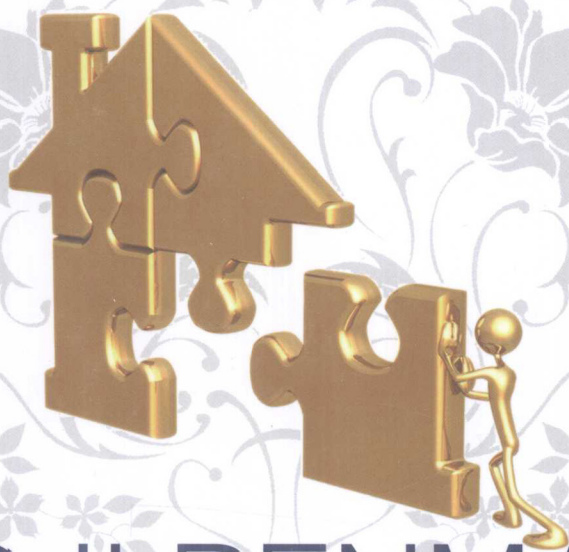


人脉就像一张大网，需要我们在日常生活中不断去编织，扩大网面；人脉就像烟波浩渺的海水，需要千万条溪水注入；人脉就像一个粮仓，需要无数粒粮食累计起来。在现实生活中，人脉就是日积月累聚拢的人与人之间的情谊，只要用心，只要坚持，就像拾豆一样简单，今天一颗，明天一粒，后天一捧，不知不觉间已经积累起人脉粮仓了。

# 超级人脉术 大全集

叶紫 主编



CHAOJI RENMAISHU  
DAQUANJI

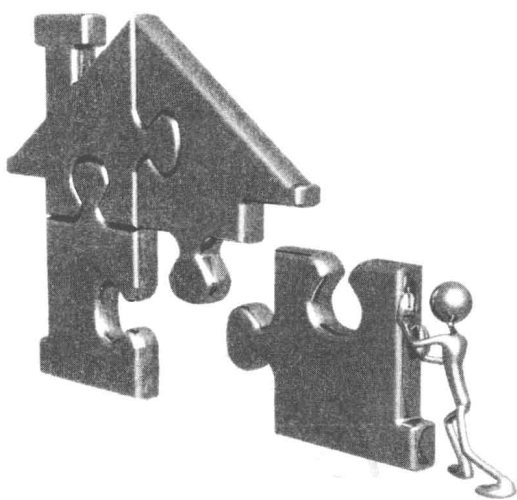


外文出版社  
FOREIGN LANGUAGES PRESS

# 超级人脉术

## 大全集

叶紫 主编



CHAOJI RENMAISHU  
DAQUANJI

 外文出版社  
FOREIGN LANGUAGES PRESS

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

超级人脉术大全集 / 叶紫主编. — 北京: 外文出版社, 2012  
ISBN 978-7-119-07530-3

I. ①超… II. ①叶… 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 034662 号

总 策 划: 杨建峰  
项目总策划: 王京强  
责任编辑: 史 敬  
装帧设计: 松雪图文  
责任印制: 高 峰 苏画眉

### 敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者 (或译者) 取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010-84853028 联系人: 松雪

## 超级人脉术大全集

主 编: 叶 紫  
出版发行: 外文出版社有限责任公司  
地 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037  
网 址: <http://www.flp.com.cn>  
电 话: 008610-68320579 (总编室) 008610-68990283 (编辑部)  
008610-68995852 (发行部) 008610-68996183 (投稿电话)  
印 刷: 北京新华印刷有限公司  
经 销: 新华书店 / 外文书店  
开 本: 889mm × 1194mm 1/16  
装 别: 精  
印 张: 27.5  
字 数: 700 千  
版 次: 2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷  
书 号: ISBN 978-7-119-07530-3  
定 价: 29.80 元



# 前言

成功学大师戴尔·卡耐基曾说过：“一个人的成功，85%取决于人脉关系，15%取决于专业知识。”在美国好莱坞也流行着一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”与此相类似的，曾经任美国总统的西奥多·罗斯福也曾经说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

人脉，即由人际关系而形成的人际脉络。拥有宽广人脉的前提是与周围的人都要保持好的人际关系。成功人士可以给自己塑造一个良好的人脉环境，在有了适当的人脉环境后，就能做成自己想做的事情。在当今社会，一个成功者未必有超人一等的能力，但他背后一定有一群人在付出努力。

人脉如同四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以生存的基础。当人的血脉网络畅通无阻时，身体就处于良好状态；一旦经络不通或血管阻塞，就会引发疾病，带来痛苦。血脉是人的生理生命支持系统，而人脉则是人的社会生命支持系统。“一人成木，二人成林，三人成森林”“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，这些俗语足以说明：一个人要想成大事，必定要有足够的人脉网络和人脉支持系统。

