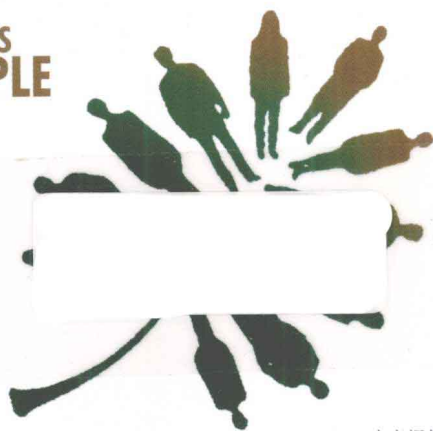


把丢失的 人脉找回来

世界上最有效、最核心的人脉法则！ 梁昆明○编著

人脉就像血脉，只有打通经络才能无阻，活络顺畅的
人脉关系是职场晋级、事业顺利成功的保障！

CONTACTS
PRINCIPLE



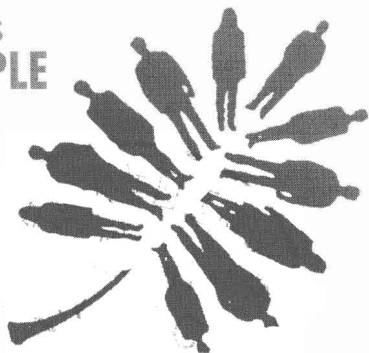
本书提供了最简单、最直接的方法，
帮助你经营与维护自己的人脉，
让你的人脉雪球越滚越大。

把丢失的 人脉找回来

世界上最有效、最核心的人脉法则！

梁昆明○编著

CONTACTS
PRINCIPLE



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把丢失的人脉找回来 / 梁昆明编著. —北京: 中国商业出版社,
2012.8

ISBN 978-7-5044-7821-4

I. ①把… II. ①梁… 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 167835 号

责任编辑 张新壮

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京盛天行健艺术印刷有限公司

* * * *

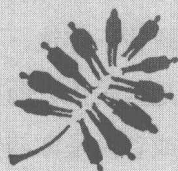
710×1000 毫米 16 开 17 印张 235 千字

2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

定价: 30.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言

在现代社会，人脉发挥着越来越重要的作用。一个人没有点人脉关系，简直是寸步难行。有的人靠着广泛的交际，甚至可以一步登天。我们每个人都被人脉看不见的人际关系所包围，但并不是所有人都能意识到人脉的财富意义。因为感受不到，所以就会出现很多的人脉资源浪费，就像水资源一样白白流失了。所以，当你成功地推销了自己，人脉就像滚雪球那样越来越大的时候，你就尤其要注意合理使用。

不懂得维护既有的人脉资源，比没有人脉资源更可怕。

也许有人会感到奇怪，人脉又不是钱包里的钱，难道还有小偷来偷走不成？好好的人脉资源怎么会流失呢？下面我举个简单的例子，也许你就明白了。

假设你有一个非常好的朋友，在你遇到困难的时候，这个朋友毫不犹豫地伸手帮了你一把。那么这个朋友对你来说，可以说是不错的人脉资源。从这个朋友的角度来说，他帮助过你，你欠他的人情，那么你也属于他人脉网络中的一个。

但是有一天，这个朋友向你借钱，你当然毫不犹豫地借给他一万元。他带着钱走了，后来他又找你借一万元，你又借给他了。接着，不多久，负债累累的他又找你借一万元，你还是借了。最后，朋友又一次来借钱，请问你还会借吗？

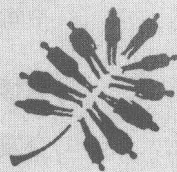
经过几次之后，你肯定不会再借了，因为你感觉你的人情还完了，你

们之间的友谊也已经消耗的差不多了。站在这个朋友的角度来看，他的人脉资源就是这样被他慢慢消耗的。所谓人脉资源，就像银行里的存折。你不可能说只取钱不存钱，不然的话存折里的钱很快就被你取完了。我们在银行里存的是人民币，而在人脉存折中，储存的则是增进人脉网中不可缺少的信赖，或者说是你与他人相处时的一份安全感。人情账户中能够增加的存款是礼貌、诚实、仁慈和信用。这会使别人对你更加信赖，在必要时会发挥其作用。即使你无意中犯了错误，也可以用这笔储蓄来弥补。

但是，如果你过度滥用人脉资源，这笔人情账务很快就会捉襟见肘。不仅如此，粗野、轻蔑、无礼与失信等行为，都会减少人情账户的“余额”，甚至透支。到那时，你的人脉资源网络就会亮起红色的“警灯”了。例如，有的人帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是总有一种高高在上、不可一世的优越感。这种态度是很危险的，即使他帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的存款。正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了，使本应该到手的人脉财富悄悄地溜走了。

