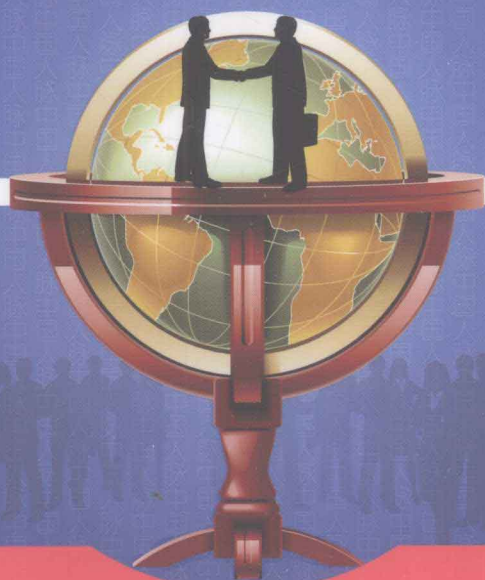


一 本 书 读 懂 中 国 式 人 脉 圈

智慧的人时时处处经营人脉
成功的人时时刻刻依靠人脉

中国人脉术

ZHONGGUO RENMAI SHU



张立辉 / 编著

教你掌握中国人脉术

在中国这个人情大国中，没有钱可以，没有人不行；
没有能力可以，没有关系不行；
没有资本可以，没有圈子不行。

中国人脉术

ZHONGGUO RENMAI SHU

张立辉 / 编著



图书在版编目 (CIP) 数据

中国人脉术/张立辉编著. —北京: 中国画报出版社, 2012.4

ISBN 978 - 7 - 5146 - 0391 - 0

I. ①中… II. ①张… 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 030468 号

中国人脉术

出 版 人: 田 辉

编 著 者: 张立辉

责 任 编 辑: 卓 娜

出 版 发 行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010 - 88417359 (总编室兼传真) 010 - 88417409 (版权部)
010 - 68469781 (发行部) 010 - 88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电 子 信 箱: cppl1985@126.com

经 销: 新华书店

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷: 三河市杨庄镇明华装订厂

监 刷: 傅崇桂

开 本: 16 开 (170mm × 240mm)

印 张: 16.5

版 次: 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5146 - 0391 - 0

定 价: 29.80 元

(版权所有 违者必究)

中国自古就是一个重视人情的国度，因此，在中国，人脉对每个人来说都有着不同一般的意义。每一个聪明的中国人都明白这样一个道理：有人脉，成功就像坐电梯；没人脉，成功就像爬楼梯。

无论在怎样的社会中，人都是最重要的因素。《孟子·公孙丑（下）》中讲道：“天时不如地利，地利不如人和。”可见，“人和”是重中之重。其实，所谓“人和”完全可以理解成为有良好的人际关系，或者说是有良好的人脉。

一个人可能遇到“天时”，一时间好运连连，总是得到机会的照顾；一个人也可能占据“地利”，做的是时下最火的行业。然而，这一切都只不过是暂时的。时间一过，你仍可能会一无所有。

与它们相比，“人和”的力量是神奇的。它不仅能够制造“天时”“地利”，还能够在“天不时地不利”的情况下助你一臂之力。拥有了“人和”，即使你才貌不惊人，也可以“鲤鱼跳龙门”、“麻雀变凤凰”！

有人说：“在中国，没有钱可以，没有人不行；没有能力可以，没有关系不行；没有资本可以，没有圈子不行。”话虽说得过于绝对，却是十分有道理的。带有人情色彩的交易文化已经成为中国社会中不可忽视的重要文化现象。在这里，一个人的人脉关系能够转变为一种能力，转变成一种权力。

甚至可以说，它大可以改变国家的命运，小可以决定一个人的人生。

当然，想要获得让自己“如鱼得水”的人脉也不是一件容易的事，需要你四下撒网，努力经营，更需要掌握一些经营人脉的技巧。

很多人为了扩展和经营人脉疲于奔命，参加各类的社交聚会，购买各种的礼物进行“拉拢”，忙得不亦乐乎，但结果却搞得自己筋疲力尽，却不见几个“贵人”，而且越到最后，越觉得人情冷漠、世态炎凉。

中国式人脉的经营绝不是一种利益交换，而是一种掺杂着人情的互动。为了实现这种互动，你需要掌握一些人脉操纵术。在人与人之间的交往中，一方的行为能在很大程度上影响另一方的行为。掌握了人脉操纵术，你便可以轻松对待每一位潜在的朋友或已有的朋友，让他们围绕在你身边“听候差遣”。

