

• 知人性识人心，谁都可以成为你的人脉圈内人 •



一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。人脉是成功的秘密捷径，有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯。一个人的入脉关系决定他的眼界和所处的位置，人脉的广度和深度决定他的财富和前途。人一生中收益最大的投资就是对人脉的投资。

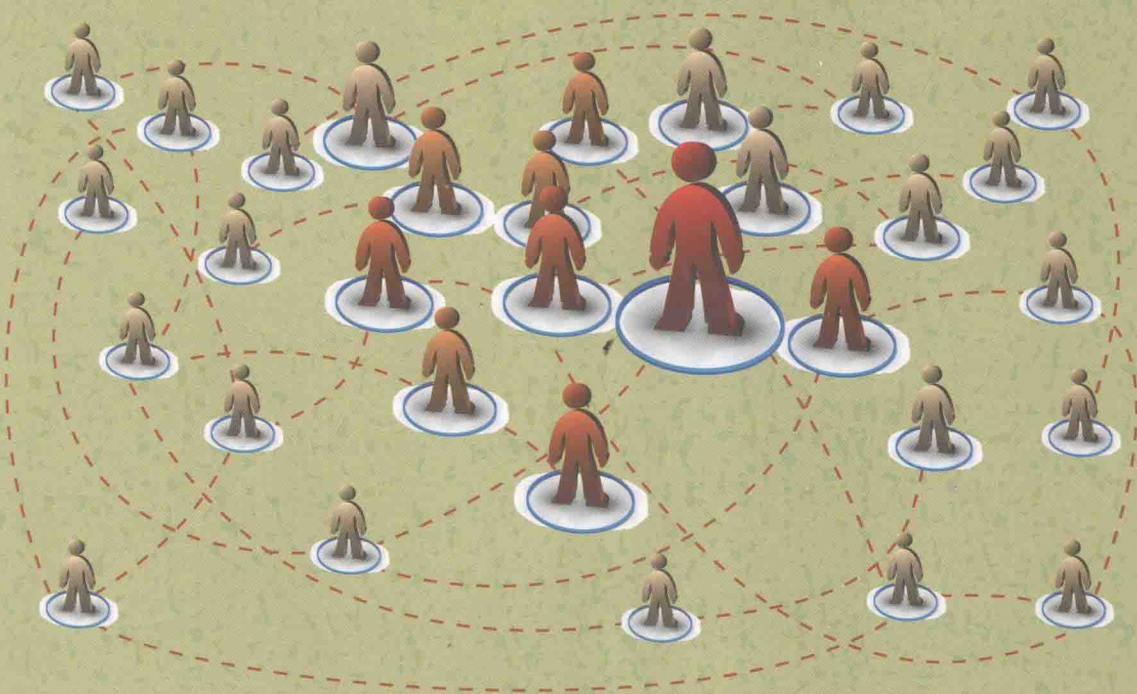
超值白金版

29.80

人脉 是设计出来的

大全集

• 张彩彩 编著



人脉不是天生就有的，人脉是设计出来的！

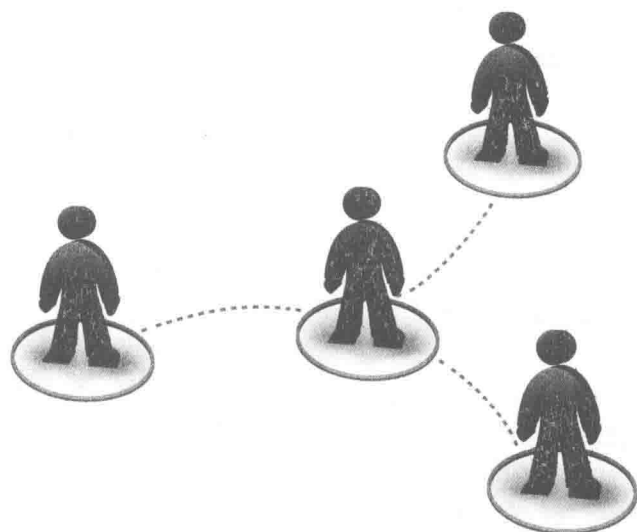
中国华侨出版社

人脉不是天生就有的，人脉是设计出来的！

人脉 是设计出来的 大全集



张彩彩 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉是设计出来的大全集/张彩彩编著. —北京: 中国华侨出版社,
2012.5