创业艰难，守业更难。人脉的建立本身就是一件非常持久、艰难的工程，人脉的维护更是非常重要的事情。如果没有意识到这一点，你的人脉资源很容易就会丧失殆尽。如果你从一个重要的人物那里频繁地支取资源，超过了一定界限，等到积累到某一次的时候，你就没有机会了。例如，你有一个特别有本领的亲戚，平时杂七杂八的小事你都去麻烦他，那么你在他那里的亲情关系也会渐渐薄弱，最终他也会拒绝再帮助你。

维护好你现有的人脉资源，把丢失的人脉找回来，这是我们在开拓新的人脉关系之时，更应该去做的一件事。千万不要像狗熊掰棒子，一边寻找新朋友，一边忘掉老朋友，最终发现自己仍然两手空空，没有任何人脉积累。



目 录

第一章 人脉决定事业成败 / 001

一个人要做成一番事业，首先需要积累的应该是人脉。“人脉就是财脉”这句话虽然俗套，但永远不会过时。在社会上，你的人脉资源越丰富，你赚钱的门路也就越广；你的人脉档次、品质越高，你的钱来得也就越快、越多。

兴衰成败源于人脉 / 003

人脉是一笔无形资产 / 004

人脉是你的情报站 / 006

在人脉圈子中提升自己 / 008

人脉是你墙上的一面镜子 / 011

怎样获得好人缘 / 014

不念旧恶，化敌为友 / 016

付出是一种境界 / 018

学会欣赏别人 / 019

第二章 交友不慎，人脉尽失 / 023

交朋友一定要谨而慎之，既不能误交损友，更不能让自己

给人留下损友的印象。误交一个损友，不但不会给你带来任何帮助，他还会直接影响你的事业和生活。而你自己如果在朋友中间留下坏印象，则会迅速破坏你的整个人脉体系。

警惕，你的人脉在流失 / 025

交友一定要慎重选择 / 028

选择知心同趣的人做朋友 / 030

别把关系搞砸了 / 032

要重视感情的投资 / 033

不要轻易与人争吵 / 036

人情债欠久了，朋友也就没了 / 038

挽救你的人脉圈 / 042

君子之交决不出恶声 / 044

第三章 言行举止不得体，容易让人看不起 / 047

一个人言谈举止如果不讲究，粗话连篇、不懂礼貌，就会让人觉得没有素质，这样的人一般是交不到什么高素质朋友的。人人都喜欢与那些有修养、有文化的人交往，如果你不具备这一点，很容易把有价值的人脉资源拒之门外。

回应必须出于真诚 / 049

一定要记住别人的名字 / 050

把别人的事当做自己的事 / 054

人人都愿意听恭维话 / 056

举止要恰到好处 / 058

八种不受欢迎的生意人 / 060

维系人脉关系的一大秘诀 / 062

幽默是最好的润滑剂 / 064

和批评你的人交朋友 / 066

积极结交社会名流 / 067

第四章 人脉大师是怎样炼成的 / 069

生活中有这样一种“能人”，他们本身或许没有什么过人的技能，但他们却长袖善舞、左右逢源，让很多有本事的人为我所用。这种人就是人脉大师，他们最擅长的只有一件事，那就是整合身边的人脉，从而形成一个以自己为核心的资源圈子。

讲诚信才能赢得人心 / 071

动用一切关系成就辉煌 / 073

关怀顾客就是关爱钱脉 / 075

宾主两益成为行销高手 / 077

要赚更多钱，就去结识更多人 / 079

设身处地去考虑问题 / 081

福特：关注细节 / 084

注意别人想什么 / 085

处事圆通才能财源广进 / 087

第五章 友谊在微笑中滋生 / 091

微微一笑，胜过千言万语。很多牢固的友谊，都是从一个微笑开始的。有的人非常善于运用微笑的力量，他们逢人三分笑，很快就能交到一大批优秀的朋友。没有人乐意和一个冷冰冰的人呆在一起，而微笑则使人看起来非常有亲和力。

微笑的力量 / 093

微笑能带来巨大成功 / 095

微笑是事业的风帆 /	097
平等对待你的员工 /	099
宽容是一种艺术 /	100
双赢，把对手变成朋友 /	102
不失时机去赞美别人 /	104
做一个最好的倾听者 /	107
自身强大，别人才愿和你交往 /	109
自信是成功的关键 /	111

第六章 人际交往中的难题 / 115

在人际交往中，难免会遇到各种各样的人，也难免会遇到各种各样的局面。如果处理不好，则可能让自己得罪人，或者使自己出糗，无论哪一种都是我们不愿意看到的。因此，为了避免这种事情发生，我们必须未雨绸缪，学会如何破解这些难题。

