

广结生活挚友 积累职场人脉 打造顶级身价



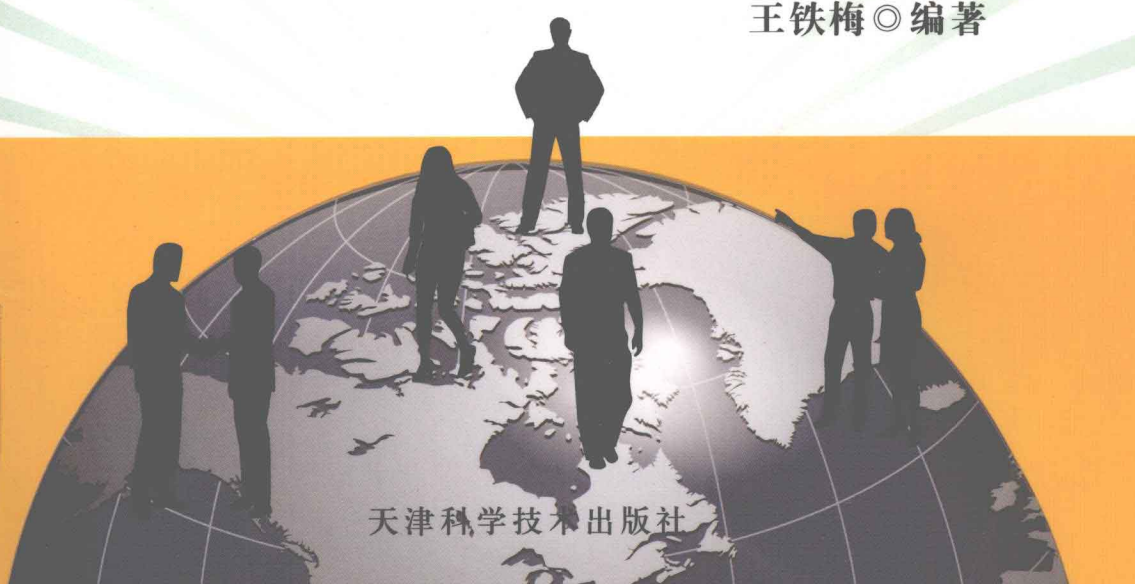
人脉 通天下

RENMAI
TONGTIANXIA

——人脉专家助你打造黄金人脉——

★ ★ ★

王铁梅◎编著

A graphic illustration of a globe with several black silhouettes of people standing on its surface, representing a global network. The background is a gradient from light green at the top to orange at the bottom.

天津科学技术出版社

广结生活挚友 积累职场人脉 打造顶级身价

人脉 通天下

王铁梅◎编著

RENMAI TONGTIANXIA

——人脉专家助你打造黄金人脉——

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉通天下 / 王铁梅编著. - 天津: 天津科学技术出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5308-6143-1

I. ①人… II. ①王… 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 230322 号

责任编辑: 张 萍

责任印制: 白彦生

天津科学技术出版社

出版人: 蔡 颢

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332398(事业部) 23332697(发行)

网址: www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京雷杰印刷有限公司印刷

开本 710×1 000 1/16 印张 17.5 字数 212 000

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 33.80 元

前言

生活中人与人之间相识相处,建立各种关系,关系相互传递,就形成了人脉。人脉是指以自己为中心,向外围辐射的人际感情、利益关系网络。人脉着重强调社交方面形成的人际关系网络,如工作、学习过程中相识的各色人等。人脉中的组成,可以是亲人、朋友或者一面之缘的人,它对人与人之间的关系并没有严格的限定。人脉中人之间都有一定的利益联系,这是组成人脉的基本前提。人脉的稳定程度不一定很高,不像亲情那般持久,也不一定像友情那般可靠,但在人生事业发展中起着重要作用。

常言道:30岁之前拼个人能力,30岁之后拼人际关系。人脉就像太阳的光芒一样向外围空间无限放射,谁的人脉强大、旺盛,谁就可以获得更广阔的舞台和空间,谁就能更快地摘取成功的桂冠。人脉可以使个人超越身体和能力上的局限,运筹帷幄,决胜于千里之外。

很多人把拓展人脉当成非常重要的事情来抓。30岁左右的人,是社会的中坚力量,他们有经验,有梦想和激情,体力充沛,只要用心经营,利用好自己的人脉资源,一定会在事业上有所成就。

从另一方面来说,人脉仿佛是身体上的血管和经脉,当血管经脉畅通无阻时,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。经常运动有助于舒筋活血,祛病保健。同样道理,当人际关系融洽而通畅时,生活和事业就处于良好的运作状态中。如果与周围的人出现了矛盾,不仅会影响心情,也会给生活和事业带来麻烦。经常和自己的亲人、朋友、同学、同事保持联

