

人脉枕边书

关系为王 人脉是金

贺子锦◎编著

GUANXI

谨以此书
献给所有渴望成功的人士！

WEIWANG

RENMAI SHIJIN

关系就是人脉，人脉就是机遇，机遇就是成功。

有了关系，你就能左右逢源、八面玲珑！

中国物资出版社

关系为王 人脉是金

贺子锦◎编著

GUANXI WEIWANG
RENMAI SHIJIN

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

关系为王 人脉是金/贺子锦编著. —北京: 中国物资出版社, 2011. 7

ISBN 978 - 7 - 5047 - 3856 - 1

I. ①关… II. ①贺… 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 080060 号

策划编辑 黄 华

责任印制 方朋远

责任编辑 黄 华

责任校对 孙会香 饶莉莉

出版发行 中国物资出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 [http: //www. clph. cn](http://www.clph.cn)

经 销 新华书店

印 刷 三河市西华印务有限公司

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 3856 - 1/C · 0123

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 13

版 次 2011 年 7 月第 1 版

字 数 193 千字

印 次 2011 年 7 月第 1 次印刷

印 数 0001—4000 册

定 价 26.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

前言 | PREFACE

人脉就是由人际关系而形成的人际脉络。在生产高度发达、科学技术迅猛发展、社会分工越来越细的当今时代，如果不具备一定的人际关系，而仅仅依靠个人的力量，恐怕完成不了任何事情，更别说成就一番伟业了。

斯坦福研究中心发表过这样一份报告：一个人赚得的钱，其中 87.5% 来自人脉，12.5% 来自知识。世界著名成功大师戴尔·卡耐基也说过，一个人事业的成功，只有 15% 来自于他的专业技术，另外的 85% 主要靠人际关系和处世技巧。

俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。从某种意义上讲，人脉如同人的血脉一样，对我们事业的发展起着不可替代的作用。

美国前总统克林顿能够在竞选中成功地推销自己，与他拥有广泛的人脉密切相关。这些朋友包括儿时的玩伴、年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学及后来当学者时认识的人，知名度很高。为了帮助克林顿竞选成功，他们四处奔走，全力支持，扮演了举足轻重的角色。克林顿当选总统后，不无感慨地说，朋友是他生活中最大的安慰。

说到人际关系，我们联想到一个数学领域的猜想，也叫六度分割理论或小世界理论。该理论指出：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。这种现象并不是说任何人与人之间的联系都必须要通过六个层次才会产生，而是表达了这样一个重要的理念：任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能产生必然联系或关系。显然，随着联系方式和联系能力的不同，实现个人期望的机遇将产生明显的区别。

虽然六度分割理论有一定道理，但在现实中拓展人际关系并不是一件非



常容易的事情。人际交往专家认为，人脉的积累是一个漫长的过程，我们不可能一下子拥有人脉。人与人在工作、生活中长期相处、相互磨合，最终才能相互了解与认可，发展成彼此的人脉。不管是一条人脉，还是由人脉再发展出的多条人脉，都需要我们长期关注与付出，只有这样，才能不断拓展自己的人际关系网。

关系为王，人脉是金。当今是一个竞争激烈的时代，是一个人人都梦想成功的时代，是一个人脉鼎盛的时代，是一个人脉决定成败的时代。人们对人脉的推崇，超越了任何一个时代。不断扩大自己的人脉，已成为提高自身素质，成就一番事业的重要途径。拥有良好的人际关系，能为我们提供各种机遇，让我们完成生命中的一次次“跳跃”，在人生道路上如鱼得水，一帆风顺。

本书着重是以人脉为核心，来探讨人脉建设的重要性，并一步步分析了如何建立、拓展、经营和维护人脉关系，并穿插了一些利用人脉的方法和技巧，内容翔实、全面，是一本关于如何创造人脉、如何维护人脉的不可多得的好书。本书的受众较广，可以是刚毕业、涉世不深的大学生，可以是挣扎在关系问题中的职员，可以是因各种原因而陷入复杂关系之中的人，也可以是渴望改变自己交往现状的人士。

