

每个人应该知道的人际关系“潜规则”

金龙◎著

人脉圈 关系网

人脉决定成败
关系决定财富

REN MAI QUAN GUAN XI WANG

人脉的广度决定人生的高度；关系的层次决定人生的地位
一个人未来的成败输赢不在于你知道什么，而在于你认识谁，结交谁

台海出版社

每一个人都应该知道的人际关系“潜规则”

金龙◎著

人脉圈 关系网

——
人脉决定成败
关系决定财富

人脉的广度决定人生

的层次决定人生的地位

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉圈关系网 / 金龙著. - 北京: 台海出版社, 2011. 12

ISBN 978 - 7 - 80141 - 797 - 8

I. ①人… II. ①金… 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 235073 号

人脉圈关系网

著 者: 金 龙

责任编辑: 孙铁楠

版式设计: 刘 栓

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010 - 64041652 (发行, 邮购) 010 - 64010206 (编辑室)

传 真: 010 - 84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: th-cbs@163.com

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 200 千字 印 张: 15

版 次: 2012 年 1 月第 1 版 印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80141 - 797 - 8

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究



前 言

美国斯坦福（Stanford）研究中心曾有一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。这说明，一个人只有充分依靠关系、发展关系，才能为成功打下坚实的基础。积累你的关系存折，也就是在积累你一生取之不尽的财富。

在社会这个大舞台上，每个人都处在一张错综复杂的关系网中，朋友关系、师生关系、恋人关系、同事关系、上下级关系，以及客户关系、对手关系，等等。事实上，我们终其一生都在维护这些关系，因为任何一种关系出现裂痕都将会成为我们前行路上的障碍。

现实生活中，人与人之间存在着很大的差距，这和个人在社会上关系网的大小有很大的关系。毕竟一个人的力量总是有限的，要想取得非凡的成就，就得寻找到能够帮助你的贵人，同时，还要打造好自己的关系网。很多时候，能否经营并发展好你的“关系网”，往往决定了一个人未来的发展的好坏，以及前方的人生道路是辉煌还是惨淡。

关系网就好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，你就掌握了取之不尽的财富。富人认识到了这一点，所以富人富了；穷人没有认识到这一点，所以穷人依然贫穷。你可能拥有“天时”，运气很好，机会总是光顾你；你可能占据“地利”，做的行业是当下最有前景、最热门的行业；然而，天时不如地利，地利不如人和，唯有“人和”才是成事最得力的助

手！拥有了人和，即便你貌不惊人，仍然可以鲤鱼跳龙门、麻雀变凤凰！

这也是人们常说的“圈子决定位子”，你拥有什么样的圈子，对人生的定位有着重要影响。比如同一个工厂生产的两个同样的杯子，一个成为了顶级宾馆招待贵宾的餐具，另一个却成为了普通人家的用具。杯子的质量是一样的，可是他们的作用和命运却大相径庭，这是因为所处的圈子不同。曾国藩本来是一个出身贫寒的汉族小文官，如果没有遇到穆彰阿，他也不会被朝廷委以重任，最后建功立业。同样，张近东如果没有建立自己优质深厚的关系网，他也不可能催生今日的苏宁。

如果你想获得事业的成功，就要尽早建立自己的关系网，越早搭起自己的人脉圈，你就越早步入成功的殿堂。在你的关系网中，要上有达官贵人，下有平民百姓，这样，当你有喜乐尊荣时，会有人为你摇旗呐喊；当你有事需要帮忙时，会有人为你铺石开路、两肋插刀。关系的力量往往就是在这个时候体现出来的。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”特别是对于那些决心成为某个行业或某一领域顶尖人物的人来说，如果你能够充分发挥关系网的能量，那么这张网就会帮你扫清前进途中遇到的困难与挫折。你越想出名，越想成功，就越需要挖掘关系网中潜藏的巨大能量。在竞争激烈的当今社会，想一个人获得成功，占领财富，是不现实的，要知道强中自有强中手，比你强的人有千千万万，想要笑到最后，就必须学会利用别人的力量，利用关系的力量。

