

想要成为谁 先要认识谁

富有 从人脉开始

人际关系三阶段：

发掘人脉、经营交情、出现贵人

毛屋堂◎著

通往财富的入场券 通往成功的敲门砖

绘制最新版本的人际关系地图

让运气和财富发生神奇的变化

建立人脉，找对路子，聚敛财富，
关键在于能带给对方什么样的利益。
无论是物质的利益，还是情感的愉悦体验，
利益才是人脉内在的焊接点。



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

富有， 从人脉开始

毛屋堂◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

富有, 从人脉开始 / 毛屋堂著. -- 北京 : 北京
航空航天大学出版社, 2013.1
ISBN 978-7-5124-0982-8

I . ①富… II . ①毛… III . ①人际关系学 - 通俗读物
IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 237450 号

版权所有, 侵权必究。

富有, 从人脉开始

毛屋堂 著

责任编辑 崔昕昕

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号 (邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010) 82317024 传真: (010) 82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010) 82316936

涿州市新华印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700 × 960 1/16 印张: 13.75 字数: 285 千字

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5124-0982-8 定价: 28.00 元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题, 请与本社发行部联系调换。联系电话: (010) 82317024

【 前 言 】

在封建时代，人与人之间关系最为理想的境界是“鼓腹而游”“鸡犬之声相闻，老死不相往来”。

啥是鼓腹而游？就是每天吃得饱饱的，挺着自己的大肚子到处逛逛，看到朋友、邻居，见面时打声招呼：最近好吗？很好很好！朋友关系、邻里关系，到此为止，社会和睦、家庭团结，也不会出什么伤天害理的大事故。而后听着隔壁邻居家的鸡啼狗叫之声，就是幸福了。不要到邻居家里去串门，否则邻里关系弄复杂了就容易出是非，出故事。

这种封建时代的理想化的人际关系，在老子的思想里表现得十分突出，《大同世界》描述的就是实现这一理想世界的观点及措施。

历史的车轮把今天现实的世界与老子当初提出的理想世界弄得面目全非。在信息化时代，社会的面貌发生了巨大的变化。粗略地看一下，这个时代的特征真是非常明显：

☆随着全球网络的极速发展，整个世界日益成为一个脉络丰富的地球村，人与人之间的联系也随之更加密切。

☆我们生存的环境里，竞争性越来越强，依靠单个人的力量很难在竞争中取胜，团队、抱团生存已成为人们的共识。团结一切可以团结的力量，利用一切可资利用的资源，才能把自己、把自己领导的团队做

大做强。

☆我们的学习、工作、生活甚至娱乐都无时无刻不与他人联系在一起，整个世界不但已经被现实的人际关系网所包围，而且连接了虚拟的电子网络世界。你与别人之间的脉络越丰富，你的事业就越发达，前途越广阔。

☆人的本质就是社会关系的总和。你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。人脉不是金钱，但它却是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。没有丰富的人脉关系，现实的世界里，你真的寸步难行。

本书的问世正是基于上面这样一些最基本的思考。

在写作这本书特别是整理资料的过程中，我越来越深切地感受到社会是一张网，个人是这张网中的一个结。作为单个人的你如果能够与越多的结建立有效的联系，那么在社会这张网中，你就血脉通畅，力量无穷。就像金庸先生在《天龙八部》里刻画的人物段公子段誉，任脉与督脉打通之后，不但能让自己的力量周身循环，还能吸收对方的力量，达到无人能匹敌的境地。在社会这张网中，你与越来越多的结联系得越密切，你的信息与情感交流就越四通八达，这张网就是你通往成功彼岸的捷径。如果你要么只有自己这么一个结，要么只能与两三个结相连，那么即使你自己的这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补。

现代社会，一个人的品位和价值在哪里体现得最多呢？往往是在与他人交往和相处的过程中，一步步地体现出来。这种体现的结果，又往往是这样一些标志性的词语：人缘、前景、社会地位等。