系,对建立稳固而积极的人际关系有着很大的帮助。只要人际关系通畅,就可以与朋友互通有无、相互帮助。也可以在联系中及时得到有效消息,从而抓住机会在事业上达到新的高度。

有些年轻人认为自己一无所有,殊不知年轻就是资本,人脉就是财富,广阔的社会就是自己施展身手的舞台。有的人认为人海茫茫,人心叵测,不可能结识到交心的朋友,殊不知以诚换诚,心诚则灵,没有必要使每个人都成为你的朋友。如果你没有在你的周围树立敌人你就及格了。如果你与周围人能达成思想上的共识,可以合作一些事情,你就已经做到了良好。如果你可以与志同道合的人们结交成为知心的挚友,那么你已经做到了优秀。

我们在生活工作中,需要部分挚友,众多的朋友,极少的对手。朋友是桥,使你到幸福、成功的彼岸,连接着希望与支持。对手是墙,是人生道路上的障碍,同时也激发我们潜在的力量,使我们冲破重重困难,焕发出生命的光彩和青春的活力,最终到达成功的目的地。

人脉就像一张大网,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,是由无数粒粮食堆积起来的。

简单来说,人脉就是在生活中日积月累聚拢的人与人之间的情谊。经营人脉不是不可为的难题,只要用心,只要坚持,就像拾豆一样简单,今天一颗,明天一颗,不知不觉已经聚集起一个人脉粮仓了。

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,怎样把人脉资源物化为事业上的成功、生活中的乐趣,本书将为你娓娓道来,它将帮你打造人人羡慕的人脉大网,从而在奋斗的人生征程上助你一臂之力。

目 录

第一章 人脉就是命脉

人际关系是银行中的人脉账号	2
人脉孕育机遇	6
成为人脉网上的闪光点	11
从人脉大树上获取财富	16
人脉镜子与人脉金矿	23
人脉是最经济最快捷的情报网	28
人脉是事业成功的催化剂	32
以德报怨弃前嫌	35

第二章 储蓄你的人脉存折

建立人际关系的妙招	41
储蓄人脉的窍门	46
经营人脉要讲究艺术	51
借梯登高又何妨	55
不该出手时不出手	58
闲时多烧香,急时有人帮	63
帮人就是帮己	68

第三章 打通人脉

上什么山,唱什么歌	73
委婉顺耳进忠言	79
说话方式有讲究	84
与人沟通要讲究艺术	89
克服沟通的心理障碍	94
赞美别人的奥妙	98
套近乎也能打通关系	102
说话含蓄给自己留有余地	108

第四章 分享让你的圈子更大

相互分享人脉网络	113
不断拓宽自己的社交圈	118
将心比心成“脉客”	122
让和你交往过的朋友肯定你	126
人际交往的误区	130
建立并完善朋友库存	135

第五章 人格魅力的无限吸引力

以诚待人	140
心胸宽广聚人脉	146
为人处世要谦虚礼让	151
做人做事要讲原则	158
微笑是美丽的天使	162
幽默可以增加魅力	166
忍耐也是一种本领	172

体态语言很重要	176
给别人留足面子	180
信任是一个人的通行证	184
锣鼓听音,说话听声	190
第一印象很关键	195
 第六章 维护你的职场人脉	
团结同事和谐相处	200
在交流中为领导把脉	206
解决争议有妙招	212
做事留有余地	217
伸给别人援手	221
人情账户需要储蓄	224
人脉也需要保养	228
化敌为友拓展人脉	234
 第七章 充分利用你的人脉资源	
同事资源不可浪费	239
让同学助自己一臂之力	244
亲戚是最亲近的人脉	248
借老乡的力量更进一步	251
邻居资源是近水楼台	254
乐观的心态有助成功	257
老人和孩子是突破口	261
利用饭局壮大人脉	264
借别人的光照自己的路	268



第一章 人脉就是命脉



美国前总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”成功学大师卡耐基曾说：“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。”那些成功者无论个人能力多么强大，也都千方百计集中大家的力量解决问题。孤军奋战是他们最忌讳的，他们十分清楚：构建什么样的人脉圈子最能带给自己帮助。他们自觉拓展交际圈，积累了丰厚的人脉资源。只有懂得珍惜每一根人脉，才能把人脉维持长久。