《人脉圈关系网》通过多个方面详细阐述了关系的重要性，以及拓展关系、维护关系的方式和方法。书中还罗列了大量成功人士利用关系走向成功的典型案例，阅读本书，你可以了解到经营人际关系的具体策略，以及在经营关系的过程中需要注意的一些操作细节，通过学习和实践，成长为一名交际场上的达人和所从事行业的佼佼者。

第一章

关系网和人脉圈中的牛人们 1

1. 埃德沃·波克的成功路——关系网助麻雀变凤凰 3
2. 盖茨的“女婿”——缺乏财运的关键是缺乏贵人 4
3. 张近东的成功魔法——关系网让你雄霸天下 7
4. 马云遇见孙正义——贵人帮你度过事业寒冬 9
5. 当曾国藩遇到穆彰阿——关系网让成功加速度 11
6. 当张朝阳遇到尼葛洛庞蒂——贵人让事业做大做强 13
7. 莫泊桑拜福楼拜为师——天才也需要伯乐 16
8. 司马睿得王导——贵人的力量尤为重要 18
9. 刘彻的皇帝路——贵人扶一步顶自己走百步 20

第二章

世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友 23

1. 所有的关系都是从陌生开始的 25
2. 出门前，请检查你的名片带了吗 27
3. 主动与陌生人套套交情 30
4. 懂得倾听的艺术，吸引人脉资源 33
5. 短时间内把陌生人变成朋友 35

- 6. 把握每一个帮助别人的机会 37
- 7. 给自己贴上标签, 摆脱“谁都不是”的状态 40
- 8. 让别人觉得你与众不同、可以被信赖 42
- 9. 不要一个人吃饭, 要利用饭局扩张关系网 45

第三章

培养强大气场, 吸引更多人脉 47

- 1. 打造好你的第一印象 49
- 2. 谈吐最能表现出一个人的气场 52
- 3. 人们更喜欢有幽默感的人 54
- 4. 做一个有气质、有魅力的人 57
- 5. 扬长避短, 表现出自己的闪光点 59
- 6. 用才华与睿智折服他人 62
- 7. 要有务实的精神和独当一面的能力 65
- 8. 聊点长远的, 让对方觉得你是有抱负的人 67
- 9. 提高自身价值是搭建优质人脉圈的根基 70

第四章

感情投资一本万利 73

- 1. 雪中送炭比锦上添花更得人心 75
- 2. 你给别人的越多, 收获就越大 77
- 3. “感情账户”也要先注入“资金” 79
- 4. 小恩小惠, 四两拨千斤 82
- 5. 给陷入困境的朋友力所能及的帮助 84
- 6. 帮助那些现在混的不如你的人 87
- 7. 人情做足才有“杀伤力” 89
- 8. 对别人的援助要恰到好处 91

9. 高度重视朋友之间的应酬	93
10. 朋友之间没事也要常联系	96

第五章

学一点让对方感到相见恨晚的“读心术”

1. 对别人充满兴趣别人才能对你充满兴趣	101
2. 首先你必须“认可”对方	103
3. 记住并大声喊出对方名字	106
4. 即使你不喜欢对方，也要笑脸相迎	109
5. 从对方得意的事谈起，使其有相见恨晚之感	111
6. 不时地献些小殷勤会有大效果	114
7. 背后不说他人是非，如果一定要你说就说好话	117
8. 任何人都有一点虚荣心，学会满足它	119
9. 相似的经历更容易让对方产生知音感	121