人脉是一种潜在的无形资产，是潜在的财脉。成功学大师戴尔·卡耐基说：“人脉是人一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。人脉就是你的财脉，你的成功就在人脉之中。”表面上看，人脉不是直接的财富，可是缺少了人脉，就很难获得财富。即使你拥有雄辩的口才、扎实的专业知识，也是个彬彬有礼的君子，也不一定能够促成一次商业谈判。但如果有一位关键人物协助你，那么你一定会勇往直前，无往不胜。红顶商人胡雪岩善于经营人脉，建立了四通八达的人脉资源和圆通的处世本领，从而在晚清混乱的局势中左右逢源，进退自如，并创下商界传奇。现今社会，审视商界成功人物的成长轨迹，也都是因为背后拥有雄厚的人脉资源，才有了其之后的辉煌的“成就存折”。

人脉能够改变一个人的命运。人脉是成功的捷径，谁拥有好人脉，谁就能改变自己的命运，就能够更省力、更快速地走向成功。有些年轻人认为自己一无所有，殊不知年轻就是资本，人脉能够改变命运，广阔的社会就是自己施展身手的舞台。茫茫人海，只要你以诚换诚，以心交心，即使你栽了多次跟头，但只要你不坚持不懈，仍然会获得众人的赏识，那样你也就拥有了人脉。或许你没有富爸爸的照顾，或许你没有灰姑娘的运气，但只要你经营好了自己的人脉，激发自己潜在的力量，冲破重重阻碍，焕发出生命的光彩和青春的力量，逐渐接近

成功的彼岸，那你的命运就会相应改变。

人脉就像一张大网，需要我们在日常生活中不断去编织，扩大网面；人脉就像烟波浩瀚的海水，需要千万条溪水注入；人脉就像一个粮仓，需要无数粒粮食累计起来。在现实生活中，人脉就是日积月累聚拢的人与人之间的情谊，只要用心，只要坚持，就像拾豆一样简单，今天一颗，明天一粒，后天一捧，不知不觉间已经积累起人脉粮仓了。

本书是一本故事精彩、文字优美、内容全面、道理实用、分类系统的超级人脉书。本书从人脉决定命运、人脉圈的建立和维护、营造人脉法则、人脉防范规则几方面对人脉的重要性、如何建立和维护人脉、营造人脉需要遵循哪些法则以及在建立与使用人脉时需要防范哪些人做了全面论述，堪称全面、丰富、经典的版本。从本书中你可以学到：怎样正确认识人脉的重要性，怎样建造人脉，怎样经营你的人脉资源，怎样把人脉资源化作事业上的成功、生活中的乐趣。希望广大读者从本书中学好“人脉”这门课，不断培养良好的交际素质，苦练与人交际的基本功，经营和管理好自己的人脉，从而快速走向成功，为自己创造更大的辉煌！



# 目 录

## 第一篇 人脉决定命运

<b>第一章 人脉是生存之本</b> .....	2	<b>第三章 人脉就是命脉</b> .....	30
人脉是财富的源泉 .....	2	人脉账户决定事业成功 .....	30
人脉是增强能力的法宝 .....	3	人脉镜子与人脉金矿 .....	31
好人脉让生活更精彩 .....	4	人脉孕育千载难逢的机会 .....	32
人脉是潜在资源 .....	5	成为人脉网上的闪光点 .....	34
人脉是施展魅力的舞台 .....	7	人脉是最经济、最快捷的情报网 .....	36
人脉是有效的护身符 .....	8	善于沟通,建立人脉 .....	37
人脉是转运时期的关键因素 .....	10	影响你事业成功的人 .....	38
时刻储藏“人脉基金” .....	10	就是要“攀龙附凤” .....	40
受欢迎的人会拥有好人脉 .....	12	优势互补的朋友让你终生受益 .....	42
人脉创造机遇 .....	13		
人脉为你储蓄财富 .....	15	<b>第四章 人脉就是财脉</b> .....	43
人脉奠定优势 .....	17	依靠人脉赢得财富 .....	43
<b>第二章 人脉是发展之需</b> .....	20	竭尽所能开拓人脉资源 .....	44
人脉是一种可再生资源 .....	20	人脉是无形资产 .....	45
人脉是事业发展的情报站 .....	22	财运不够人缘凑 .....	46
人脉是不容忽视的巨大财富 .....	23	积累人脉也是在积累财富 .....	47
人脉是赢家手中的秘密武器 .....	25	人脉决定机遇 .....	48
人脉是人生镀金的磨砺石 .....	26	关系开始于生意成交之后 .....	49
人脉是决定成功的密码 .....	28	不可一次用完人脉 .....	50
		只谈关系,不谈生意 .....	51
		多做些超出预期的行为 .....	52

不要忽视任何人.....	53	积累关系有秘诀.....	59
机会不可能两次光顾.....	54	相互帮衬才能将路走宽.....	60
提升你的人脉竞争力.....	55	活动和聚会可以产生凝聚力.....	60
不断扩大自己的交际圈.....	57	随时随地积累关系.....	62
把重点放在主要的关系上.....	58		