人际关系是银行中的人脉账号

人脉在一个人的事业发展中起着至关重要的作用，它可以带来机遇、带来财富，促进事业走向成功。它就像一个蕴藏丰富的宝藏，只要发掘就能不断汲取力量；它又像银行里的一个账号，要想攀上事业的巅峰，就必须小心翼翼地建立并保护它。若是忽视了这条重要的黄金法则，就会与成功背道而驰，越行越远。

人脉是一张无形的存折，折子里的存款会改变一个人的命运，但是它需要人们一点一滴地去积蓄，如果不懂得管理自己的人脉存款，这个存折就发挥不出应有的作用。

很多成功人士都深深意识到了人脉账户对自己事业成功的重要性。被称为美国杂志界奇才的埃德沃·波克，最初是穷得差点饿死的波兰难民，他一生仅上过6年学。

13岁时，波克辍学到一家电信公司工作。利用工作后的闲余时间，他一直坚持学习，加强自身修炼。他省吃俭用，买了一套《全美名流人物传记大成》。接着，波克做了一件史无前例的事情：他直接写信给书中的人物，询问书中没有记载的关于这些人的童年往事。例如，他曾写信问当时的总统候选人哥菲德将军，是否真的在拖船上工作过？他又写信给格兰特将军，问他有关南北战争的事。年仅14岁、周薪只有6美元25美分的小波克，就是用这种方法结识了当时美国有名望的大人物，这些人有哲学家、诗人、名作家、军政要员、大商贾、大富户，等等。当时的那些名人们，也都乐意接见这位充满好奇心的波兰小孩。

获得名人们接见的波克从此立下了雄心壮志，决心要闯出一番事业来。为此，他努力学习写作，然后向上流社会的名人毛遂自荐，替他们写传记。一时间，订单如雪片般飞来。

不久，这个传奇性的年轻人被《家庭妇女》杂志聘为编辑，并且一做就是30年，将这份杂志变成了全美销量最高的著名妇女刊物。波克的成功得益于人际关系银行中的人脉存款。

如果你是一个处境很糟，但却充满理想的年轻人，那么对于你来说，最首要的事情就是迅速积累人脉，进而去捕捉成功的机会。

人脉如同血脉，如果说血脉是人的生理生命支持系统，那么，人脉则是人的社会生命支持系统。

人脉如同树脉，一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮厚实的根脉汲取大地的营养，必须要有充足丰富的枝干和纤细纵横的叶脉吸收空气、阳光和雨露。一个人要想取得事业的成功就应该有广博的人脉，为自己提供各方面的资源。

在一个人走向成功的路途中，人脉是影响你的行程的最重要的因素。就好像一个木桶，决定木桶容量的永远都是那块最短的木板，人的命运就是那个木桶，人际关系就是你生命中的那块最短的木板。

著名魔术大师豪华·哲斯顿最后一次在百老汇上台的时候，《创富学》作者希尔对他进行了长时间的访谈。哲斯顿这位享有盛誉的魔术师，前后四十年，给大家制造了一个又一个百思不得其解的幻象。人们争相观看他的表演，而他赚了几乎200万美元的利润。希尔请哲斯顿先生告诉他成功的秘诀。

哲斯顿的回答令他太吃惊了。他说他有一样东西其他人则没有，那就是对魔术的狂热和对观众的热诚。每次走上台，他都对自己说：“我爱我的观众！我很感激你们能来看我表演，是你们使我的生活变得美好。我要把你们当做朋友，并把我最高明的手法

表演给你们看。”希尔听完后总结说：哲斯顿的成功秘方如此简单，那就是富有爱心，让所有见过他的人都感觉到他的真诚和用心，所有人都喜欢和尊重他，他赢得了大量的人脉存款，这些人脉存款逐渐转变为现实中的存款，这就是一位有史以来最著名的魔术师成功的秘方。

不断扩大自己的人脉网络是提高自身竞争力、开拓事业的一个重要手段。能够利用他人的优势，与之建立良好的合作，是成功的法宝。

如果一个人的生命中出现贵人给予帮助，并且他能珍惜眼前的机会，那么，他的事业将会大有改变。

在美国流传着一个真实的故事。一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一家旅馆，想要住宿。饭店的夜班服务生非常抱歉地对他们说：“不好意思，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。外面下着雨，你们何不待在我的房间里呢？它虽然不是豪华的套房，但是很干净。今晚我值班，我可以待在办公室里休息。”看到服务生的态度很真诚，于是老夫妇俩接受了他的好意。他们也很感激这个年轻人为他们提供的帮助。

第二天，雨过天晴了。老先生前去结账时，站在柜台值班的仍是昨晚那位服务生。服务生亲切地对老先生说：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我不会收您的钱。您和夫人睡得都好吧？”