在本书的编写过程中，袁建财、吴强、贺子锦、张军占、王振伟、闫博、赵静、李绍玲、孙占领、呼建朝、张艾莉、杜延起、张萍、刘芳、张志勇等付出了很多，在此表示感谢！

作者

2011年1月18日于中华演讲协会

目 录 | CONTENTS

第一章 关系就是优势，人脉决定成败	1
人脉就是财脉	2
人脉带来机遇	4
人脉决定成败	6
第二章 提升内在素质，编织人脉网络	9
自信，获得他信的前提	10
尊重，获取人脉的源泉	12
让“信任”架起人际关系的桥梁	15
诚信，积累人脉关系的基础	17
以宽容的胸怀广交朋友	20
微笑，用热情感召人脉	23
幽默，人际关系的润滑剂	25
低调，做人不要太张扬	27
“礼”是打造人脉的通行证	30
注重仪表，获取他人的好感	33
第三章 结交贵人，背靠大树好乘凉	37
贵人相助，麻雀也能变凤凰	38
善于发现身边的贵人	40
用实际行动靠近贵人	43



用真情感动贵人	45
用才能吸引贵人的眼球	47
别让贵人擦肩而过	50
 第四章 让上司成为职业生涯的领路人	53
把领导当成自己的同盟者	54
保全领导的面子	56
领悟上司的潜台词	59
善于给领导戴高帽	62
少说多听，有效沟通	66
多“靠近”上司	69
寻找可以“乘凉”的“大树”	71
安守做下属的本分	74
及时化解与上司的矛盾	76
正确对待上司的批评	78
主动为领导分忧	81
与各类上司共舞	84
 第五章 搞好同事关系，良性合作竞争	89
真诚赞美同事	90
尊重“老前辈”	92
远离派别之争	95
君子之交淡如水	98
学会善意的谎言	100
大智若愚，吃亏是福	103
同事应酬不可少	106
千万别做“独行侠”	109

对同事说“不”的艺术	111
第六章 客户：“上帝”也是宝贵的人脉资源	115
掌握谈判艺术，发展客户人脉	116
记住客户名字，拉近双方关系	118
视客户为挚友	121
“倾听”是促进双方关系的润滑剂	123
让“牢骚”成为友谊的纽带	126
揣摩客户的含义，缩小双方的距离	129
第七章 拓展新人脉，维护关系网	133
创造机会与人相识	134
不放弃身边的任何人	136
亲戚不走不亲，常走常新	138
同学之间经常“通气”	141
亲不亲，故乡人	144
人情有限，不可“透支”	147
雪中送炭，目光长远	149
让“送礼”为自己开路	152
送礼选择合适的时机	155
注意送礼的种种禁忌	157
第八章 熟知交往禁忌，避开交际雷区	161
小不忍则乱大谋	162
抢占功劳，惹人生厌	165
做一锤子买卖，自断关系网	168
独享荣耀，冷落他人	171

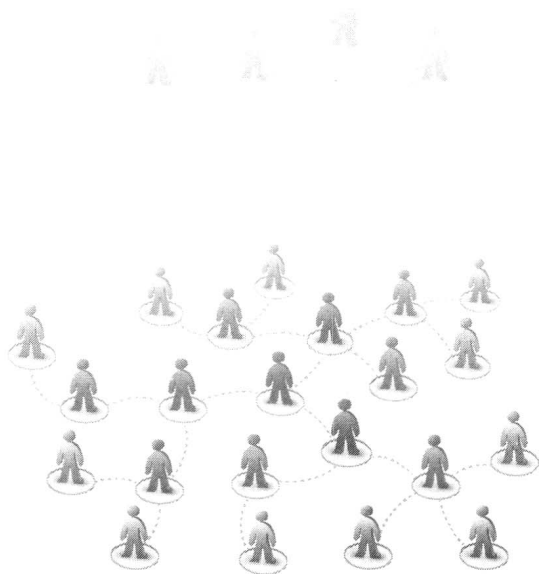


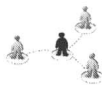
逞匹夫之勇，失去真心朋友	173
唯我独尊，以自我为中心	176
传播别人的隐私	178
逞口舌之利，朋友越来越少	181
在失意者面前得意	184
抱怨牢骚，打造人脉资源的“绊脚石”	187
求人办事脚踩两只船	190
过度投资，得不偿失	192
功利心太重	195