## 第二篇 人脉圈的建立和维护

<b>第一章 打造自己就是打造人脉.....</b>	<b>64</b>	冷庙也要去烧香.....	90
常怀感恩之心.....	64	不要把精力浪费于无谓的争辩上.....	91
学会感恩.....	65	提升他人的自我价值感.....	93
过河还要修桥.....	66	处处为别人着想.....	95
从“饭碗危机”中学会感激.....	67	明白别人的难处,多为人分忧.....	97
滴水之恩,涌泉相报.....	68		
抛弃单打独斗的习惯.....	68	<b>第三章 用语言搭建人脉舞台.....</b>	<b>98</b>
勿做惊涛骇浪中的一叶扁舟.....	69	良言一句三冬暖.....	98
不可精明过头.....	70	一句好话能使人绝处逢生.....	99
保持自身良好形象.....	72	得体地赞美他人.....	100
用文明语言打造魅力.....	74	多赞美和鼓励别人.....	102
给对方留下好印象.....	75	神奇的“积极的鼓励法”.....	102
以诚意感人.....	76	中美“打工皇帝”话赞美.....	103
诚信无比可贵.....	77	学会具体化赞美.....	104
守时是素质的外在表现.....	79	具体化赞美的原理.....	105
尊敬所有的人.....	81	于细微处见精妙.....	106
多拜人为师,切忌好为人师.....	82	发现值得称道之处.....	107
		忠言也能不逆耳.....	110
<b>第二章 做好人让你赢得人脉.....</b>	<b>83</b>	委婉批评他人.....	111
赠人玫瑰,手有余香.....	83	入情入理地劝说他人.....	112
多多助人,受人尊敬.....	85	真诚地安慰他人.....	113
患难方能见真情.....	86	感谢别人对自己的批评.....	114
做人要厚道.....	87	指责不能改变任何事物.....	115
爱的力量无坚不摧.....	88	抱怨就是认输.....	120
学会懂得分享.....	89		

<b>第四章 呵护好你的人脉体系</b> .....	122	不可动不动就发表政论性言论 .....	159
人脉也需要经营和管理 .....	122	刚认识两天就称兄道弟不可取 .....	161
难得糊涂 .....	124	警惕“糖衣炮弹” .....	162
好关系更需要保护 .....	126	完美是人际交往最大的误区 .....	163
欲成大业,广交人心 .....	128	人至察则无徒 .....	165
忍耐是一种策略 .....	130	露一两个小缺点,人缘更好 .....	166
洞悉人情,智慧做人 .....	131	善于容忍别人的小毛病 .....	167
做有信用的人 .....	133	人没必要太清高 .....	169
真诚待人才能获得尊重 .....	134	太较真没有任何好处 .....	171
宰相肚里能撑船 .....	136	委婉迂回,给对方留点面子 .....	172
宽容可保友谊长青 .....	137		
亲和赢得好人脉 .....	139	<b>第六章 守护好人脉圈,及时化解人际矛盾</b>	
提升自己,成为值得利用的人 .....	140	.....	174
保持关系要经常保持联络 .....	141	说服有抵触情绪的人 .....	174
利用“自己人效应” .....	142	翻脸后如何重修旧好 .....	175
在礼物上花点心思 .....	143	装糊涂示弱避开冲突 .....	176
多多进行人情投资 .....	145	莫在别人的伤口上撒盐 .....	177
建立好“人脉档案馆” .....	145	逆向思维解决人际矛盾 .....	178
<b>第五章 人脉圈中的“攻心术”和“雷区”</b>		用宽容对待敌意 .....	179
.....	147	用微笑创造人际和谐 .....	180
知己知彼,百战不殆 .....	147	爱可以化解仇恨与愤怒 .....	181
朋友决定成败 .....	149	为对手叫好 .....	183
交友必择,取友必端 .....	151	真心认错,消除夙怨 .....	184
从细微处读懂对方 .....	152	以德报怨弃前嫌 .....	186
切勿像审问犯人一样与人交谈 .....	154	主动抛出橄榄枝 .....	188
吹嘘过度会引火上身 .....	156	忍小仇才能办大事 .....	189
与众人同乐,不唱独角戏 .....	157	相逢一笑泯恩仇 .....	190
毫无保留倾诉自己 .....	158	主动吃亏,赢得人情 .....	192
		给人台阶下 .....	193

### 第三篇 通晓营造人脉的法则

<b>第一章 忠实人脉——朋友</b> .....	196	滴水之恩,当涌泉相报 .....	197
经常问候你的朋友 .....	196	为朋友保守秘密 .....	198