老先生点头称赞道：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我会帮你盖一座旅馆。”

几年后，这个服务生收到一位先生寄来的挂号信。信中说了那个风雨交加的夜晚所发生的事，另外还附有一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他前去纽约观光旅游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了那位老先生。这个路口矗立着一栋崭新的华丽的大楼，老先生

微笑着说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，还记得我说过话吗？”

由于过分惊喜，这位服务生说话变得结结巴巴：“您是不是……有什么条件？您为什么选择我呢？您到底是……谁？”

“我叫威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，这家饭店在1931年开业，是纽约尊荣极致的地位象征，也是各国高层政要造访纽约下榻的首选。当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

毋庸置疑，是遇到的贵人改变了这位服务生的命运。由此可见，人脉资源越丰富，你的人脉档次就越高，事业发展就越顺利。

人脉就是财富，关系就是能力。好人脉是一座挖不完的金矿，是一笔无形的财富，它就像一个无形的存折供我们解决生活、事业中遇到的困难。



温馨
小贴士

人们有意识地将多余的钱财存进银行以备不时之需，是否想到将信誉、真诚、善解人意等存进人脉存折以增加自己人际关系的砝码呢？人际交往账户中能够增加存款的是礼貌、仁慈和信用。这会使别人对你更加信赖，在必要的时候发挥作用。即使无意中做错了什么事情，也可以用这笔储蓄来弥补。相反，粗野、自大、无礼与失信等会减少人情账户的“余额”，甚至透支。那时，人脉网就会亮起红灯了。

人脉孕育机遇

我们都知道事业的成功不仅依靠个人能力，还要抓住好的机遇，那么机遇究竟是从哪里来的呢？仔细推究不难发现，人脉就是机遇，那些人脉资源非常丰富的人，往往有更多的发展机会。那些抓住机会获得成功的人也往往有一张巨大的人际关系网，他们与这张网上的其他人保持着顺畅的联络与融洽的合作，这样往往消息灵通、办事高效。

一个人生活在社会中只有努力建立人际关系、精心维护关系网络、善于利用人脉资源，才能抓住机会，事事领先。从表面上看，那些人之所以能够抓住机遇是因为他们运气好，但实际上机遇是由他们自己创造的。

一个人取得成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的能力。人是集体生活的动物，在这个大集体中人与人之间的联系是密切的，只有在这个社会中游刃有余、进退自如，才可为事业的成功开拓宽广的道路。如果没有非凡的交际能力，就可能处处碰壁。这就体现了一个铁的定律：人脉就是机遇！

人际交往为人们提供了这样的机会，既让你结识他人，也让他人认识你，当双方对彼此的品行、才干、信息相互了解时，人脉活动就可能结出两个甜美的果实：密切彼此的友谊和获得发展的机遇。由此看来，交际活动是机遇产生的媒介。

机遇对每个人来说都很重要，好的机遇，可以改变一个人的命运，能使一个人在一夜之间发生改变，上一顿还仅仅靠面包过

活的人由于抓住了机遇，下一顿就可能吃上山珍海味。

曾经有人说：“一个人70%的机遇来自人脉。”不善于经营人脉的人无法有效地把握眼前的机遇，常常与机遇失之交臂。因此，好人脉不仅能够为你创造机遇，还能助你把握成功。

也许有人说：“是金子终究会发光”，但是，在我们的生活中满腔抱负、满腹经纶却郁郁不得志的人不计其数。在中国百富榜上数十位成功企业家最看重的成功要素当中，机遇排在第二位。可以说机遇就是人脉的别称，因为人际关系的优劣，会直接影响机遇的多少。人际关系最大的作用便是充当传递信息的通道，广博的人脉会带给你更多有用甚至独家的资源，从而让那些难得的好机遇落在你的身上。

在现实社会中，很多人常常以我没钱或者没时间为理由，躲在自己的小圈子里，拒绝参加任何社会活动。其实，想要拓展自己的人脉网络，爱钱之前必须先学会爱人，接近人就等于接近财富、接近前途。只有融入各类人群，不断打开人脉通道，一通百通，才是增加财富和寻找人生机遇的最佳捷径。掌握了人脉就等于掌握了财脉，因为人脉会让我们遇到贵人，而贵人会为我们创造许多机遇。

得人脉者得天下。现代社会的日益发展已经越来越显示出人脉的重要性。要做好一件事，不能靠一个人花100%的力量，而是靠100个人花个人1%的力量。市场细分、专业分工，只要你拥有一项资源，就可以为你的生活创造机遇与财富，而人脉是所有资源中最重要的一项。如果你有敏锐的洞察力去捕捉商机，加上你的人脉，那就意味着赢得财富的机遇属于你。