现实生活中，别人如何来判别你的“价码”呢？人

们喜欢用一个拐弯的方法来称出你的重量：通过观察你结交的人来判断你的价值。这样的做法非常有道理，人们判断一个人的身价和身份主要是看他经常与什么人交往，因此，你的交际在一定程度上决定着你的前途与未来。

正是这样一些对社会的观察和总结，让我更深入一步地认识到人脉现象的某些本质性的规律。

我经常看到身边的一些伙伴就像一只只工蜂一样终日忙碌，少有空闲的时间，他们的日程表排得满满当当，公司的考核指标逼得他们几乎快要发疯，几乎没有学习的工夫，连回家看看的时间都挤不出来。每当看到这种情景，我就希望能为他们做点什么有价值有意义的事情。

不少人有一种抱怨的心态，看到他人的成功是得益于人脉的关系，就一脸的清高和不屑。是的，财产富有者，他的才干或许并不比你高，但是，你不得不承认，在人脉的织造方面，他的能力的确比你强，而且，强出许多。通过人脉走到财富富有的大道上来，这样的做法，几千年来，中国人既恨又爱，既想拥有有价值的人脉，又从内心里瞧不起那样的做派。

这样的心态让人生活痛苦，工作痛苦。特别是职业经理人、找工作的学生、营销人员，又要去找门路，又厌恶找门路，终日在喊“这样的日子，何时才有出路？”

在阅读本书的过程中，或许你会有新的思考，而且本书也尽可能提供一些有价值的、简捷的手法，帮助读者快速有效地建立人脉资源。因为观点很重要，方法更重要。

而这本书的写作过程，对我自己来说，也是一个痛苦的思索与求解的过程。

在这里要特别感谢我的朋友，正是在工作中认识了N多成功人士，他们用自己鲜活的成功体验，帮助我找到了思辨的路径与问题的答案。

在思考与写作过程中，由于时间关系，本书提到的一些观点与方法可能还较为粗浅简陋，希望得到读者的谅解。

目 录

第一章 一辈子的存折

心沟沟里的人情存折	3
不等式的那一端（红利）	5
缓缓运用人情存折	8
“熟人社会”论	11
一个好汉三个圈圈	13
人脉金矿是这样一天天聚集起来的	16

第二章 经营你的贵人

踩了一脚成功的门槛石	23
改变服务生命运的贵人	26
与关键人脉搭上腔	30
贵人相助，成就辉煌	33
工作单位里谁才是你真正的贵人	37
找准谈判桌上的关键人物	38
摸清对方关键人物的权限	39
大客户营销中决定购买的关键人物	40

第三章 宽广无边的裙带能量

比尔·盖茨用的是些什么人脉	45
---------------------	----

成功路上的第一站——裙带关系	46
房地产江湖上裙带关系热浪袭人（延伸阅读）	48
 第四章 做个“朋友达人”	
有钱比不过有“人”	59
六招帮你与客户成为朋友	62
机会就是从这里开始的	68
“朋友达人”的技巧有哪些	71
 第五章 快速拓展人脉圈实战训练科目	
高效猎友五步法	75
修炼人脉魅力，赢得办公室好人缘	83
 第六章 生意人的人脉淘金术	
能量的源泉到底在哪里	93
成功生意人建立人脉的四只轮子	96
日本商人的人脉观	100
 第七章 抓住兴趣，投其所好	
如果抓不住兴趣的尾巴	113
对方感兴趣的话题隐藏在哪里	115
应该做哪些话题方面的准备	120
“投其所好”的含金量	122
“投其所好”的技法	124

第八章 面子工程

一级台阶，万金尊严	131
当面子即将破损时	133
应对尴尬的八个法则	136
面子之事无小事	138
给别人面子要讲究方法	140
窘迫之时如何火速找个台阶下	146