第六章

读懂人性，自如掌控关系网

1. 保持距离才能不受伤害	127
2. 并不是每一个人都会知恩图报	129
3. 如何对待别人的“过河拆桥”	132
4. 笑脸相迎的背后可能是一张丑陋的脸	134
5. 善于倾听，真意往往就在言外	137
6. 真心话和场面话要分清	140
7. 投其所好的心理攻势最有效果	142
8. 每个人都渴望被赞美，多准备些“糖衣炮弹”	145
9. 学会示弱，人具有同情弱者的天性	147

第七章

人脉来了，成功还会远吗 151

1. 有绝世的才华，还得有识货的“伯乐” 153
2. 成功不在于你知道什么，而在于你认识谁 155
3. 与强者在一起，才能成长得更快 157
4. 多结交“有用”的朋友 160
5. 和成功的人在一起，你也会成功 162
6. 折桂还需攀“高枝” 165
7. 一定要跟对人、站准队 166
8. 重视小人物，发掘潜在贵人 169
9. 抓住机会培植贵人 171
10. 5%的朋友能改变你的一生，你找到了吗 174

第八章

人脉决定命脉，关系决定成败 177

1. 早搭关系网早成功 179
2. “三顾茅庐”打造优质人脉圈 181
3. 你还没成功，关键是没人拉你一把 183
4. 朋友混得不如自己，想帮你也是有心无力 186
5. 跳出穷人圈子，你就是富人 188
6. 机遇常常躲在关系背后 191
7. 每个人身后都隐藏着丰富的人脉资源 193
8. 关系投资要学会放长线钓大“网” 195
9. 有了关系网，吃得开、混得好 197
10. 教你怎样建成万人关系网 199

第九章

关系网中千万不能触碰的雷区 203

- 雷区 1: 热情和真诚没有限度 205
- 雷区 2: 交浅言深惹麻烦 207
- 雷区 3: 以貌取人, 把朋友分三六九等 210
- 雷区 4: 向人夸海口瞎承诺 212
- 雷区 5: 对别人的隐私不尊重、不保密 215
- 雷区 6: 爱吃独食, 便宜占尽 217
- 雷区 7: 自认为无所不知、好为人师 220
- 雷区 8: 不顾及别人面子, 不给他人台阶 222
- 雷区 9: 酒桌上厚此薄彼尽失人心 224

人脉圈 关系网

第一章

关系网和人脉圈中的牛人们

- 盖茨的“女婿”——缺乏财运的关键是缺乏贵人
- 张近东的成功魔法——关系网让你雄霸天下
- 马云遇见孙正义——贵人帮你度过事业寒冬
- 当张朝阳遇到尼葛洛庞蒂——贵人让事业做大做强

人脉决定成败
关系决定财富

1. 埃德沃·波克的成功路——关系网助麻雀变凤凰

如果你留心观察，就会发现，在我们身边有很多才华横溢的人，可是再看一下他们那并不怎么好的生活状况和工作环境，很多人都会产生同样的疑问。为什么这些超于常人之上的“才子”们并没有通过自己的智慧过上富裕的生活？取得应有的成功？答案显然很简单，这并不是因为他们没有优秀的资本，也不是因为他们能力不强，运气不好。导致他们处于这种尴尬境地的原因是他们的生命中缺乏改变他们命运的关系网。

也许你常常羡慕那些含着金汤匙出生的有钱人，他们因为具备天生的好条件，轻而易举就取得了常人无法企及的成功，但是羡慕嫉妒是没有用的，我们要做的就是想方设法改变自己的处境。虽然平凡的出身我们没有能力更改，但是良好的人际关系却能让还是麻雀的你变成人人称羡的金凤凰。

埃德沃·波克似乎生来就注定了他贫穷悲惨的命运，因为他生长在美国的贫民窟，但他买了一套《全美名流人物传记大全》，并且他做了一件谁也没敢想的事情——他直接给书中的每一个人物写信，问他们一些书中没有提到的童年往事。正是这种在所有人看来都不可思议的做法，让他认识了当时美国很多有名的大人物，比如哲学家、大诗人、著名的作家、商界精英以及政界的要员等，并获得了他们的接见。然后，埃德沃·波克毛