距离产生美 .....	199	巧用同窗情谊 .....	241
播下真诚的种子,收获友谊的花朵 .....	200	善于开采和利用同学资源 .....	243
好朋友也要明算账 .....	201	同学关系常聚常新 .....	243
放下你的优越感 .....	202		
尊重朋友的个性 .....	203	<b>第五章 地缘人脉——老乡</b> .....	244
冷庙烧热香,难时有人帮 .....	204	老乡是难得的人脉资源 .....	244
学会理解别人 .....	205	老乡是成功办事的资源 .....	246
寻找朋友和生意之间的平衡点 .....	207	借老乡的力量助你更进一步 .....	248
分清朋友与生意 .....	208	老乡助你拓展人脉 .....	249
生意场上能够历练真友情 .....	209	靠老乡摆脱困境 .....	250
借朋友之力,圆财富之梦 .....	210	故乡人,该求就求 .....	251
朋友资源决定竞争力 .....	212	乡情是办事的突破口 .....	253
		亲不亲,故乡人 .....	255
<b>第二章 永恒人脉——亲人</b> .....	213	警惕“老乡杀手” .....	257
打造一个黄金亲戚圈 .....	213		
亲戚是最亲近的人脉 .....	214	<b>第六章 黄金人脉——职场</b> .....	258
亲情是生命的支柱 .....	215	在职场圈中搭建黄金人脉 .....	258
亲戚之中必有贵人 .....	217	适当表现自己,赢得老板青睐 .....	259
爱人是你一辈子的财富 .....	219	以服从为天职 .....	260
父母是第一任老师 .....	221	老板的脾性要摸清 .....	261
兄弟齐心,其利断金 .....	223	向老板适度表示你的体贴 .....	262
亲戚之间常走常亲 .....	224	上司——你升迁的贵人 .....	263
依靠亲人走向成功 .....	226	上司助你事业收入双丰收 .....	264
		在交流中为领导把脉 .....	265
<b>第三章 精神人脉——师长</b> .....	228	让下属成为你的“摇钱树” .....	268
师长是你一生的精神支柱 .....	228	多多赞美你的同事 .....	269
师长是一生的无形资产 .....	229	用宽容赢得同事信任 .....	270
尊重各领域的资深人士 .....	231	同事是你的知心朋友 .....	271
多向长辈和大师学习 .....	233	不要冒犯同事的“领地” .....	273
人生道路上需要主动和谦逊 .....	234	与同事和谐相处 .....	274
不妨多请教一些 .....	236	说正事儿前先进行必要的寒暄 .....	276
		商业谈判为你赢得人脉 .....	277
<b>第四章 互补人脉——同学</b> .....	238	职场中做事留有余地 .....	285
同学是重要的人脉资源 .....	238	好汉也需要他人帮忙 .....	286
让同学助自己一臂之力 .....	240		

<b>第七章 天然人脉——邻居</b> .....	288	不妨给客户吃颗定心丸 .....	315
邻居是你的天然人脉 .....	288	不要与客户发生争执 .....	317
邻居资源是近水楼台 .....	289	用真情感动客户 .....	318
远亲不如近邻 .....	290	学会适度“威胁”客户 .....	320
<b>第八章 潜在人脉——陌生人</b> .....	292	让客户感受到你和他同道 .....	322
利用机会巧成事 .....	292	善于倾听客户心声 .....	323
热衷于跟陌生人交谈 .....	293	老客户是聚宝盆 .....	326
踢开“绊脚石” .....	294	客户是上帝,也是贵人 .....	328
喊出对方名字是成功第一步 .....	295	了解客户的心理需求 .....	329
吸引众人目光 .....	297	解决争议有妙招 .....	331
打开“话匣子” .....	298	善待每一位顾客 .....	333
善用身体语言 .....	299	点燃顾客的购买欲 .....	335
与陌生人交往的分寸和技巧 .....	301	做个“贩卖信赖感”的专家 .....	336
世上没有陌生人,只有未结识的朋友 .....	302	巧妙应用“不完美法则” .....	338
不要与贵人对面不相识 .....	304	正确衡量“上帝”的价值 .....	340
找到与陌生人之间的共同话题 .....	305	客户满意带来优势 .....	341
学会微笑着说“你好” .....	307	跟踪研究客户的消费习惯 .....	342
让陌生人乐于接近你 .....	309	老客户的潜在价值 .....	343
让陌生人成为自己的“贵人” .....	310	学会留住客户 .....	345
<b>第九章 未来人脉——客户</b> .....	312	想客户之所想 .....	346
对客户常怀感恩之心 .....	312	盯住有影响力的客户 .....	348
巧妙地让客户“上你的当” .....	314	把客户变成“压水泵” .....	349
		维护好口碑 .....	350
		循序渐进,征询客户推荐 .....	351

## 第四篇 明了人脉防范规则

<b>第一章 时刻提防奴性的“哈巴狗”</b> .....	354	喜怒哀乐莫形于色 .....	359
学学“马屁精”的马屁经 .....	354	学会忍耐身边的“哈巴狗” .....	360
别被马屁拍走了理智 .....	355	<b>第二章 警惕身边的“墙头草”</b> .....	361
要善于识破“马屁精”的骗术 .....	356	看清“墙头草” .....	361
小心暗中咬人的“哈巴狗” .....	357	“墙头草”就是人性中的太监 .....	362
马屁精的恭维好听但不好用 .....	358		