第九章 心胸宽广，有舍有得

海纳百川，奈何做大	153
宽容定律	154
做到宽容何其难	157
宽容做法小提示	162
学会舍弃是门大学问	163
“杀鸡也要蚀把米”	165

第十章 职场人脉关系

大学生从职场“新人”到职业“牛人”的华丽转身	169
成为“职业牛人”的三种途径	172
“菜鸟”搭建人脉网的骨架是什么	174
下属为何要绕道走	177
上司的忌讳	180
三人行必有我师“新解”	181
职场新手人脉征途何其艰	183
新人如何迅速动起手来	186
如何顺利迈过“新人孤独期”	187

第十一章 关系的价值与运用综述

关系的价值在中国重达几何 191

人际关系三阶段论法 194

第十二章 人情世故大学问

翻翻人情世故小账本 199

人际沟通中不要流露出来的性情弱项 201

魅力聊天与话题情趣 203

后 记 205

参考资料 209

第一章

一辈子的存折



心沟沟里的人情存折

你在银行里开了几个户头？

在你的小包包里，肯定不只五个存折吧，工商银行的、建设银行的、交通银行的、中国银行的，农业银行的，如是等等，多不算多，少不算少，都需要弄上一个，存款取款方便啊。如果再加上家人的，那么你家的存折数量可能就有一打之多了。

你的存折里那些个数字，呵呵，不说你都笑了，肯定不小，地球人都知道，每每在存款后面添加一个不起眼的零，你的笑容就又增添了一分。当然了，地球人都知道，那是幸福的财富之源。

我养成了一个习惯。每当我的存折上数字的尾数多了一个零时，我就会买上一大堆烤肉来，跟我的家人一起庆祝一番。

有一次跟朋友在一起喝酒闲聊时，一位朋友阿 U 跟我说，他有一本存折，没事做时，就翻开看看。

我就有些不懂了，“精神病啊，没事做时还真的数钱玩啊？无聊的时候不能陪我喝杯小酒吗？或者一起去跳个舞也不错啊。”

阿 U 笑了。

“陪你喝酒寻开心？！——那就是在数我的存折呢。”

阿 U 跟我讲了他在网上看到的风行一时的“人脉存折”新概念。（看来，这年头有了这网那网，就是不一般了，什么酷毙啊、晕啊、汗啊，都是先行在网上冒出来的。）

那是个什么新东东呢？阿 U 描述说，简洁地说了吧，就是把银行开在朋友或是顾客的心里，开拓人际关系，维系情感关系，存入真诚关怀、超值服务。“你的人脉存折中存入的人情越多，你与朋友的感

情就越深厚。”

“说起来容易啊，老兄。除了跟着朋友吃喝玩乐，哪些东西能够让我的人脉存折的数值增加呢？”

“你看，你看，一大粗人不是？能够使你的人脉存折储蓄不断增长的，你以为是跟朋友们在一起吃喝玩乐？是礼貌、诚实、仁慈与信用。在你的人脉存折中存入较多的人情储蓄，这将会使别人对你更加信赖，必要时能发挥相当大的作用，甚至犯了这错那错也可用这笔储蓄来弥补。”

“这存折有这么神奇的功效吗？”

“有了信赖，即使拙于言辞，也不至于得罪人。这就是传说中的信赖带来轻松的超级工作方式。知道吧，存进了友情，产生了信赖，无论工作或生活，就不会有太大的压力，就会产生轻松的感受。”

“反过来讲，粗鲁、轻蔑、威逼与失信等，会降低感情账户余额，到最后甚至透支，人脉资源就会出现问题了。”

看来，阿U对这方面是有些研究了。怪不得他的工作总是那么轻松自如，时常有闲情逸致邀到三五人聚在一起侃大山。

在办公室里，我就发现这样一个极为普遍的现象，经常在一起工作的人与人之间，彼此都会有所期待。上级期待下属“好好做事”，下属呢，巴望上司“指示更具体，麻烦更少找”，这样一来，原有的信赖容易在相互的期望与小有失望的摩擦之中跌落到枯竭的边缘。

