



成就一生的 好人脉

杨先放◎编著

CHENGJILU
YISHENG DE HAORENMA

人脉是生存之本
人脉是发展之需

智慧的人时时经营人脉，成功的事件件离不开人脉

人脉是人生中最宝贵的财富之一，它不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。
创建有效、丰富的人脉关系，你就等于拥有了制胜的法宝，成功的诀窍。

白金
珍藏版

北京工业大学出版社



成就一生的 好人脉

CHENGJIU
YISHENG DE HAORENMAI

人脉是生存之本
人脉是发展之需

智慧的人时时经营人脉
成功的事件件离不开人脉

杨先放◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

成就一生的好人脉/ 杨先放编著. —北京:北京工业大学出版社,2010.10
ISBN 978-7-5639-2470-7

I. ①成… II. ①杨… 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 133815 号

成就一生的好人脉

编 著: 杨先放

责任编辑: 王 喆

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 北京金瀑印刷有限责任公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm×1 092mm 1/16

印 张: 18

字 数: 285 千字

版 次: 2010 年10月第 1 版

印 次: 2010 年10月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2470-7

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

代序

成功在于好人脉

一个人的成长、成功都是在人际交往中实现的，甚至一个人的喜怒哀乐的表现在也和他的人际交往息息相关。在现实生活中，人们往往会发现有些人很有才华和能力，却经常失败，其重要的原因之一就是缺乏好人缘。人际关系专家曾从各个不同的角度做了大量的研究，结果证明：一个人越是懂得人际关系，就越能适应社会，其工作业绩也会越大。

成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”现实告诉我们，你无论从事什么职业或专业，只要学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程。正因为如此，美国石油大王约翰·洛克菲勒说过：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价去获得与人相处的本领。”所以，聪明的人时时处处经营人脉，认为成功的事桩桩件件依靠人脉，并将人脉看成是一生中最大的财富。

有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。在知识经济时代，如果想要成功，就必须营造一个成功的人际关系网，为自己积累丰富的人脉资源。如果仅仅靠自己努力，只能是一分耕耘，一分收获。若加上人际关系，可能会是一分耕耘，数倍收获。如今，越来越多的人意识到了人际关系对一个人成功的重要性，因而十分注重构建并有效地利用自己的人际关系网。

莫洛担任美国摩根银行总经理的时候，年薪高达一百万美元，后又担任了美国驻墨西哥大使，一时在美国声名鹊起。最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛，后来为何有如此惊人的成就呢？

莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们看中，被推上摩根银行总经理的宝座，一跃成为全美商业巨子。据说，摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅是由于他在企业界享有盛名，更因为他在企业界和政府官员中拥有好人缘。

吉福特本是一个小小的店员，之后任美国电话电报公司的总经理。他在向人们介绍自己的成功经验时，认为人际关系是一个人成就大事的主要因素，在一切事业里都极其重要。一点没错，拥有好的人际关系是我们事业成功的必备条件，是我们一笔不可多得的无形资产，不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化剂。

营造好人脉需要具有无私的心地，真情地投入与付出；营造好人脉需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉需要具有宽广的胸襟，达观的态度，以及包容对手的气魄；营造好人脉需要注意个人的服饰、容貌、仪表，更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好人脉需要善于与良师、好友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法。

基于上述方面，本书为大家介绍了一些营造好人脉的途径和方法，愿每位读者都能精心编织出一张成功的人际关系网！



目录 Contents

第一章 人脉就是命脉，人脉就是财脉

在美国有这样一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”在中国也有这样一句俗话：“在家靠父母，出门靠朋友。”两句话不外乎都是在说，人要想获得成功，就必须拥有足够的人脉资源。

广泛的人脉关系让你不再单打独斗	003
高质量的人脉关系是具备强大竞争力的保证	005
人际关系就是无形的财富	008
朋友的力量是永远的财富	010
好机遇不如好人缘	013
储蓄人际关系是最划算的投资	016
有人缘才会受重视	019
商场也要讲人缘	022
成功需要关系网	024
多个朋友多条路	026
有人脉就有财脉	028

第二章 注重形象，赢在第一印象

一个形象邋遢、说话语无伦次的人，不可能给予他人较好的第一印象，这往往就会成为你拥有良好人际关系的阻碍。所以，注重给人们留下完美的第一印象，有助于你拥有一个好人脉。

良好的礼仪可增添你社交的人气	033
自信的人更有魅力	036
学会用眼睛说话	037
注重内在形象的修炼	039
让外在魅力为自己加分	041
增强你的吸引力或亲和力的三种方法	043
人靠衣装马靠鞍	045
学会拜访别人	047
行为举止尽显风采	050