也许你并不将此事放在心上，而认为只有从事保险、营销、演艺、新闻等行业的人员才需要重视人际关系。实际上，只要生活在这个社会中，人脉竞争力就是非常重要的，它适用于任何领域。

现在，你不妨静下心来想想看，你曾经有多少次与机遇打了

擦边球？如果认识到了机遇的重要性，那么，从现在开始就着手建立你的人脉网，寻找你的机遇女神吧。

西班牙著名作家塞万提斯的《堂吉诃德》中有一句经典台词：“有关着的门就有开着的门。”那扇为我们敞开着的大门，就是机遇。学会把握机遇，这是为人处世的一项重要学问。要知道，机遇不是随处可见的。机遇很宝贵，你应该像珍惜你的生命一样去珍惜它，因为它来之不易而且稍纵即逝；机遇就像有待开采的宝藏，你应该像开发你的人生价值一样去开发它。

机遇的出现是难以捉摸的。善于抓住机遇的人，处处都是机遇；轻视机遇的人，即使良机来敲门，也会错过。所以，我们要主动创造机遇、寻找机遇，千万别因错过机遇而让自己后悔一生。

你是否注意到你身边现有的机遇呢？其实，你的人脉就是你的机遇，俗话说：一个人要想成功，天时、地利、人和必须同时具备。天时、地利这些非人为的因素我们无法控制，但人和不同于前两者，只要我们能与人进行良好的沟通，这种机缘随时可以光顾自己。

“天大的面子，地大的本钱”，说的就是这回事。人脉来了，机遇还会远吗？成功还会遥不可及吗？编织人际关系的同时为我们引来了很多的可能，你不仅认识了别人，别人也了解了你，彼此间形成了很好的沟通、互换，这种交往会让你喜获丰收，甚至一举两得，既加深了友谊又获得了发展的机遇。交际活动是机遇的催生术。善于开发人脉资源，捕捉机遇，成功的彼岸便离我们更近了。

“让你的人脉帮你”，这是全球最成功的华裔女性雅芳 CEO 钟彬娴的成功经验。最近，《时代》杂志评选出了全球最有影响力的 25 位商界人物，钟彬娴是唯一入选的华人女性，她的成功之路被许多人认为是一个奇迹。而奇迹中蕴涵的奥秘其实很简单。

1979 年，来自平民家庭的钟彬娴以优异的成绩从普林斯顿大

学毕业，她决定先在零售业锻炼自己，她认为积累一些经验对自己会很有帮助。事实证明：零售业的经历培养了她的悟性，锻炼了她的意志与耐性。之后，她加入了布鲁明岱百货公司，成为一名管理培训人员。

钟彬娴并没有因为她的家族都是专业人士而放弃零售行业的工作机会。当她与客户打交道时，深深体会到了工作的艰辛。然而这并没有动摇她的意志，而是更加坚定了她的选择，她决心在工作中开拓自己的人脉。

机会总是留给有准备的人，钟彬娴不失时机地抓住了摆在面前的机会。

在布鲁明岱百货公司，钟彬娴遇到了公司首位女副总裁万斯。此人自信机智，讲话清晰有力，进取心强，是个不多见的女强人。钟彬娴意识到，如果想要在相互搏杀的商业社会叱咤风云，就必须摆脱亚洲人甘于服从这一特性的束缚。于是，为了向万斯学习丰富的工作经验和技巧，钟彬娴像对待老朋友一样对待万斯，用心来交流，用真诚来互动，很快取得其信任，让她心甘情愿充当自己的职业领路人。

“有些人只等着机会来临”，钟彬娴说，“我不这样，我建议人们要抓住能带你飞翔的人的翅膀。”在万斯的帮助下，钟彬娴在布鲁明岱百货公司升迁很快，到了20世纪80年代中期，一跃成为销售规划经理、内衣部副总裁。

后来，钟彬娴开始兼任有着110多年直销历史的雅芳公司的顾问工作。在雅芳，钟彬娴卓越的才华和超绝的人脉拓展能力吸引了雅芳CEO普雷斯的注意力。七个月后，她正式加盟雅芳公司并很快便在雅芳集团中拥有了自己的人脉资源，并以卓越的管理才能获得高管普雷斯的认可，与之结为好友。

1999年11月，在经济高速膨胀时期，雅芳的发展趋势不容乐观，出现了股票下滑的势态，销售量也随之下降。这时，普雷斯力