不可放任“墙头草” .....	363	不妨满足“红眼病”人的虚荣 .....	397
不给“墙头草”亲近的机会 .....	364	有效预防“红眼病”人 .....	398
学会应对“墙头草” .....	365	韬光养晦是正道 .....	399
得意时更需提防“墙头草” .....	366		
善变脸的人不可交 .....	367	<b>第六章 笑里藏刀好卑鄙</b> .....	400
勿做生活中的“变色龙” .....	369	阴险的笑脸是一把暗箭 .....	400
见利思迁不可取 .....	370	好好先生当不得 .....	401
		留一道心理防线,给自己留一条后路 .....	402
<b>第三章 小人如细菌,应及早提防</b> .....	371	学会正确倾听恭维话 .....	403
小人是没有道德可言的 .....	371	警惕有毒的蜜酒 .....	404
如何与小人打交道 .....	372	暗箭让人防不胜防 .....	405
不妨听听过来人的意见 .....	374	善面与邪念瞬间就会转化 .....	406
时刻保持清醒的头脑 .....	375	善于识破笑面虎的嘴脸 .....	407
观色也要察言 .....	377		
微笑面对小人的语言攻击 .....	378	<b>第七章 拒绝身边的赖皮鬼</b> .....	409
别被小人拖着走 .....	379	对待无赖有窍门 .....	409
莫被小人所迷惑 .....	379	行动前先摸清一切 .....	410
惹不起躲得起 .....	380	债务问题应谨慎 .....	411
		慎选生意伙伴 .....	413
<b>第四章 识别身边的伪君子</b> .....	382	警惕赖皮的连锁反应 .....	414
揭开伪君子的伪装 .....	382	敷衍态度要不得 .....	415
不可不防伪君子 .....	383	拐弯耍赖招人嫌 .....	416
不做亏心事,何惧鬼敲门 .....	384	别把承诺当儿戏 .....	417
莫凭相貌结交人 .....	385	赖皮鬼的丑态大揭秘 .....	418
伪君子的“好意”受不得 .....	386		
“好酒”中可能会掺“毒药” .....	387	<b>第八章 莫做背信弃义的中山狼</b> .....	420
警惕口口声声讲道德的人 .....	389	忘恩负义之人无情义可言 .....	420
善于拒绝伪君子 .....	390	忘恩负义的人缺少最基本的人性 .....	421
		饮水要思源 .....	423
<b>第五章 喜欢妒忌的人是炸弹</b> .....	391	不要忘恩负义不知恩 .....	424
嫉妒是恶魔,万万要不得 .....	391	对于白眼狼没有感恩可言 .....	425
嫉妒心态给他人带来伤害 .....	393	一手防护,一手制服 .....	426
嫉妒往往与自卑相伴随 .....	394	不在同一地方栽两次跟头 .....	427
妒忌心会令人丧失人性 .....	395	过河切莫拆桥 .....	428
“红眼病”人容不下别人 .....	396		

# 第一篇

# 人脉决定命运



## 第一章 人脉是生存之本

### 人脉是财富的源泉

人脉,即人际脉络,是指人在与他人交往的过程中所形成的良好人际关系。在这个竞争激烈的社会,为什么有的人做起事来能够左右逢源,要风得风,要雨得雨;而有的人却处处遭拒,感觉未来一片茫然?事实上,这两种不同的际遇,很大程度上取决于前后两者的人际脉络。古往今来,有许多人的命运都是由于人际脉络而改变。

现在社会越来越注重商业网络,我们做生意主要靠的是团队、客户,更重要的是朋友,而不是只靠自己。所以,我们可以这样说:人脉的宽广程度决定了你财运的多少。

世界销售大师乔·吉拉德说过:“在一个人的一生当中,出现在你婚礼或是葬礼上的人数大概有 250 个,而这 250 个人就是你这一生最重要的人脉。”也就是说,我们每个人一生中至少都可以拥有 250 个朋友。你若可以通过一生的努力把这 250 个朋友照顾好,分类维系好与这 250 个朋友的关系,那么只要每个人再帮你介绍他的 8 个最好的朋友(据调查,在人生的任何一个阶段都会有 8 个左右关系密切的朋友),你就能有多达 2 000 个朋友。然而,如果我们没有经营好与这 250 个朋友的关系,也就不可能通过这 250 个朋友去结识更多的朋友。

你所接触的每个人都有属于自己的人际关系圈,如果你能妥善处理自己与朋友之间的关系,朋友们就会去帮你介绍更多新的朋友。如果我们总是局限在自己的小圈子里,就如同是在一个小鱼塘里捞鱼,这个鱼塘里终归只有有限的几条鱼,总有被捞光的一天;但如果你不断地去结识新的朋友,人脉这个小鱼塘就会变成品种丰富的海洋,海洋里面有无穷无尽的资源供我们开发和利用。

