔，东奔西顾。人不如新，衣不如故。”《诗经》表明“喜新厌旧”已经有了两千年的历史，可是有了新朋友就应该忘记老朋友吗？这里有个笑话很好地回答了这个问题。有人肚饥，便去吃饭。吃一张饼，不饱；吃第二张饼，依然不饱；等吃到第三张饼的时候才心满意足。此时这人却抱怨道：“若是知道吃第三张饼才饱的话，何苦吃前两张？”很多人交朋友的时候也存了这种心态，“若是认识他就能拿到大单子，何苦去求他们办公室的秘书？”或者是“早知道遇见他就能万事迎刃而解，何苦去认识他的好友？”你恰恰忘记，你的人脉建立是渐进式的，“一口气吃不成个胖子”，同理“一口气也成就不了最完善的人脉”。