遂自荐为他们写传记，并且收到了良好的回应。

不久后，他被《家庭妇女》杂志邀请为编辑，一做就是三十年，他将这份杂志变成了全美最畅销的著名妇女刊物。

相信多数人的境遇或者说出身并不会比埃德沃·波克差，为什么你没有取得成就？因为他的学历高吗？他只读过六年书。因为他能力超强？恐怕也不是。因为他总是好运，而你总是倒霉？恐怕更不是。原因是他具备出色的人际交往能力，善于寻找和利用关系网。

蚂蚁站在巨人的肩膀，就拥有了巨人的眼界，而麻雀要想变凤凰，就要为自己建立一个有用的关系网，梦想就会实现。也许你没有良好的背景，没有傲人的学历，甚至没有足够的创业资本，但是你同样可以为自己打造一把开启成功之门的金钥匙——关系网。

被誉为20世纪最伟大的心灵导师的戴尔·卡耐基曾经说过：“专业知识在一个人的成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”一个没有任何背景关系的人，即使再优秀，在成功的路上也必然会遭遇种种挫折。如果你不能找到你生命中的伯乐，为你提供一个展示的舞台，你最终也只能是空有一身才华的穷人。

麻雀能否变成凤凰，不是一个人的能力和运气决定的，而是由你的关系网决定的，更确切地说是由你关系网中的某个人决定的。在你结交的人群中，说不定哪一个人就是你生命中的贵人，所以要想更快速地打开自己的成功之门，你就必须广泛地结交朋友，并从这些人中选出能够帮扶你的贵人，这样你要获得成功也就容易得多了。

2. 盖茨的“女婿”——缺乏财运的关键是缺乏贵人

相信很多人都看过这样一个笑话：一个商人对他儿子说帮他找了比尔·盖茨的女儿，儿子很高兴。然后，他借机会对比尔·盖茨说要帮他女

儿介绍世界银行的副总裁做丈夫，盖茨欣然应允。再然后，他又主动去见世界银行的总裁，对他说要介绍盖茨的女婿来当副总裁，总裁也答应了。就这样，这位商人的儿子娶了比尔·盖茨的女儿，还当上了世界银行的副总裁。

虽然这只是一个杜撰的笑话，但是我们不难从中看出人们都爱结交贵人的心理。商人把盖茨的女儿当成自己儿子走向成功的贵人；盖茨把商人的儿子当成能提供资金帮助的贵人；而世界银行总裁则把商人的儿子当成拓展关系的贵人。这个精明的商人正是通过人们的这种“结贵”心理顺利达到自己的目的的。生活中，贵人对每一个人来说都是相当重要的，一个穷人如果有了贵人的帮助，那么就相当于拥有了财富的源头。

李景全是香港一个有名的实业家，从一个默默无闻的穷人到香港有名的企业家，李景全的成功是很多穷人学习的榜样。

在李景全18岁的时候，他兴致勃勃地拿出两万元积蓄和一位“老行尊”合伙在旺角租了一个三十多平方米的地方，开了一家小型工厂，专门为电脑装嵌界面板。可是因为经验不足，李景全吃尽了苦头。加上那位“老行尊”见他人太年轻，常常不把他放在眼里，两人之间的矛盾日趋尖锐，终于分道扬镳，经过协商，李景全取得了工厂的经营权。

由于平日订货大手大脚，公司欠下二十多万元的债务。公司资本才四万元，竟欠下五倍多的债务，如果债权人逼债，工厂就只能宣布破产了。不过李景全并没有灰心丧气，而是更加努力挣钱还债。还清了债务之后，公司的业绩却一直平平，如果不是遇到贵人曾文忠，李景全的公司恐怕也不会有大的突破。