第三章 灵活处世，让你在交往中左右逢源

想要在交往中左右逢源，你就必须掌握灵活处世的技巧与方法。在日常生活中，那些深谙人际交往之道的人，一定会对世间人情进行缜微观察，并将各种交往手段灵活运用于各种场合或各色人等之中。

学会巧妙打圆场	055
巧避锋芒，得饶人处且饶人	059
为人大度，语带宽容	062
糊涂应对，方显大智若愚	064
巧避是非，不让误会缠身	066
水至清则无鱼，人至察则无徒	068

第四章 沟通有道，好人缘是说出来的

在人与人的交往过程中，使用恰到好处的语言可以迅速地缩短双方的感情距离，形成良好的交际氛围，同时使双方的关系融洽。

好谈吐换来好人缘	073
说话要懂得包装	075
语中要害最关键	076
直言也应有分寸	078
不要吝惜你对别人的赞美	082
善于巧妙拒绝	084
失言只需要及时弥补	087
善于打开彼此的“话匣子”	089
让你的言谈充满幽默感	092
掌握交谈中问话的诀窍	094

第五章 识人有方，一眼抓住你生命中的贵人

芸芸众生中谁能成为你人脉网的中坚力量，谁又是你生命中的贵人？俗话说：“人上一百，形形色色。”这就要你睁大眼睛，学会如何识人。只有掌握识人之道，你才会打造出成就自己事业的人脉关系。

学会了解对方性格	099
善于读懂他人的眼神	101
察看表情的“晴雨表”	103
学会“破译”肢体语言	105
衣服能袒露人的心迹	109
由坐姿也能知心理	112
按照“征”去识人	115

先看人品后交朋友	119
不被表象所迷惑	122

第六章 巧于经营，维护好你现有的人脉

随着你掌握越来越多的人脉资源，你的人际关系也会越来越复杂。在这种情况下，学会经营人际关系就成为必不可少的工作。这样，才能让你始终保持丰富的人脉资源。

管理好你的朋友档案	127
尊重朋友	129
真诚相待才有真朋友	131
把朋友分分类	132
朋友交义不交财	134
闲时联络急时用	137
保持联系是维持感情的前提	139
亲戚之间应常来常往	141
远亲不如近邻	144
遵守做人的互助原则	147
人际交往的和谐要靠距离来维持	149
管理好你的关系存折	151
用微笑的面孔示人	153

第七章 主动出击，不断拓宽你的人脉圈

在现实生活中，很多人缺少朋友，这是由于他们在人际交往中总采取消极的、被动的退缩方式。要知道，你要是不主动与人交往，就会失去很多交朋友的机会。因此，如果想拓宽你的人脉圈，就必须学会去主动交往。

主动是一种勇敢	157
---------	-----

和陌生人交朋友	159
从同乡关系入手拓展社交圈	162
培养与对方相同的兴趣	165
留心对方不为人所知的爱好	167
巧用人情团结他人	169
巧妙地进行感情投资	171
睁大眼睛寻找贵人	173
互换人脉资源	176
建立良好的人际关系首先需要付出	178
交朋友是一个渐进过程	180
慧眼识英雄，看清你的真“贵人”	182
把对方的名字牢记心中	184
时常丰富关系网络	187

第八章 经常反省，远离人脉误区

很多人在拓展人脉时存在许多误区，这些误区往往会成为你交际的壁垒，所以，在人际交往的过程中，要学会反省，这样你才会走出误区，成为交际达人。

死要面子，只能压垮自己	191
别把同行当冤家	192
个人英雄主义要不得	195
不要告诉别人你更聪明	196
小心友情的突然升温	198
世上没有永远的仇人	200
不去轻易树敌	203
不要太“自我”	206
有的朋友不能合作	208

小聪明是人生败笔	210
不要对他人吹毛求疵	213
不能不加选择地滥交友	216
巧妙避开与朋友交往的误区	218

第九章 做好自己，好人格决定好人脉

一个人的人格魅力能产生一种吸引力，会让身边的人产生敬佩，让自己在群体中获得景仰，让别人不由自主地喜欢你，接受你的观点和主张。若要有一个好的人脉网络，就必须做好自己，展现出自己的人格魅力。

诚信是建筑关系的基石	223
正直的你可以笑傲江湖	225
品格是人生的王冠和荣耀	228
诚实是交际的力量	230
紧要关头帮别人一把	231
交友不能以好恶为标准	234
宽容别人就是善待自己	236
不要显得比他人聪明	239
敢做敢当才受人欢迎	241
演好你的角色	244

第十章 善用人脉，攀登生命之巅

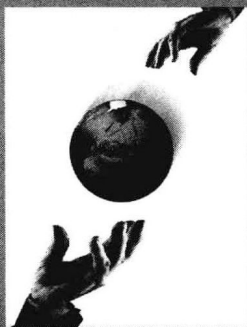
在拥有一张很好的人脉关系网之后，如何利用最为关键。用好了，它能改变你的命运；用不好，它会一文不值。所以，学会利用人脉关系，你往往会获得更多成功的机会，从而受益无穷。