第一章

关系就是优势，人脉决定成败

现代社会人际交往频繁，和谐的人际关系可以满足人的归属感、安全感、自尊、自信等多种心理需求。实践证明，如果光有能力，没有人脉，个人竞争力就是“一分耕耘，一分收获”；但若加上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。从这种意义上来讲，关系就是优势，人脉决定成败。





人脉就是财脉

当今社会，一个人要想聚财，先要聚人；有了人气，才会有财气；积累了人脉资源，才会有成功的可能。离开了人，一切物质都是没有生命的物体。现实生活中，我们都是通过好朋友来认识新朋友，但显然并不清楚好朋友的朋友是否适合自己，或许会和那些对自己一生有益的朋友失之交臂，而那个人就在附近。

很多人不屑于维护人脉，认为只要有能力，什么都能办到。其实不然。如果一个人的交际圈太小，就如同在鱼塘里捞鱼，鱼塘中鱼的数目有限，总有一天会被捞光；相反，如果积极结交各界人士，并与之结盟，就好比在海洋中打鱼，总有取之不尽用之不竭的资源。管理学上有一个 250 法则，意思是，在每一个客户身后都隐藏着 250 个潜在客户，得罪了一个客户，就失去了这位客户身后的 250 个潜在客户。客户与朋友是一样的，因此可以这样说：在每一个朋友背后，都隐藏着大约 250 个朋友。如果我们与朋友的关系好，他们就会源源不断地给我们介绍新的朋友。如此循环下去，我们身边的朋友就会越来越多，我们也会因此掌握更多的商机，获得更多的财富。

许飞是普尼科技投资顾问有限公司的总经理，拥有个人财富数百万元。刚刚走出校门的许飞，对事业充满了憧憬与梦想。来到北京后，他从最基层的小职员做起，慢慢发展到后来的《经济观察报》培训部主管，再到后来拥有自己的金融传媒公司。一次次成功的跳跃，让他的事业越做越大，拥有的财富也越来越多。对许飞的成功，很多人都觉得难以置信，但是许飞就是这样，完美地完成了生命中的每一次跳跃。其实这与

他拥有广泛的人脉有很大关系。许飞说：“我能取得今天的成就，多亏了朋友的帮忙，我很感谢他们对我的关心与支持，没有他们，我的人生将会失去很多光彩。”

花旗集团投资银行的中国区副总裁董功文对许飞的帮助最大。创业之初，正当许飞为资金的问题大伤脑筋时，董功文为他筹集了大量资金；除此之外，董功文还给他提供技术上的指导，这对许飞的金融传媒公司帮助很大。许飞和董功文之间的交情，也仅仅是因为许飞与董功文的妻子是老乡，而许飞又恰好租了董功文的房子。没多久时间，他和董功文就像一家人一样熟了，他们从琐事谈到人生，又从人生谈到事业，总有谈不完的话题。闲谈中许飞偶尔也会谈起对事业的规划，这让董功文觉得许飞是一个有经济头脑的人，因此，他很乐意为许飞提供帮助。

许飞能积累如此多的财富，靠的不仅是他所拥有的高端金融知识，更是他的各种人际关系。除了董功文，他拥有很多朋友，包括世界 500 强企业的联合利华、三菱电机等公司的高层主管。这些关系，对公司的宣传推广起到了很大的作用。

也许有人认为许飞过于幸运，其实，即便没有许飞那么幸运，只要努力拓展自己的人脉，总有一天我们会拥有很多财富。

人脉不像金银首饰那样明码标价，而是一种巨大的看不见摸不着的无形资产。美国畅销书作者格拉德维尔曾经说过：“没有人脉，你就无法获取财富。”做生意时，我们靠的不是自己，而是团队、客户和朋友。生意场上每个人都在人脉上下工夫，为了赢得更多的利润，他们将人脉圈尽可能延伸到每个人身上。无论是企业家、职场高级白领，还是白手起家的人，都应懂得人脉就是财脉的道理。只有不断积累人脉，才能为自己开拓成功的道路，在激烈的竞争中站稳脚跟。