本书从现今中国人的心理和理念出发，告诉读者有效的人脉操纵策略、方法和技巧。其中的很多经验，都是一些聪明人在实战中摸爬滚打总结出的，对于每一个读者来说都具有很好的借鉴意义。最重要的是，在知道了这些之后，你一定能在经营人脉的道路上少走弯路，顺利地建立起自己发达、畅通的人脉。

人脉愈加发达与畅通，生活就愈加轻松，工作就愈加顺利，人生就愈加精彩，成功就会离你越来越近。

Contents | 目 录 |

第一章 …人脉，你的成功通行证

你能否成功，在于你认识谁	002
成功之人善于“借力”	004
人脉助你打开机遇之门	006
人脉有多大，舞台就有多大	008
人脉，延伸你能力的利器	010
事业的成功需人脉推动	012

第二章 …心有多大，人脉就有多大

胸怀宽大则人脉广大	016
自信是积累人脉的重要筹码	018
别让害羞断送你的人脉	020
与孤独告别，走进精彩世界	022
主动“出击”获得更多人脉	024
万事和为首，人脉跟你走	026
眼前吃亏，日后受益	028

第三章 … 展示魅力，吸引你的人脉

第一印象是好人缘的基础	032
用微笑打开陌生之门	034
用幽默激活你的人脉	036
亲和力，让人更愿亲近你	038
人格魅力是你的人脉“磁石”	041
在自我介绍上花些心思	043
适当展示自己的才华	046

第四章 … 开启人脉，构建你的人脉圈

用心织起你的人脉网络	050
精诚所至，金石为开	052
礼尚往来，搭建人脉	054
投其所好，赢得好人缘	057
运用好“自己人效应”	060
倾听，打开对方的心门	063
危难时刻伸手，方能交到朋友	066
你的价值决定你的人脉	068

第五章 … 人脉“加法”，不断扩展人脉

陌生人都是未结识的朋友	072
保持好奇心，把握每一个交友机会	074

目光长远，才能有更多收获	076
同学是重要的人脉资源	079
邻居是最方便可用的人脉资源	081
异地见老乡，难时有人帮	083
网络让你足不出户“抓”朋友	086
拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄	089
拓展人脉的七大要点	091

第六章 … 把好人脉关，多交“实力派”

多结交“含金量”高的朋友	096
不是怀才不遇，是没找到贵人	098
多交一些带“圈”的朋友	102
智囊式贵人相当于免费点子公司	104
优势互补的朋友让你终生受益	107
忘年交是一笔重要的财富	110
缺乏上进心就去找“激励高手”	112
有超强影响力的人是“王牌”贵人	115
增加“曝光率”，让贵人认识你	119
不可缺少的人脉关系	122
结交“关键人物”四要点	125

第七章 … 呵护人脉，把握好交往分寸

让对方做主角，自己甘做配角	130
“难得糊涂”才是聪明人	132
人至察则无徒，莫苛求完美	135
打人不打脸，说话不揭短	137
与人交往要保持最佳距离	140
逢人只说“三分话”	142
遵守承诺，建立守信形象	145
对朋友要有“礼”和“理”	147
人情千万不可透支	150
懂得分享，别吃“独食”	152
掌握必要的社交礼仪	155

第八章 … 加强管理，让你的人脉活力无限

全面把握人脉，建立“朋友档案”	160
管理名片，就是管理人脉	162
定期调整你的人脉网络	166
特别的“爱”，给关键的“他”	168
保持联络，时刻“刷新”人脉	170
朋友也是可以“分等级”的	173
人脉是块地，需要常除草	176
用真诚创造人脉忠诚	178

第九章 … 赢在职场，搞好你的人脉经营

主动联系上司，切忌敬而远之	182
别与上司“抢镜”，适当装“嫩”	185
适当恭维，让上司感觉舒服	187
故意示弱，向同事求援	189
冷淡同事，受“冻”的是自己	192
正确对待自己讨厌的同事	195
以退为进，别与同事“争功”	198
用宽容赢得下属的忠诚	201
感情投资，轻松赢得下属的心	202

第十章 … 把握主动权，学点识人术

相由心生，看人先看相	206
看对方的“脸色”行事	212
装扮背后透露玄机	215
举止言谈是观察重点	224
行为习惯是你识人的窗口	231
全方位看透你的上司	240
同事的心思你不可不懂	243
看清下属，量才是用	246
把握客户心理，见机行事	250



第一章 人脉，你的成功通行证

人人都希望成功，追求成功。那么，在通往成功的道路上，一个人最需要的是什么呢？其实，一个人可以没有知识，没有机会，却不能没有人脉。人脉是一个人走向成功的通行证。只要经营并维护好自己的人脉关系，你的成功也就指日可待了。