你肯定有过这样的体验，偶尔与老同学相遇，即使多年未见，仍可立刻重拾往日的友谊，毫无生疏之感。这又是什么原因呢？

有人这样解释说，那是因为过去累积的感情仍在。

促使人脉积分增值的四大要素：

☆信守承诺。守信是一大笔收入，背信则是庞大的支出，代价往往超出其他任何过失。要不相信这一条的话，就骗骗你的朋友看，哪

怕就试一次，你就知道这后果要多严重有多严重。

☆诚恳正直。背后不言人短，是诚恳正直的最佳表现。在人后依然保持一颗尊重之心，可以赢得别人的信任。注意一下那些在背后喜欢乱嚼舌根的人，在别人的眼中，他们会获得几分的信任？

☆理解别人。理解别人是一切感情的基础。要想被别人理解，就得先理解别人。还是俗话说得好，要想得到他人的尊重，首先得尊重他人。

☆与人交往特别要注意小节。一桌子吃饭的人，你都一一地敬酒，唯独忘记你身边的某一位朋友。在某月某日某件事上，你就会感受到这一小小事件带来的严重后果。一些看似无关紧要的小节，如不经意地犯错，其实最能消耗感情账户的存款。

❏ 不等式的那一端（红利） ❏

当你送给对方一个小小的人情时，对方便感觉似乎欠了你一个大的人情——中国人有滴水之恩当涌泉相报的心理情结。送给对方一个小小的人情，对你来说，就是做了一件有意义的事，就是在你的存折里存入了一笔人脉款项。

某女郎就会说了，“这样一来一往，类似于商品买卖了啊。我给了你钱，你就必须给我商品不是？”

表面上看来，还真就是某女郎说的那理儿。然而，往里层探究一下，你会有新的发现，人情的偿还，不是商场的等价交易。它不是钱物两清，双方两讫了。因为，细想一下，就会惊奇地发现，人情的偿还居然是不等价的，是个不等式。

有一天我请女友阿华在八爷土鸡酒楼共进晚餐，我们享用了一只

烧鸡的美味，每人还喝了一瓶啤酒。几天过后，我们在公园里散步时，她居然让我拥抱了她。这在以前，可是我想都不敢想的事。毕竟，我们之间的友情还没有达到那个高高的层次。

看来，当我们在人情存折里存入一笔款项时，在这个不等式的另一端就会出现新的东西。这个东西是什么怪物呢？

我们暂且叫它红利吧。

那么，现在，我要摆上桌面的问题是：在我的那份人情存折里，有没有路径能够得到人情银行中的可观红利呢？

阿P是位富二代，他的父亲是长年做路桥工程的包工头。阿P手中有的是钱，对朋友也蛮大方，但不是那种有钱就摆谱的人。华仔是我的一位朋友，也是阿P的朋友。

为了解决购房贷款的难题，华仔找到了阿P。听了华仔的难题之后，阿P二话没说，就帮他解决了。自那之后，华仔碰到我，就高度称赞阿P的为人。

后来，华仔每次碰上阿P，不管场面上人多还是人少，聊着聊着阿P就转到了这个话题上，有时还说上一两个小情节，似乎在摆明他的本事有多大。

这让华仔觉得很没面子，仿佛总欠了阿P似的。

后来，华仔跟我讲，他现在还了阿P的钱，但仍然怕阿P，见了他就远远地躲开。“我啊，现在仿佛是杨白劳见了黄世仁，躲债一般，他那个样子，我真怕与他来往了。”

照理说，阿P的人情送足了，是个大好事。然而却因人情的善后工作没有做好，功亏一篑，赔了夫人又折兵。其实阿P自己不说，阿华，包括我在内，还有更多的了解到实情的人，哪个会忘记阿P给予华仔的那份友情的帮助呢？

正是由于阿P说多了，结果起到了反作用。华仔还了阿P那一个