人脉带来机遇

从某种意义上讲，机遇是合适的时机出现合适的人、合适的事、合适的物。我们无法预知这种完美的巧合何时出现，也无法破解这种完美的巧合的必然联系，而只能通过控制人脉关系给自己创造更多的机遇。机遇降临的概率与人脉圈的大小成正比，只有不断扩大自己的人脉网，我们才能及时发现并牢牢抓住机遇，更早地取得成功。

要想更好地抓住机遇，我们首先要有一定的实力，然后才能在与人交往的过程中不断完善自己，当机遇来临的时候抓住它。否则，即使我们拥有大量的机遇，没有能力，也只能眼睁睁地看着机遇与我们擦肩而过。

约翰·M. 戈特曼说：“绝不可低估人脉的力量，它可能让你获得很多意想不到的机会。”实际上，只要我们主观上想让人际关系逐渐扩大，并不对它加以阻挠，它总是会以一传十，十传百的速度向外延伸，直到全世界到处都有我们的朋友为止。在这个圈子内我们如鱼得水，只要是想要的，都可以通过这张人脉网来实现。也许有的人认为靠关系不踏实，做事唯有靠自己才牢靠，但是拥有丰富的人脉资源能为我们提供无限的可能。没有关系，即使身边到处都是机遇，我们也看不见，抓不到。机遇是上天注定的，但关系是可以把握的，我们不能改变机遇，却能通过关系寻求更多的机遇。

有一个叫乔治·强生的年轻黑人，在一个很小的理发店从事洗头工作。在洗头的过程中，他经常听见黑人向理发师抱怨：“要是有一天我的头发能变直，那该有多好啊。你们这儿就没有一种让头发变直的药水吗？”理发师对此感到很无奈，只好对客人抱歉地笑笑，表示自己爱莫能

助。面对客户的抱怨，理发师只是笑了笑了之，但是乔治·强生却将这句话深深地记在了心里。

从那以后，乔治·强生每次给客人洗头时，除了与客人礼貌地进行闲谈之外，总不忘问一问客人的职业。直到有一天，他向一位男士询问道：“您是做什么工作的？”这位男士很有礼貌地回答：“我是一名化学家。”乔治不懂化学家是干什么的，又追问具体做什么。化学家用通俗的语言向他解释说：“配制一些东西。”乔治继续追问：“我的头发是弯的，我想让它变成直发，您能帮我这个忙吗？”化学家听了乔治的话，觉得这个年轻人很有意思，就答应他试试看。

一段时间过去了，化学家带着他新研制出的试剂，再次来到理发店。他将试剂精心地抹到乔治·强生的头发上，几分钟后，神奇的事情发生了，乔治·强生的头发变直了。为了让更多的人实现头发变直的愿望，乔治·强生与化学家合作，将这种产品推销给身边的人。他们还为此制剂起了一个很好听的名字“华发”，意思是像中国人的头发一样直。后来，乔治·强生成立了一个公司，专门经销“华发”，开创了自己的事业。

乔治主动出击，与每一位客户拉近关系，终于遇到化学家，从而实现了从洗头工到创业者的人生转变。现实生活中经常有这样的人，他们一表人才，才华横溢，既有高学历，又有超凡的工作能力，然而在激烈的竞争中，他们却莫名其妙地败下阵来，郁郁寡欢，终日抱怨自己生不逢时，英雄无用武之地。于是烫金的文凭和满腹才华成为他们人生中的“累赘”。原因就是他们没有遇到合适的机遇。虽说是金子总会发光，但是有了朋友的帮助，我们就能提早被人发现，并在朋友的帮助下闪闪发光，大大缩短了被埋没的时间。