• ISBN 978-7-5113-2329-3

I. ①人… 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 075677 号

人脉是设计出来的大全集

编 著: 张彩彩

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 文 程

封面设计: 凌 云

文字编辑: 郝秀花

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 44 字数: 739 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-2329-3

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010)58815875 传真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言



在这个世界上有很多有才华的人，他们才华横溢、能力超群，但最终仍落了个壮志未酬的结局。究其原因，就是缺乏人脉！在这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能力，其力量也不过如一滴水之于大海。单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，要知道，只有善假于物者才能登高望远。

在当今社会，一个被众人接纳和认可的人，有时候未必有超人一等的能力，但一个成功者背后一定有一群人在付出努力。这就是人脉的力量。社会是一张无形的大网，每一个人都是其中的一个结。当你尽可能地与更多的结建立有效而且牢固的联系时，你的社会关系就越庞大，你在社会中可以施展的影响也就越大，你可以借助的他人力量也就越大。

人脉是一个人获得财富、通向成功的重要手段。人脉就像杠杆的支点，能让你撬动无法解决的难题，更能让你轻松获得无法想象的财富。美国《财富》杂志对美国 500 位年薪 50 万美元以上的企业高级管理人员和 300 名政界人士进行了调查，结果表明：93.7% 的人认为人脉是事业成功的最关键因素。一个人能取得多大成功，关键是要看他身边有什么样的人，他和哪些人交往。他交往的人决定了他成功的大小、多少。

人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。对任何一个人来说，一旦掌握人脉资源，必定能事半功倍。一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以在竞争中脱颖而出、超越他人。正如世界顶尖激励大师安东尼·罗宾所说：“人生的最大财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断成长、不断贡献社会。”一条给力的人脉，带给你的绝不仅仅是牵线搭桥或关键时候的出手相助那么简单直接。事实上，你人脉中的那些优秀者，能深深地影响着你，潜移默化地提升你的眼光、品位、能力等内在的东西。反之，与平庸者为伍，不久你就会慢慢地被同化。所以，我们应该寻找的是那些优秀的人脉。

人脉的作用是不言而喻的，但很多人苦恼于无法拓展人脉，其实，人脉也是可以设计出来的。从完善自己的内心世界、强大自身能量，到与他人接触过程中占据主动性，每一步都需要设计！为了让人们能轻松自如、有针对性地建立自己的人脉，我们特意推出了这本《人脉是设计出来的大全集》。本书从提高内在修为来吸引人脉、慧眼识人去结识人脉、精心管理和定期维护人脉等不同方面介绍了建立和维系人脉的方法和技巧，让读者可以轻松建立起自己的人脉，获得更大的发展机会，从而为自己的成功奠定坚实的基础。

建立人脉，我们需要提升自身修养，不断增加自己的实力。在设计人脉的过程中，展示自己的魅力和实力是非常关键的一步，如果我们能打造出最具魅力的自己，拥有超强磁场，依据物以类聚、人以群分的原则，我们自然能吸引优秀的人脉来关注自己。只有互相被彼此的魅力所吸引时，我们才能建立起真正的人脉关系。所以，我们要提升自身的吸引力，通过设计自己，我们不仅要让对方感到非常舒心，还要让对方对我们产生好感，并通过自己独有的魅力，让人们将目光汇聚到我们身上。本书阐述了提升自身吸引力、营造好人脉的方法，如要主动地去关心、容纳、宽恕别人；要有宽广的胸襟、达观的态度，有拥抱敌人的气魄；要注意个人的服饰、容貌、仪表，关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节等，教你克服内在的消极因素，内修外营地经营人脉。