所以,每个人都需要更用心地经营自己的人脉。正所谓“人之所欲,施之于人”——这是在人脉经营上最重要的理念。人脉源自于人的互动,你对别人好,别人自然也会对你好;但是如果你对别人不好,那么,别人也一定不会对你好的。

你用什么样的态度去跟你的朋友相处,取决于你的朋友喜欢什么样的方式和朋友相处,而非用你自己所想的方式来与他互动。尤其值得注意的是,如果你想把自己的人脉深入到身边的每个人,那就需要你在互动关系和维持关系上下足工夫。如果想仅凭一面之缘求助于人,人们难免会觉得厌烦并产生抵触情绪,更会觉得你是在有目的地结交他这个朋友。

所以,真正的重点是你要用心去了解每个朋友,了解他们的需求,甚至必须要去弄懂你对每个朋友而言,可以帮得上忙的地方是什么,而不是说你的人际圈有多广。如果我们愿意先为别人提供方便,别人自然也会愿意给我们提供更多的好处。

如果能够努力地把人脉经营好,就有可能给你带来更多的财富。

世界著名的激励大师安东尼·罗宾说过：“在我所认识的全世界所有的成功者中，他们最重要的特征就在于创造人脉和维护人脉。人生中最大的财富就是人脉关系，因为它可以开启所需能力的每一道门，让一个人不断地获得财富和贡献社会。”比如比尔·盖茨在他20岁时，正是靠人脉打通了万国商业机器（IBM）公司的大门，赚取了人生中里程碑般重大意义的第一桶金，从此之后，他一路顺利的敲开了成功之门。

每个人都渴望成功，追求成功。那在通往成功的路上，什么是最重要的呢？你可以没有知识、没有背景、没有机会……但是从现在开始，你必须去赢取一张通往财富与成功的通行证——人脉。

## 人脉术法典

人脉，本身就是一种无形的资产，一笔潜在的财富。拥有了有效、稳定、丰富的人脉关系，就等于拥有了通往财富和成功的敲门砖。

## 人脉是增强能力的法宝

每个人的能力都是不尽相同的，但总有高低之分。能力的大小不是一个有限值，若是利用得好，它便能够得到无限发挥，因此，关于能力的利用也就成了一个人们一直都关心的问题。只要你够细心，你便会发觉，其实人脉也是能够增强你能力的一大法宝，拥有强大的人脉也是一种本领。

事实上，在社会上有很多人可能认为自己天生就没有什么本事，因此只能每天劳碌地奔波在城市之中，挤公车或地铁上下班、回家，然后到农贸市场买菜，有时会因为分分角角和摊主斤斤计较。其实他们也想住豪宅、开轿车，只是他们觉得自己没有能力赚到这么多的钱。但天下真有傻得不会赚钱的人吗？如果有，谁甘愿做那个笨蛋呢？相信每个人的回答都是否定的。

众所周知，《射雕英雄传》中的郭靖看似呆头呆脑，与会耍阴谋诡计的杨康相比相差甚远，但是他最终却成了人人尊敬的大侠。因为郭靖的师傅不仅有以侠义自称的江南七怪、擅长内功心法的马任道长，还有武功盖世的洪老帮主、童心未泯的“老顽童”周伯通，而且身边还有聪明绝顶的黄蓉。这简直是具备了天时、地利、人和等众多有利条件，想不成就一番事业都难。郭靖虽然脑子反应比较迟钝，但他深刻地认识到，独腿走不了千里路，要想真正在江湖上闯出一条路来，站稳脚跟，一定要做到兼收并蓄，集众家之长。因此，他以一颗真诚的心“学”出了自己的人际网络，与江湖上的人搞好关系，最后终于成为了一代豪杰。