曾文忠1982年以六万港元创业，成立了海洋商业系统公司，他担任董事总经理。1985年海洋电脑有意扩展业务，希望设厂进行生产。于是曾文忠想起了朝气蓬勃的李景全。就这样，曾文忠找到了李景全与他商量。刚好李景全也想拓展自己的企业，两个人一拍即合，于是双方签下合作协议，不久成为合作伙伴。

有了海洋电脑做靠山，李景全公司的业务直线上升。过去经营小厂

时，很多公司嫌他们的厂房太小，所以只交给他们一些很少的订单让他们生产，所以业务受到了很大的限制。不过现在在海洋电脑的支持下，公司的订单越来越多，李景全虽然比以前更忙了，但是整天都是喜笑颜开的模样。

到了1990年，工厂营业额已近七千万港元，成为香港生产小型电脑板的著名厂家之一。李景全能够取得如此成就，曾文忠的支持与帮助起着决定性的作用。如果不是与海洋合作扩大工厂规模，李景全即使能成功，也不可能那么快。

不难看出，李景全正是在曾文忠这位贵人的帮助下，让自己的资本和思想都上升到了一个新的台阶。也正是有了曾文忠的帮助，他才把自己的事业做得那么大，没有曾文忠指路，李景全是不可能走得这么顺利，更加不可能赢得那么多的财富。

相信很多人经常会发出“为什么我没有财运？”的疑问，其实答案十分简单，你之所以缺乏财运，关键是因为没有得到贵人的帮助。当然，贵人并不是等来的，你必须主动出击，尝试建立属于自己的关系网，当你有了一层层的关系，那么遇到贵人的几率就会大大增加。

如果你善于经营，把你关系网中的每一个人经营成你的贵人，那么你的资源会更丰厚，对于未来的成功也就更有保障。尤其是在人生的创业初期，如果你有充足的关系资源，它甚至重于你人生的第一桶金。

很多时候，成功要靠自己的努力，但是有时候，我们也要善于借助他人的力量。如果我们拥有一个庞大的关系网，并将关系网中的每一个人经营成自己的贵人，那么我们就能够轻松摘得成功的桂冠。所以说，我们应当努力打造关系网，并主动去寻找那些能够在我们的创业之路上助我们一臂之力的贵人。

3. 张近东的成功魔法——关系网让你雄霸天下

美国著名的成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人的成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，那么你就已经成功了85%。在生活中我们不难发现，一个人的成功和他身边的人际关系有很大的关系。通常在业界能够“只手遮天”的那些成功人士无一不是有一条成功的秘密捷径：“密切彼此的友谊和获得发展的机遇。”实际说来，机遇都是从你认识到人中得来的，我们要成功，就必须依靠一定的关系去获得优势，这样你才能够成为你所在领域的一方霸主。

张近东是江苏人，除了具有南方人细密的心思之外，他还具备了北方人特有的豪爽，为人谦和、真诚、讲义气。正是这种性格使他结交了各行各业的众多朋友，造就了今日赫赫有名的苏宁电器。

苏宁电器从成立以来曾多次获得“国内十大最具影响力企业”称号，不仅如此，苏宁电器还获得“中国商业名牌企业”、“首届中国优秀民营企业”、“2005年度中国著名品牌200强”等荣誉。苏宁电器在深交所上市以后，中国股市第一高价股成就其“中国家电连锁NO. 1”的美名，而董事长张近东也因此被冠以“中国现代商圣”的美称。

在一次《财经》杂志的专栏采访中，张近东对记者说：“任何美誉度只能代表外界对苏宁的一种极大程度的认可，中国家电连锁业如何营造一种厂商之间鱼水深情的氛围，是目前最关注的问题。在商言‘义’是现代企业发展的命脉，也是苏宁对厂商关系定下的原则。”

2004年7月22日，张近东在深圳为苏宁正式登陆中小企业板举办晚宴，那场晚会简直成了各大家电老板们的聚会。康佳、创维、长虹、海尔、TCL、科龙等国内著名家电品牌的领军人物纷纷到场，就连很少出现