你能否成功，在于你认识谁

有人说，人生最大的投资不是房子，更不是股票，而是人脉。一个人跟什么样的人交往，有什么样的朋友，或者认识谁，直接影响着他的成功与否。这正如好莱坞流行的一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

不要对这句话产生质疑，对于在社会上拼搏的人来说，实力、学历都比不上“人力”，要想在同样的竞争条件下获得比别人更好的运气，就务必要在“认识谁”上做文章。

在现实生活中，很多人在身处困境或者四处碰壁时，经常会感慨：“如果我认识某某，我就不用这么辛苦地奔波了”，或者“如果我认识某某，这件事一定早就成了”。这个“某某”当然是那些身份、地位显赫的人，或是某些关键人物。一旦与他们搭上关系，事情也就基本没有办不成的道理了。

一个出版商有一批滞销书久久不能脱手。束手无策的他忽然想到了一个自己认识的名人。这个名人在当地很有名气，因此这个出版商认为，只要让这个名人自己大做广告，一定能卖出滞销的图书。于是，他带着自己的样书去拜访这位名人朋友。没想到，这个朋友对这本书十分喜爱，随即便同意为出版商做广告。果然，滞销的图书被一抢而空。

认识谁对一个人未来发展的重要性怎样强调都不过分。如果把人际关系比作大脑的神经网络，那么我们认识的每个人就是一个神经元：突起越多，与周边的联系就越多，也就比别人更灵敏，从而使我们更易于走向成功。

小柯是一名法庭书记员，职位不高，薪水平平。但是有一天，他一生中最大的转折点却突然出现：他被某银行的董事们看中，并被推上这家银行总经理的宝座。银行的董事们之所以选择小柯担当重任，是因为他在企业界和政府官员中具有良好的人脉。这才是他的价值所在。

良好的人际关系能让我们拥有更便利的条件和更突出的优势。一个人认识的人越多、越重要，对自己的生活、事业就越有帮助。

《水浒传》中的宋江本是山东郓城县的一个小吏，然而，就是这样一个小人物，在日后却成为了威震四方的英雄。他靠的是什么？还不是因为他结识了武松、林冲、李逵等众多英雄好汉。如果没有结识他们，宋江恐怕很难摆脱其小人物的命运。

认识的人多，路子相应地就会变宽，这已经是放之四海而皆准的真理。好的人脉绝对是成大事者最重要的成功因素，也是必备条件之一。它能为你搭起一座连接成功的桥梁，通过它，你可以尽快到达成功的彼岸。

话说到这里，相信很多人都已觉得“成功在于你认识谁”这个观点十分有道理。既然如此，作为一个为成功而不懈努力的人，你就务必在人际关系上下点工夫。



人脉箴言

很多时候，一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。人脉就是人气，关系就是实力，朋友就是生产力。

成功之人善于“借力”

在《劝学》中，荀子说道：“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”意思是说，借助于车马的人，不必自己跑得快，却能远行千里；借助于舟船的人，不必自己善水性，却能渡江河。君子的生性与他人无异，只是因为他善于借助外物，所以就不同了。这是一种善于借助外力的大智慧。

众所周知，每个人的能力和力量都是有限的，甚至有时候人们不得不承认自己是渺小的，力量是微弱的。在这种情况下，我们如何才能实现自己成功的愿望呢？在办事的过程中，善于借助他人力量的人才是一个聪明的人。

一代天骄成吉思汗就善于借助他人的力量。当年，铁木真进攻蒙古蔑乞儿部时，兵力不济，于是他联合草原雄鹰札木合，一举歼灭蔑乞儿部。在与札木合争雄时，他又联合王罕，打败了札木合，最终奠定了其草原霸主的地位。

现代社会越来越开放，信息传播也越来越快捷。如今，依靠个人单枪匹马独闯天下的时代已经一去不复返。一个人的力量毕竟是有限的，要想获得成功，除了靠自己的努力奋斗外，更需要借助他人的力量。只有“好风凭借力”，才能“送我上青云”。

曾有一位小伙子，原本身无分文，穷困潦倒，后来却因为自己的一个小点子，使自己的命运发生了根本性的转变。

原来，他一直都有个爱好，那就是收集世界名人的照片及签名簿，而且他还特别擅长模仿别人的笔迹。于是，他想到了一个挣钱的好点子。他整理

了一些自己收集的名人照片，并模仿他们的笔迹在照片上签上名字，然后便带着自己的这几本签名簿去走访工商巨子和一些名声较好的富翁。

每拜访一位巨子或是富翁时，他都会说：“因为仰慕您的威名，我千里迢迢赶来拜访您。希望您能在这本世界名人录上提供一张带有签名的照片，之后我们会帮您加上简介。这本《世界名人录》出版后，我们会免费寄赠一册给您……”