有些人真的“很难缠” /	117
面对喜欢贪小便宜的人 /	118
小心远离搬弄是非的人 /	120
摆脱困境的最好方法 /	122
怎样与孤僻的人打交道 /	124
应对“周瑜式的朋友” /	126
狠狠对付高傲的人 /	128
化解别人心中的怨恨 /	131
每个人都有软肋 /	135
寻找兴趣点，投其所好交朋友 /	138
幽默让尴尬烟消云散 /	140

第七章 人际交往中的盲区 / 143

在人际交往的时候，我们经常面临很多的盲区。所谓盲区，就是指我们没有意识到的交友禁忌，或者常常犯错的地方。一旦进入这个区域，我们常常会做出非常错误的举动，以至于破坏好不容易建立起来的人际关系。

交友须知的三大误区 / 145

给对方一个台阶下 / 147

宁可吃点亏，也别得罪人 / 150

学会说“善意的谎言” / 152

切忌与小人斗气 / 155

明白自己为什么不受欢迎 / 157

异性之间，瓜田李下 / 159

聪明反被聪明误 / 162

在人屋檐下，千万要低头 / 165

单枪匹马，难闯天下 / 167

第八章 交朋友也需要技巧 / 171

会交朋友的人，知交遍天下；不会交朋友的人，一个也难求。由此可见，这交朋友也是需要技巧的。再没有任何利益关系下，不是什么人都随随便便交到知心朋友的。本节将告诉你，什么样的人更容易交到朋友，怎样做才能获得更多人脉资源。

李世民以信任换人心 / 173

自命清高，只能孤芳自赏 / 175

放下面子去道歉，找回人脉是关键 / 177

- 谦虚听人劝，忠告最值钱 / 179
- 顺应人情说好话 / 180
- 做一个最受欢迎的人 / 182
- 严以律己，宽以待人 / 184
- 别让嫉妒害了你 / 185
- 将的“特殊才能”发挥出来 / 188
- 会倾听才能拓展人脉 / 189
- 倾听，最尖锐的利器 / 191
- 不会听，怎能正确交谈 / 193
- 听别人把话说完 / 197

第九章 掌握攻心术，交友有“深度” / 201

我们能不能花时间去了解那些我们想掌控的人呢？我们是否能对不同的人区别对待呢？大部分人即使是在面对客户和老板时也经常会忽略这种策略，也许他们只会用这种方法去应付那些必须听他们命令的人吧！可是，这种对于细节的关注却是通往成功的必经之路。

- 求人办事要有耐心 / 203
- 深入了解帮你办事的人 / 205
- 重视你的重要接触点 / 208
- 托朋友办事前，自己先要吃点亏 / 210
- 求人办事的实用技巧 / 211
- 积极突破谈判中的僵局 / 216
- 几句话洞悉对方内心 / 220
- 做一个善于读心的人 / 224
- 四种有力的读心工具 / 226

善于捕捉“弦外之意” / 229

用赞美击败对手 / 232

第十章 人脉资源要学会挖掘利用 / 235

生活中，我们需要朋友。多认识一个朋友就会多一条路，在你陷入困境的时候，往往是你的朋友才会帮助你；失去了朋友，你往往就会陷入孤立无援的境地。朋友，是你一辈子的财富，是在你需要帮助的时刻能够拉你一把的人脉大树。

让朋友变成你的人脉大树 / 237

在家靠父母，出门靠同乡 / 240

亲戚亲戚，越走越亲 / 242

曾经是同学，今日是贵人 / 244

得老板者得舞台 / 246

让下属为你增添高飞的动力 / 248

融洽源于沟通，沟通就是效率 / 251

让下属提供解决办法 / 253

要成功，先体贴自己的员工 / 255

善借人气，才能点旺财气 / 257



CONTACTS
PRINCIPLE

第一章 人脉决定事业成败

一个人要做成一番事业，首先需要积累的应该是人脉。“人脉就是财脉”这句话虽然俗套，但永远不会过时。在社会上，你的人脉资源越丰富，你赚钱的门路也就越广；你的人脉档次、品质越高，你的钱来得也就越快、越多。

兴衰成败源于人脉

通常情况下，一个人事业的成功，究其原因与别人的交际要占到 80%，而来自自己心灵的则只占到 20%。人类自古以来就是群居动物，一个人如果想获得成功，或已经获得成功，二者都离不开他所处的人群以及所在的社会，他只有做到在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才能够为自己事业的成功开拓宽广的道路，如果你没有超凡的交际能力，就不可避免地会处处碰壁。这也正体现了一条铁血定律：人脉就是钱脉！