需要注意的是，拉关系并不是“走后门”的不良社会风气。我们靠关系不是想给自己提供各方面的便利，而是希望通过人与人之间的交往，获得大量的机遇，并通过对机遇的把握，实现自己的成功梦想。



人脉决定成败

成功学大师卡耐基说过：“一个人获得成功，15%靠自己的能力，85%靠人际关系。”可见，一个人具有良好的人际关系是多么重要。当今时代，人际关系已经渗透到社会的各行各业中，无论做什么事情，没有良好的人际关系，或多或少都会受到影响。一个人只有努力使自己融入社会，并开拓广阔的交际圈，才能在激烈的竞争中占有优势。

一个非常保守的农民，如果远离市场，拒绝与人交往，那么他就不能获得优良品种、优质肥料，更不能捕捉市场最新动向。即使自己的庄稼获得了好收成，也很难卖上一个好价钱；一个拥有一流设计方案的设计师，如果只专注于自己的事业，不与人沟通、交流，他的设计方案就会被束之高阁；一个发明家，发明出震惊世界的产品，如果不与生产厂家联系，他的发明将不会产生任何经济效益和社会效益。

社会中的人与人存在千丝万缕的联系，而与我们联系的每个人，又都在不同的领域中占有一席之地。也许他们现在对我们的生活和工作没有多少帮助，但是总有一天他们会成为我们的宝贵资源，并在特定时期给予我们很大帮助。

杰西卡是一家公司的业务员，由于工作勤快，待人真诚，受到领导、同事的一致好评。后来，由于经营不善，这家公司宣布倒闭。

看到杰西卡对电脑的领悟能力很强，一位同事建议杰西卡去做电脑培训师。杰西卡觉得自己的水平有限，不能教别人更多的东西，于是委婉地拒绝了同事的好意。看出杰西卡想做但又怕做不好的心理，同事热心地对他说：“没事，我有一个朋友是做电脑培训的，要是你想学，我可

以帮你引荐。”就这样，杰西卡跟随同事的朋友学习电脑培训。半年后，杰西卡学有所成，与以前的一个朋友合伙创办了一家电脑培训中心。在杰西卡与朋友的苦心经营下，公司业务不断发展，规模越来越大。

然而，天有不测风云。正当公司经营得有声有色的时候，朋友的父亲不幸患上肾病，急需住院治疗。在这种情况下，朋友想将公司转让给杰西卡。虽然杰西卡明白朋友的父亲急需治疗费用，但是一下子又拿不出那么多钱。正当杰西卡为难的时候，以前的一个同事露丝找到他，请他对单位的员工进行电脑培训。闲谈中，杰西卡把自己的情况告诉了同事。听完杰西卡的谈话，露丝拍拍杰西卡的肩膀，自信地对他说：“这事好办，我可以帮你，我现在是银行的区域经理，回去跟领导沟通一下，肯定没问题。”同事回去后，向领导报告了杰西卡的情况，并亲自担保，为杰西卡筹到了大笔资金。就这样，杰西卡不但买下了公司，还接了一笔大单子。

现在，杰西卡的电脑培训公司已经成为当地小有名气的公司，杰西卡也总是被学生称为“最值得交往的朋友”。回忆自己的成功历程，杰西卡很有感触：“我能取得事业上的成功，完全是靠朋友的支持与鼓励，没有他们，就没有我的今天。”

在这个以人为本的社会中，我们必须清楚地意识到“关系最好使”的真理，想方设法将自己融入别人的人脉圈，将别人纳入自己的关系网，将关系转变为成功的动力。

在通往成功的路上，人脉资源是一项重要的资源，甚至可以循环再生，取之不尽用之不竭。人们经常说“人多路广好办事”，所以，如果我们想获得成功，不管是事业上，还是生活中，都应该建立属于自己的人脉。拥有良好的人际关系，当我们感到困苦无助时，就会有人向我们伸出援助之手；当我们失落沮丧时，就会有人为我们排忧解难；当我们徘徊在人生的十字路口时，就会有人为我们指明方向。总之，谁的关系多，谁的朋友多，谁办事的成功率就高，走向成功的速度也就越快。