得到与世界名人排名在一起的机会，那些有钱人特别高兴，在高兴之余，为了表示自己的感谢，他们通常都会毫不吝惜地送给小伙子一笔可观的劳务费。

小伙子花了6年的时间，拜访了个两万多名富人。他们付给他的酬劳竟然达到了数百万元。跑遍了大半个地球之后，小伙子已经从一名一文不值的穷小子变成了名副其实的百万富翁。

成功有时就是如此简单。想方设法地借助一下别人的感情、力量或是帮助，我们很快就能改变自己的现状，而不会因为个人能力的局限而限制了自身的发展。

三国时诸葛孔明“草船借箭”的故事对人们来说已是耳熟能详。的确，我们不得不承认孔明是一位善于借势借力的能手。假如没有“草船借箭”，没有“万事俱备，只欠东风”，那么也就没有著名的赤壁之战了。

懂得借势借力是一种智慧，实际去运用借势借力是一种策略。凡是成功之人必定是一个懂得并善于借势借力的人。因此，如果你渴望成功，渴望寻求更快的发展，那么不妨也寻找一些可以供自己借助的力量，帮自己实现成功的愿望。



人脉箴言

在人脉关系中，“借力”是核心。在现代社会里，一个人不懂得或不善于借助他人的力量，依靠单枪匹马闯天下是很难大有作为的。在自己的力量尚未足够强大时，除了靠自己的努力外，还要借助他人的力量，这样才能扶摇直上，走向成功。

人脉助你打开机遇之门

把握机遇是为人处世的一门重要学问。人人都知道，机遇并不是随处可见的，而是十分宝贵的。一旦遇到机遇，你应该像珍惜生命一样去珍惜它，因为它来之不易且稍纵即逝。

在旁观者看来，很多人的成功往往缘于一些特别幸运的“巧合”。成功人士自己也常常将自己的成功归功于“偶然”。例如，“幸运”地获得了晋升的机会，“碰巧”遇到了赏识自己的贵人，“意外”遇到了关键性的客户……

不明真相的人总是把那些令人羡慕、不太可能发生但偏偏又发生了的事情称为机遇。其实，如果我们仔细分析就不难发现，在那些看似巧合的事中，常常都是某个人起了关键作用。换言之，机遇就是遇到贵人相助，而这个贵人就是成功者人脉中的一分子。

事实的确如此，你的人脉就是你的机遇。一个人要想成功，需“天时”、

“地利”、“人和”齐备。对于“天时”、“地利”这些非人为的因素，人们很难去把握；但对于“人和”，只要你去与他人进行良好的沟通，随时可以迎来它的光顾。

凌航科技董事长许仁旭的成功，是一个依靠人脉挖掘机遇的典型案例。他既没有显赫的学历，也没有良好的家世背景。然而，他如今已经身价数亿，并身兼十几家科技公司的董事长。别人问他成功的秘诀，他说：“就是靠朋友。朋友越聚越多，机会也越来越多。很多的机会当初自己没想过，也没看到。这些，都是机缘！”

人脉广了，机遇自然也就来了。机遇来了，成功还会远吗？人们在编织人脉网络的同时，为自己带来了很多的可能。你认识了别人，别人了解了你，于是在彼此间形成了一种很好的沟通、互换，也就催生了机遇。这种交往能让你大获丰收，既赢得友谊，又得到机遇。

一个人可能有很多事情都身不由己，但有一点可以做到，那就是营造自己的好人脉，开发自己的人脉资源，给自己创造更多的机遇。

事实上，“机遇”一词在当今社会中的潜台词就是“关系”。也就是说，人脉关系越好，机遇也就相对越多。中国内地兴起的MBA热潮就是一个佐证。很多人读书不仅仅是为了给自己“充电”，更是为了搭建高品质的人脉关系，并从中寻找商机，寻找机遇。

据说，即使是哈佛商学院的毕业生，在总结读书的收获时，也把“建立朋友网络”置于首位。哈佛商学院建院以来，有超过6万名的校友，他们多半已成为各行业的精英，而且在团结精神的凝聚下，织成了一张强大的人脉关系网。很多在中国创业的哈佛MBA在没有其他背景的情况下，靠的就是哈佛MBA这块金色敲门砖带来的这张庞大的人脉关系网。对哈佛MBA来说，找到校友，就是找到了信任，找到了成就自己的机遇。

既然人脉能帮助我们打开机遇的大门，那么我们必然要积极去开发人脉资源，捕捉机遇。然而，这并不意味着我们就要去认识成千上万的“吃喝”