事实上，郭靖非常聪明，并不比其他人笨。因为他知道人际关系的重要性，懂得众人拾柴火焰高的道理，聚集众人的智慧以提高自己的能力，何乐而不为！

为什么人脉能增强你的能力呢？

首先，通过人际关系能了解你的竞争对手，从而提高自身的素质。

古人云：“知己知彼，百战不殆。”当你掌握了竞争对手的特点、动向，你才能跟上他们的步伐，甚至超越他们，你的智谋才能得到真正的证明，你的策略才能真正地得以发挥。

要想了解你的竞争对手，你的人脉网是得到这些情况的最佳渠道，而且大部分真实可靠。作为你的朋友，他们一定会帮你，而不会去帮你的竞争对手。

现在我们知道了,了解竞争对手的情况很重要,但更重要的是学会取长补短,要保持自身的优势,努力弥补存在的差距。

其次,人脉可以让你更加了解这个社会,进而透过这些信息提高自身的能力。

相信许多人都有走出国门的机会,当你“身在异乡为异客”时,你会深刻地感到,身在国外却一个人也不认识的感觉太郁闷、太苦涩了。

然而最糟糕的莫过于,你独自一人走在国外的土地上,却没有一个人可以带领你感受这个国家纯粹的文化,没有一个当地朋友邀你到他们家做客,了解一下他们的实际生活。

相反的,当你身边有很多不同肤色的友人时,你对这个世界的存在就会充满希望和信心,有了希望,你自然会想方设法提升自己各方面的能力,从而想办法融入其中。

## 一人脉术法典

人生中最大的财富便是人脉关系,因为它能为你开启每一扇能力之门,让你不断地进步,为社会做贡献。

## 好人脉让生活更精彩

人脉,在我们的生活中随处可见,它是生活的调味料,没有它,生活单调乏味;有了它,则变得丰富多彩。但是人际关系只是一种客观的存在,它的良好发挥还需要人为因素的参与,如果巧用人脉,生活会更加和谐美好;反之,生活则是一团乱麻。

例如,日常生活中夫妇发生口角在所难免,无辜的小孩也经常因此受牵连,这难免让孩子感叹:这样的生活真让人苦恼!

往往夫妻吵架时,大家都弄得脸红脖子粗,尽可能地把心中的不满与委屈都说出来,觉得都是对方的错,简直莫名其妙,不可理喻!但是,对方的体贴,对方的辛苦和汗水,我们却常忽视了或视为理所应当。

每一个家庭中,夫妻之间的沟通,不是讲理,更不是争辩谁对谁错。感情之事,无法用对错、是非来判断;感情之事,是讲求体谅、理解、宽容、忍让的。夫妻之间,退一步海阔天空。

若是每个人在发脾气前,都先想对方的好,抱着理解他、体谅他的心态,家庭中的暴力就会少很多,甚至消失无踪!

当你想咬牙切齿地大声咒骂前,先静下心来想想,口中说出难听的话,是否会刺伤对方?站在对方的角度考虑问题,如果对方也用那些话来伤害自己,自己是否会生气伤心?更何况当时说的话是因为你在气头上,绝非真心话,因此说冲动是魔鬼。

所以,沟通时有话好好说,你便会觉得生活奇妙无比!

曾经有位60多岁的老妇人,她刚结婚时,对煮饭做菜等家务事一窍不通。有一天,这妇人做午饭,煮了一锅糊成一团的饭,又软又让人难以下咽,自己觉得很抱歉。可是她婆婆却说:“我牙口不好,这样软软乎乎的饭我吃起来最合适!”

第二天,这妇人又煮了一锅饭,没想到这次水放得太少了,米饭貌似没熟,硬硬的,很难下咽。可是婆婆又说:“你公公最喜欢吃这样硬硬的饭!”

这妇人一听,心里很感动:婆婆竟然如此善解人意,处处为她解围,从不大声责备她,令

她一直感恩在心。她暗自下决心一定要善待公公婆婆。

可见这妇人的婆婆是一个很聪慧的人,因为只要处理好了婆媳的关系,生活便会相安无事,自然其乐融融。

一直以来哲学家们都在研究人与人相处的艺术,最后得出一个结论,就是人与人之间只有建立起相互信任、相互尊重的情感关系,才能做到最终的和谐,才能达到生活的最高境界。

如果你想每天都活在快乐之中,那么请不要责备你的妻子没有把家管理得很有条理,也不要拿她和其他人,尤其是你的母亲作比较。你应该公开表示你娶了一位十分贤良的妻子,你要经常赞美她把家打理得有条不紊,甚至她做事有时毛毛躁躁或是把事情办砸了,你也不要埋怨,只说不如她平常做得那么出色就行了,下次她一定会努力达到你期望的那样。但切忌不要突然开始这么做,否则她会不习惯,对你有所猜疑的。你可以从今天晚上和明天晚上开始,为她买一束玫瑰或者一盒巧克力,多对她讲一些贴心的话,多给她温柔的微笑,或者在临睡前和她道晚安,你们的生活一定会因为这些点滴小事更加美满。

很多人都沉浸在别人不喜欢自己的现实和想象中,但是,若是你学会尊重别人,搭建好你的人际关系网,给他人温暖,让他人满足自身的成就感,以后的事情就自然而然地顺利了,你将会有意想不到的收获。

## 人脉术法典

处理好你的人际关系,你的生活定会更加丰富多彩!