建立人脉，我们还要“慧眼识人”，分辨出有价值的人，从而主动去结识。你如果掌握了一些看破人心的基本知识和技巧，通过自己细心地观察、认真地揣摩，就可以对对方的品性、习惯、意图等信息有比较全面的了解，然后你才可以用恰当的接触方式和交往态度，让自己在社交中立于不败之地，从而建立有效的人脉网络。本书从职场、亲情、友情等不同方面提供了辨识优质人脉、避开不良人脉的技巧，帮你构建高价值、高能量的人脉网络，赢得更多机遇，创造成功人生。

建立人脉，我们需要掌握管理和维护人脉的方法。人脉就像播种一样，播下的种子越多，你收获的也越多。人脉的积累不是一朝就能完成的，需要长期积累，需要长期付出与关怀。感情就是这样一种奇特的东西，只要你平时注意经营自己的人脉，多在感情方面作些投资，就必然会不断增加感情账户上的储蓄。无论在工作上还是在生活中，对别人多一份理解、多一份关心、多一份相助，当你求人办事时，谁还会拒你于千里之外呢？正如日本推销之神原一平说：“像爱自己那样爱别人，这就是确立人脉关系的要谛。”本书揭示了与不同人保持密切关系、进行感情投资、维系长久友谊的秘诀，帮你做厚人脉，从不易成功的人中脱离出来，实现互利共赢，走向事业成功的顶峰。

本书结合当今人脉关系的特点和规律，介绍了如何建立人脉关系、维系人脉关系的技巧，以及如何善用人脉创造效益的方法，为读者提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功策略。认真阅读并运用本书提供的方法，读者能够有步骤地构建起适合自己的高能量人脉网络，不断积累人脉存折，赢得更多机遇，打造一个成功事业的平台，最终获得成功！



目 录

第一篇 没人脉就像爬楼梯，有人脉就像坐电梯

第一章 你的命运与人脉息息相关	2
成事在天，“天”即人脉	2
离开人脉，谁都无法生存	3
人脉就是命脉，得人脉者得天下	4
不是怀才不遇，是没有建立人脉	5
你的位置取决于你周围是谁	6
人心是立足于世的必需资产	7
关键时刻，背后的人脉决定你的命运	7
对话失败：没实力，还是没人缘	8
第二章 人脉是资本，你认识谁很重要	10
好的人脉是你赚钱的资本	10
朋友扶一步，前路更好走	11
人脉是机遇的潜台词	11
有团队精神，才能有作为	12
工作 10 年后，你的才华远不如资源引人注目	13
晋升考核：群众基础与个人能力	15
糟糕的人际关系会毁掉你的前途	16
第三章 有人脉，就拥有财富	17
不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行	17
人脉是财富的“情报站”	18
人脉——轻松撬动财富的杠杆	19
30 岁前建人脉，30 岁后获回报	20
你身边的 5 个朋友决定你的财富指数	21
人脉之于财运，如同呼吸之于生命	22
留得人脉在，不怕没钱赚	23
聚财先聚人，人脉就是财脉	24
向适当的人请教，借他人智慧挖掘财源	25
乞丐变富翁，“钢铁大王”卡内基的人脉法则	26
连横合纵，做人脉就是做生意	27
第四章 爱拼不一定能赢，与人合作才有胜算	29
社会不需要独行侠，单打独斗早晚要摔跟头	29
笨人才认为“一切靠自己”	30
人在社会中，独木难成林	31
成功人士的共同特征：善于向他人求助	32
个人主义在现代社会早就落伍了	33
做事能力只给你一种机会，而交际能力却给你一百种机会	34

第五章 认识什么是真正的人脉，成功可以走直线	36
为了积极的人脉，正确认识人脉	36
为人脉正名，做人脉绝不是为了不劳而获	38
传播自身价值才是构建人脉的根本意义	39
人脉不是依赖别人，而是被人依赖	40
人脉靠实力，不靠交情	41
做人脉并不完全等于“交朋友”、“拉关系”、“做人情”	43
人脉的最高境界：不在于“你认识谁”，而在于“谁认识你”	44
人脉是“共同成长”的氛围	45