善于利用关系资源	249
学会借势	250

主动团结别人	253
将各种性格互补	255
让每个人都发挥自己的优势	257
合作使你更精彩	259
在关系中寻找机遇	262
动用一切关系	264
借名人打个“背景光”	267
善用亲情	270
找“边缘人物”相助	273

第一章

人脉就是命脉，人脉就是财脉



在美国有这样一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”在中国也有这样一句俗语：“在家靠父母，出门靠朋友。”两句话不外乎都是在说，人要想获得成功，就必须拥有足够的人脉资源。

广泛的人际关系让你不再单打独斗

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒。包括很多知名大导演在内，没有人认为他会成为明星。有一次，道格拉斯乘火车，旁边坐着一位女士，漫漫旅途，时间难以打发。于是，道格拉斯便主动与身边的女士攀谈起来，没想到一聊就聊出了一个重大机会，此后，他的人生开始改变。很快，道格拉斯被邀请到制片厂报到——原来，这位女士是一位知名制片人。道格拉斯因结交了这位女制片人，沟通了人际关系，才获得了一个良好的展现表演才能的机会，一切美梦才变为现实。

或许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下，甚至有的地方还不如你，为何他会拥有众多的机遇，而你却没有呢？因为有人赏识他！为什么赏识的偏偏是他呢？

答案很简单——你的同事比你有人缘，获得升职加薪的机遇当然比你多！

2004年，中国百富榜上60%的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位。而“机遇”的潜台词就是“关系”，因为人际关系越好，机遇相对就越多。

在生活中，我们总是要通过与很多陌生人打交道来完成自己的事业，成功的交往或许会给我们带来好运。要知道，一匹好马可以让你驰骋沙场，好的人际关系可以带你实现自己成功的愿望。

年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭，平时也没有朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问，并且拥有很多十分赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别，因此，在保险业绩上也是天壤之别。杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络、如何与来自不同背景的人打交道，并且少有人缘。一个偶然的的机会，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，受课程的启发，杰克开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且与华特建立了良好的私人关系，他通过华特认识了很

多新领域的人，事业上的新局面自然也就打开了。

善于编织人际关系网的交际高手往往乐于积累自己的人脉资源，结交将来可能对自己有利的人。这样，一旦自己需要寻求他人的帮助时，就可以利用自己积累的人脉资源得以解决。

因此，要想拓展人脉关系，就应多出去参加一些社交活动。无论什么样的活动，只要加入并参与就够了。多结识一些朋友，建立自己的人际关系网，对你的生活、事业将会有很大的帮助。

从现在起，与你周围的人架起沟通的桥梁，编织你的人际关系网吧！

高质量的人际关系是具备强大竞争力的保证

高质量的人际关系是具备强大竞争力的保证，这里的竞争力指的就是人际竞争力。所谓人际竞争力是相对于专业知识竞争力而言的，它是指一个人在人际关系网络上的优势。当今社会告诉人们，一个人际关系竞争力强的人，他拥有的人际关系资源相对一般人更广、更深。在平时，人际关系资源可以让他快速地获取有效的信息，进而转换成工作升迁的机会或财富；而在危急或关键时刻，它也往往可以发挥临门一脚的作用，使人转危为安。

据现任义清创新科技总经理的杨裕兴观察，在新竹科学园区，很多工程师都将心力放在技术研发上，从而忽略了与别人的互动，因此缺少相应的个人竞争力。

杨裕兴说，专业与个人竞争力是一个杠杆相乘的关系，影响二者的因素是人际关系。假如只有专业，没有人际关系，个人竞争力就是“一分耕耘，一分收获”，若拥有人际关系，个人竞争力将是“一分耕耘，数分收获”。

高科技产业成长快速，机会也很多，如果工程师们永远不打开另一扇门，不听听外面的声音，而是闭门造车，不但可能面临被淘汰的风险，并且无法探知将技术、市场与行销各领域整合的规律，因此，其发展也将受到限制。

如今，人们一谈到人际关系，许多人就认为这是“讲人情、走后门”的同义词。由此，从小学校教育就只重视专业技能，而忽略人际关系拓展的培养，形成所谓“知识上的巨人，人际上的白痴”的现象。

哈佛大学为了解人际关系对一个人的成就的影响，曾经对贝尔实验室中的顶尖研究员做了调查。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，多花时间与那些关键时刻可能对自己有帮助的人物结交良好的关系，这样在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

哈佛学者研究发现：一些普通的研究人员遇到棘手的问题时，会独自埋头去查阅资料、努力攻关，水平有限或问题太难而一时寻找不出答案，结果白白地浪