## 人脉是潜在资源

最初,人们普遍认为,类似矿藏、水、珍稀动物等有形物质才是资源,但随着社会发展与科技进步,人们逐渐意识到,许多无形的东西也是一种资源,比如时间、荣誉、信息等。21世纪是一个知识爆炸的时代,也是一个以人为本的时代,所以,人本身也成了一种资源。

所谓“人”,不仅仅指的是人才、知识、经验,更是代表了一种人际关系。人脉也是一种资源,并且是一种拥有巨大作用的资源。对于任何人来说,一旦掌握人脉资源,也就掌握了关键,那必定能事半功倍。

斯坦福(Stanford)研究中心曾经进行过一次调查,结论指出,一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自关系。由此可见,人脉资源在一个人的人生里扮演着举足轻重的角色,甚至远胜于其他任何资源。

或许还是会有人对人脉资源的重要性心存怀疑,难道专业知识就不重要吗?当然不是。人脉与专业是一对相辅相成的条件,缺少了哪一个都不能得到最佳的效果和回报。比如说,如果你有了专业基础,是“一分耕耘,一分收获”的话,若有了人脉资源的帮助,那无疑就能达到“一分耕耘,数分收获”的可喜结果。

曾任茂硅电子副总经理、现任得诣科技总经理的梁明成先生也曾经表示,作为高科技产业工程师,只将心力放在技术研发上,而忽略与人的交往,就缺少了个人竞争力的杠杆相乘作用。尤其,高科技产业成长快速,机会也很丰富,如果工程师们永远不与别人交流,不听听别的声音,不但自己可能面临“技术落后,被时间淘汰”的局面,也无法晋身管理阶层,更无从领略将技术、



市场与行销各领域整合的乐趣,使格局受到局限。

专门从事高阶人力中介的昱藤数字人力资源公司总经理曾毓芬,也以自己的例子说明了积累人脉资源带来的好处。她的做法是增加自己曝光的频率,让更多人认识她、了解她,这样她的工作就能更方便开展。为了拓展人脉,几年前,她参加人力资源协会。当时她只能承担会员服务组一个毫不起眼的组员角色,但她懂得规划时间和把握机会,每逢公司举办研讨会,她都积极向别人宣传、介绍自己。就这样,逐渐地,她的知名度就此打开了,跻身主委,人际社交圈的范围逐渐扩大,层次也逐渐提升。就在这短短三年的时间里,她的月薪就从五万元连番跳级到二三十万元。

她成功的心得就是要多参加像EMBA在职培训、扶轮社、狮子会等这样的社会活动,即使是像公司内部的福委会、旅游团、健身房等规模的社交活动,也不全是把自己推销给别人的重要通道,她在推销自己的同时,也为自己树立了一个良好的形象。要注意千万不要瞧不起这些小机会,因为往往在这些小活动中,人们才会以最自然的方式交往,而往往只有这种没有利益冲突的友谊和关系才是最可靠、最稳固的。

在过去,人们大多把专业知识放在首位,有点“学好专业知识走遍全天下”的意味,不仅忽视人脉资源的培养,而且甚至认为讲究人脉就是讲人情、走后门、凭关系,带有鄙视讽刺的意味。正是如此,在以往的教育中,我们往往只重视了知识的灌输,却缺少了待人接物之类的社会生存教育,如此,也就不难产生“知识的巨人,人际的白痴”这类现象。

但是,人际关系是无时、无刻、无处不在的,当一个人与他人有所接触时,就会产生社会关系和人际关系。当孩子没有察觉的时候,其实就已经在经营着自己的人际交往活动,要和谁好,就和谁做朋友,到同学家吃饭要有哪些礼貌……就在这不知不觉间,我们就已经掌握了一些人际交往的技巧。

而随着年龄的不断增长,我们接触的人也就越来越多,人际关系当然也越来越复杂。而当我们真正走上社会进修,我们才发现原来人脉资源是如此的重要,有资源和没资源差别是如此巨大。如果我们早一日经营自己的人际关系,那么我们就早一天拥有属于自己的人际关系网。

而随着社会的发展,特别是最近几年,“人脉”这个词也逐渐走到了台前,人们不再避讳,开始明确地提出人脉的重要,并将其列入了资源之列。

哈佛大学为了了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色,就曾经针对贝尔实验室(Bell Lab)顶尖研究员做调查。通过调查他们发现,那些被大家认同的社会精英,往往他们的专业能力并不突出,但是他们全采用不同的人际策略来辅佐自己事业的发展。这些人会多花时间与那些有可能在关键时刻提供帮助的人培养良好的人际关系,所以在他们遇到困难和面临危机的时候便能轻松地化险为夷了。

有哈佛学者分析指出,当一位表现平平的实践员遇到棘手的问题时,会努力去请教专家,但之后却往往因苦苦等候却没有回音而白白浪费了时间。与此相反的顶尖级人才却很少碰到这种问题,这是因为他们在平时还没有遇到问题的时候,就已经建立起丰富的资源网,一旦有事请教便能立刻得到答案。这份研究报告还指出,这个人脉资源网络弹性很大,每一次的交流与沟通都为这个复杂的资源网多织一条线,在不断的积累中,逐渐形成牢不可破的人际资源。

可见,一个高层次、广范围、深基础的关系网对于一个人的成功来说是多么的重要。它是一种宝贵的资源,能帮助拥有者在平等的条件下超越别人,更胜一筹。

也许看到这里,大家都已经对人脉资源的重要性深信不疑,但却依然不知如何积累自己的