第二篇 修炼超强磁场，吸引他人相助

第一章 投资形象，让人第一眼就被你吸引	48
注重形象，“首因效应”的作用会持续7年	48
良好的形象往往能让你先声夺人	49
用衣服包装自我，用魅力打动他人	50
选对休闲装让你在非正式场合也魅力十足	52
穿出西装权威“范儿”，做社交明星	53
选好衬衫，一分得体一分品位	54
用领带彰显你的个性风采	56
西装套裙，打造优雅的专业形象	57
修饰面容，气色好才迷人	59
出门前，请先“理”好你的头发	60
呵护双手，展现完美的“第二张脸”	62
善用饰品会提升自身形象	63
让足下生辉，别以为别人不会注意你的脚	64
别让小细节毁了你的形象	65
第二章 礼仪当先，举手投足间尽显魅力风采	67
举手投足都会影响你的社交效果	67
站立如树，行动如风	68
坐姿从容淡定，卧姿优雅大方	69
从掌心开始你们的交流——握手	70
交换名片是继续联系的纽带	72
日常沟通礼仪规范	73
得体地问候为你赚分	74
通过电话传递你的彬彬礼仪	75
电话礼仪应注意的5个事项	76
守时是最基本的礼貌	77
魅力礼仪养成四法则	78
身送七步，不可忘记的商务礼仪	79
第三章 传播个人价值，吸引伯乐向你走来	81
亮出闪光点，摆脱“谁也不是”的状态	81
打造核心价值形象，成为别人乐于引荐的人	82
创建个人品牌，用品牌的力量吸引人脉	82

自助者人助，人助者天助·····	84
“人气旺”的背后是“有价值”·····	84
人脉真相：没有实力，不管认识谁都白搭·····	85
把自己武装成“绩优股”，吸引各方的注意·····	86
发掘自己的优势，着力发展自身长处·····	87
精通外语，国际友人也向你靠拢·····	88
提高自己，不要错过公司提供的进修和外部会议·····	89
广撒网，多角度提升自己·····	90
推销自己的能力也是实力之一·····	91
第四章 练就人格魅力，做“别人渴望认识的人”·····	94
品德为先，攒人品就是赚人气·····	94
学会谦逊做人，别人才会喜欢你·····	95
站在他人的立场是走近他人的捷径·····	96
一盎司的忠诚相当于一磅的智慧·····	97
一诺千金，说得出就要做得到·····	98
懂得宽容，才能容得下广阔人脉·····	99
高贵的气质，博得更多人的尊重·····	100
给人格魅力加点磁性，吸引更多的人·····	101
善待落难者，赢得他人的钦佩·····	102
保持独立，让别人依赖你·····	103
提升个人影响力，打造强大的人际引力·····	104
第五章 散发成功者的气场，“一呼百应”助你撬开机遇之门·····	106
人的身上真的有“磁场”，会吸引一些人，也会排斥一些人·····	106
让气场成为你与他人心灵沟通的桥梁·····	107
菲尔博士提升气场的训练·····	108
眼神是强者气场中最有力的定向“信息流”·····	109
自信者他信，让气场说出你的信心·····	110
气场共振，心理有共鸣自然亲近·····	111
打造像“头雁”一样独当一面的气场·····	112
给气场注入对人脉的渴望是获得人脉的良好开端·····	114
激情四射，积极的气场带来优质的人脉·····	115
亲切问候每一个人，哪怕他站在角落里·····	116
开放自我，改善自身负气场·····	117
制造“不可替代”的效果·····	117
第六章 善于自我管理，保持个人魅力·····	119
能做好自我情绪管理的人最受欢迎·····	119
不能控制情绪只会让人脉离你越来越远·····	120
保持镇定，不被他人利用情绪伤害你·····	122
用理智浇灭心头怒火，祛除性格里的暴躁因子·····	122
放大格局，不被狭隘禁锢人脉·····	123
把虚荣降到最低限度，你会更招人喜欢·····	124
矫正猜疑，朋友更多·····	126
妙用自嘲，消解自己尴尬时的恼怒·····	127