曾任美国总统的西奥多·罗斯福也说过：“成功的第一要素就是懂得如何搞好人际关系。”事实也是如此，在美国，曾经有人向 2000 多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅一下贵公司最近被解雇的三名职员资料，接下来再回答：是什么理由使他们遭到解雇的”。调查结果显示，不管是什地区、什么行业的雇主，近 2/3 的人的答复都是：“之所以会解雇他们是因为他们不会与别人相处。”

当今许多成功的商界人士都深切地意识到了人脉资源对自己事业的成功是非常重要，不可或缺的。曾任美国某大铁路公司总裁的 A·H·史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”成功学大师卡耐基通过长时间的研究最终得出结论：“一个人是否成功，他的专业知识所起的作用只占 15%，而余下的 85% 决定权则交给了人际关系。”因此，不管你从事的是什么行业，只要你学会了恰当地处理人际关系，那么属于你的那条成功之路你就已经前行了 85% 的路程，在个人幸福的道路上就走了 99% 的路程了。难怪

美国石油大王约翰·D·洛克菲勒会说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领。”

如果你想要获得成功，首先就要倾尽全力去营造一个适于成功的人际关系，这其中包括家庭关系与工作关系。“家和万事兴”这句古话想必大家都耳熟能详。你与配偶的关系怎样，将决定你与子女的关系如何，而家庭关系给我们与别人的关系定下了一个一模一样的模式。同样，我们与同事、上司以及雇员的关系就是我们事业成败的关键所在。假如一个人没有良好的人际关系，那么即便他有再渊博的知识，再精湛的技能，那也只能是“巧妇难为无米之炊”——无处施展。对此，美国商界曾对领导能力做过调查，结果显示：

1. 对管理者而言，他们将每天 3/4 的时间都花在了处理人际关系上；
 2. 大部分公司的最大开销都是用在人力资源上的；
 3. 对管理中所制定的计划能否得到有效的执行，关键在于人；
- 由此可见，无论公司大小，最重要的财富都是人。

在中国，人脉资源更是有着不容忽视的重要性，假如你想取得事业上的成功，就必须尽早建立起自己的人脉圈子。如果你的人脉圈子上有达官贵人，下有平民百姓，并且，当你有喜乐尊荣时，能够有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人会为你铺石开路，两肋插刀，这时你就会真正地体会到人脉的力量是多么的不可小视，多么的神奇！

人脉是一笔无形资产

在一个人的一生中，人脉资源是一笔无形的资产，是一笔潜在的财富。从表面上来看，他并非是一笔直接的可见的财富，但是如果没有它，你就很难聚敛财富。难道不是吗？事实上即便你拥有非常扎实的专业知识，同时还是个彬彬有礼的谦谦君子，还具有一副雄辩的口才，而你却不一定能

够成功地促成一次商谈。但是，如果能有一位关键性的人物从中协助你，肯为你开金口，我相信你的出击一定会做到百发百中，完美无缺！

在社会上，你的人脉资源越丰富，你赚钱的门路也就越广；你的人脉档次、品质越高，你的钱挣得也就越快、越多。这在实际生活中已经是一个不争的事实！

当你想开创一番事业时，你必须具备哪些条件才会稳操胜券呢？

我想首先浮现在大家脑中的一定是钱，没错就是资金。资金在银行里。

接下来就是技术问题，这你也不必担心，因为现在大多数人都是以贩卖技术为生的，所以你大可用钱买到。即使找不到，与其他公司进行技术合作也是一个不错的选择。因此，作为事业开展的最重要的原因之一，往往是人，同时人也是你事业能否成功的关键。

人、技术、资金这三大条件的核心是什么？还是“人”。假如你有相当丰富的人脉资源，那么资金与技术都不是问题。所以一个人事业成功的关键就在于“人”。

即使你现在仍然没有自己创业的想法，也许你现在是一个业务员，那么你一定会经常说：“如果我也拥有足够多的人脉关系，我一定可以将这件工作完成的漂漂亮亮”；一定会有“如果和哪位关键人物能够牵扯上一些关系，做起事来就会方便多了”的感触吧？因为，只要我們和那些关键人物有一些联系，这样当有事情想要拜托他们的时候，总是能够得到更好的回应。

我们通常所说的“人脉力量”就是指这种与关键人物取得联系的有利条件。实际上，你所掌握的人脉资源越广泛，你做起事来就越方便自如。每个业务人士都希望有一些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使他们在事业的发展上，减少一些障碍。

由此可见，创建丰富而有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，同时它也是我们所拥有的一笔看不见的无形资产！

因此，你在公司工作的最大收获不是你赚了多少钱，长了多少经验，