赶走身上的怨气，别人才能走近你	128
打开心结，以最快的速度走出抑郁	129

第三篇 人脉网结得越早，成功来得越早

第一章 越早精通人脉搭建策略，你就能越早成功	132
要早成功，就要早搭建你的人脉网	132
建立人脉，就要扩展“舒适区”	133
构建人脉，为自己办一张“人脉存折”	134
拓展人脉不可不知的7大战略技巧	136
别把眼光放在远处，人脉就在你的身边	138
所谓人脉，就是在关系中找关系	138
名片不是纸片，是存折	139
工作再忙，也要结交这10种人	140
注重结识工作之外的人，增加人脉的“外援”力量	142
乐于做“搭桥人”，分享你的人脉关系	143
第二章 慧眼识人，不错过任何一个能帮助你的人	145
先看人品后交朋友——优秀的人都有卓越的洞察力	145
穿着，第一时间彰显个性	146
脸型告诉你他喜欢怎样的互动方式	146
不同的笑演绎不同的心	147
眼睛是心灵的窗户	148
嘴巴一张一合，折射心理信息	149
识别口头语的不同内涵	150
手提包，拿在手中的心情	151
留心细节，小中见大	153
第三章 人脉精髓——成功人生离不开这9种人	154
智囊——出谋划策、指引方向的人生导师	154
伯乐——慧眼识珠、大力提携你的贵人	155
知己——心灵相契的精神支柱	156
互补者——优势互补、共同进步的朋友	157
诤友——能直言规劝的稀缺朋友	158
至交——生死可托、共渡难关的朋友	160
推手——在关键时刻推动你前进的朋友	161
搭桥人——具有“连接点能力”的人	162
玩友——放松心情找乐趣的开心果	163
第四章 主动创造新关系，能帮你的也可能是陌生人	165
世界上没有陌生人，只有还没来得及认识的朋友	165
主动介绍自己，学会在陌生人社会生存	166
“你好，×××！”——喊出对方名字是成功的第一步	168
通过个人介绍和名片引起他人兴趣	169
初次见面，礼仪不可少	171
寻找与陌生人的共同兴趣点	171
初次见面，要注意问话禁忌	172

尝试不同爱好，挑起别人感兴趣的话题	173
微笑，赢得他人好感的法宝	174
无米难成炊，没话题找话题	175
第五章 化“敌”为友，多个朋友多条出路	177
学会爱你的“敌人”	177
用宽广的胸襟接纳和欣赏你的对手	178
与对手合作，实现双赢	179
帮别人忙赢得人心，请别人帮忙化解敌意	180
把嫉妒你的人变成朋友	181
率先一步化干戈为玉帛，敌人也能成为朋友	183
多说两次对不起，化解瞬间爆发的火气	184
使用谈判技巧，把对手谈成自己的队友	185
第六章 增加曝光渠道，汲取人脉	187
用“大数法则”扩充人脉资源	187
参加高级培训班，与顶尖人才成为朋友	188
参加社会公众人物葬礼	189
参加各种旅游团，在旅途中邂逅意外人脉	190
光顾娱乐场所	191
组织或参加专业沙龙聚会活动	192
经常出入庆典活动现场	193
参加各种商业公关活动	193

第四篇 做厚人脉，从“不易成功”的人中脱离出来

第一章 人脉是网，不光编织还要维护	196
经营人脉，就要读懂“人情”	196
不要尘封了你的电话簿	197
交往次数越多，心理距离越近	197
真情互动，永不消失的“人际脉冲”	198
记住有关对方的小事，让他感觉被重视	199
给予的要比他人期待的多一点	200
锦上添花不如雪中送炭	200
登门拜访，巩固老朋友，认识新朋友	201
维护人脉要拿捏最适合的相处“距离”	204
“吃亏是福”——人情债为你储备人缘	205
人情链断裂，要懂得及时修护	206
帮人挽面子，自己赚人气	206
患难见“真情”，更能储蓄“人情”	208
从对方的角度看问题，理解别人的情绪	208
收获人情，借不如送	209
第二章 能说会道，用口才巩固人脉	211
多说“我们”少说“我”	211
直呼其名，用称谓拉近关系	213
拉近距离，别吝啬可以说的“秘密”	214

发现值得称道之处，夸就夸到点子上	216
模仿对方的表达方式，用语言提升亲密度	217
着力营造笑点，幽默的人想被人忘记都难	218
开玩笑要注意分寸，见好就收才有“笑果”	219
塑造声音，用生动的声音感染他	220
实话巧说，学会委婉沟通	222
给对方更多说话时间，你不说话也能受欢迎	224
恰当提问，打开对方的话匣子	225
避免无谓的争论，让对方赢才能深入人心	227
站在对方的立场上，让交流更顺畅	228
婉转拒绝，不帮忙也不伤情分	229
善意的谎言，避免伤害收获人缘	230
根据实际情况看人说话	231
用流行语增加你的语言魅力	233
第三章 营造处处之乐，学会与不同个性的人相处	235
与人相处要给人两种感觉：乍见之欢与处处之乐	235
用热情照亮内向者的心	236
多多沟通，坦诚面对猜疑心重的人	237
以静制暴，泰然面对性格急躁的人	238
宽容对待心胸狭窄的人	239
面对尖酸刻薄者，保持良好的心态	239
让“实用主义者”觉得和你交往有好处	240
学会应对清高傲慢的人	241
和搬弄是非的人保持距离	242
应对自私自利的人，以他的利益打动他	243
学会和自己不喜欢的人打交道	244
和难以相处的人做朋友，增加你的人际魅力	245
满足爱吹牛的人自我表现的欲望	246
第四章 让领导乐于帮助你	247
领导能给予你一个更大的舞台	247
关键时刻挺身而出，帮领导救火	248
提意见也要让领导感到你维护他的权威	249
远离领导的私生活，让他觉得在你这很安全	251
培养共同爱好，成为上司的“同道中人”	252
徒弟变领导，服软才是硬道理	252
第五章 升华并肩奋斗的情谊，同事其实是“战友”	254
做个顺水人情，关键时刻帮同事一把	254
掌握帮助同事的艺术，不要冒犯同事的“领地”	255
有了好处不独享，懂得分享荣耀	256
原来你也会犯错：别给同事留下完美印象	257
处理好同事之间的关系，不和同事树敌	258
让对方做主角，自己心甘情愿做配角	259
化解同事的敌意，为自己减少麻烦	260

适时学会自谦，抬高他人	261
同事争功，用不伤和气的方式捍卫自己	262
同事个性不同，区别对待感情更好	263
第六章 下属是职场人脉的基础，管理勿忘“人情味”	265
用情对待下属其实是善待你的前途	265
宽容下属过失，赢得下属支持	266
给下属面子，下属才会给你面子	267
餐桌上的“激励”更有效	268
女下属的面子尤其不能伤	269
多与下属共同活动会凝聚人心	269
老员工要的就是尊重	270
有些时候要懂得保护下属	271
以人为本，赢得人心	272
第七章 客户关系要改善，生意才能长久	274
做成生意，收获友情	274
人们更喜欢从朋友而不是销售员手里买东西	275
每个客户背后都有巨大的潜在资源	276
让每一次销售都充满人情味	277
从预约电话就开始让客户感受你的周到与细致	277
适当赞扬客户，让他得意你就满意	279
持续沟通，保持与客户的紧密联系	280
适当的时候，给客户献上点合适的小礼物	281
与客户的身边人建立有效的关系	282
重视抱怨，赢得客户真心	283
靠细节增进客户关系	284
做好会员服务，培养忠实客户	285
情亦有价，把人情作为你获胜的法宝	285
做实老客户关系，他会给你带来新客户	286
生意场也须感情投资	287
恪守原则，生意人才会把你当朋友	288
各地商人有特点，区别对待	289
第八章 维系人脉，这些错误万万不可犯	291
错误 1：夜郎自大，太拿自己当回事	291
错误 2：在失意人面前谈得意事	292
错误 3：不分场合，实话实说	293
错误 4：拿别人的隐私和短处开玩笑	294
错误 5：操之过急，才二回就以为熟了	295
错误 6：平时不焚香，急时抱佛脚	296
错误 7：过度投资，好事一次做尽	297
错误 8：帮了朋友，就以此邀功	298
错误 9：遇到冷庙，不烧香反而避开	299
错误 10：有事有人，无事无人	300
错误 11：陷入职场斗争	301

错误 12: 吃独食, 占尽好事	302
错误 13: 锋芒尽露, 不小心就成了“出桶的螃蟹”	303

第五篇 互利共赢, 事业与人脉共同上升

第一章 从利己到互利, 打造共赢局面	306
互利共赢是人脉的绝对意义	306
有人脉不用, 那就是浪费	307
助人助己, 把握每一次帮助别人的机会	308
与人分享, 大家一起赚才有得赚	308
先交朋友再谈正事, 让客户帮你赚大钱	309
积极贡献自己的核心价值——不怕被利用, 就怕你没用	310
有人脉, 业绩就没关系	311
利益互补, 让双方变得更亲密	312
选择互补的搭档, 获取最大利益	313
如果能被对方需要, 自己也会变得很重要	314
借人之“势”, 让自己事业更成功	315
多替对方着想, 才能获得共赢	316
第二章 求人要动脑, 轻松获取他人的帮助	317
情: 晓之以情, 动之以理	317
赞: 架高位置, 必须出力	318
弱: 以泪示弱, 激发同情	319
吊: 制造新奇, 吸引关注	320
磨: 软磨硬泡, 难事不难	321
借: 善于借力, 成就事业	322
激: 树怕揭皮, 人怕激气	323
纵: 欲擒故纵, 反守为攻	325
共: 同仇敌忾, 获得共赢	326
渐: 先小要求, 再大要求	327
退: 先大要求, 再小要求	328
曲: 迂回战术, 曲径通幽	329
抬: 自我提升, 强者印象	330
名: 给个头衔, 痛快办事	331
第三章 合理利用不同人脉关系的力量	333
巧用各种人脉关系方能成就大事	333
借用父母的人脉为你的事出力	334
亲戚是办事的好帮手	335
让老乡帮你更好地办事	337
引起同情和理解, 领导也可能为你办事	338
尊重客户, 让客户甘愿为你办事	339
求同事办事, 四点须知	340
不同性格的人要用不同的办事技巧	341

公事也可以私办，在私人情面上做文章	343
第四章 礼尚往来，汇聚人心	345
送对礼物，赢得人心	345
送对人才能起作用	346
送礼的学问——“师出有名”	347
看准送礼的天时	348
礼物不实用，反而成“垃圾”	349
送礼一定要权衡利弊得失	350
事分大小，礼有薄厚	351
走出“礼重情意轻”的怪圈	351
别让礼物包装粗俗	352
有“礼”有“节”，别让送礼鸡飞蛋打	353
礼尚往来，把握“后会有期”的回礼时机	354
不可不知的送礼禁忌	354
第五章 遵守宴会礼仪，积聚人脉	356
不独自用餐，食物是生意的最佳助手	356
好理由是完美宴请的前提	357
宴请客人，地点很重要	358
请人吃饭，因客而异	358
座次安排，尊卑有序	361
牵线搭桥，让客人彼此间熟识	363
熟谙点菜技巧，你就是“生意红人儿”	364
无酒不成席，好席还须配好酒	365
敬酒斟酒有规则，谁也不得罪	366
通晓敬酒学问，让你在酒桌上左右逢源	367
推杯换盏，有劝更要有拒	368
厚此不可薄彼，捧主角别忘了陪客	370
你不可不知的中餐礼仪	371
你不可不知的西餐礼仪	371
进餐时应该注意关于吃喝的礼仪细节	372
你怎样品味食物，别人就怎么品味你	373
宴会结尾的应酬不可忽略	375
第六章 在朋友和利益之间找一个黄金平衡点	376
在朋友和利益之间找一个黄金平衡点	376
理清朋友和金钱的界限	377
别把友情抵押给金钱，学会运用合法方法维护友情	378
亲兄弟也该明算账，朋友和生意要分清	379
别随便动用人脉，留待你需要“雪中之炭”时	380
人情绝不可以透支	381
用人脉要有借有还，才能再借不难	381
别成为人见人躲的索取者	382
从零和游戏走向双赢，实现朋友与利益的平衡	383

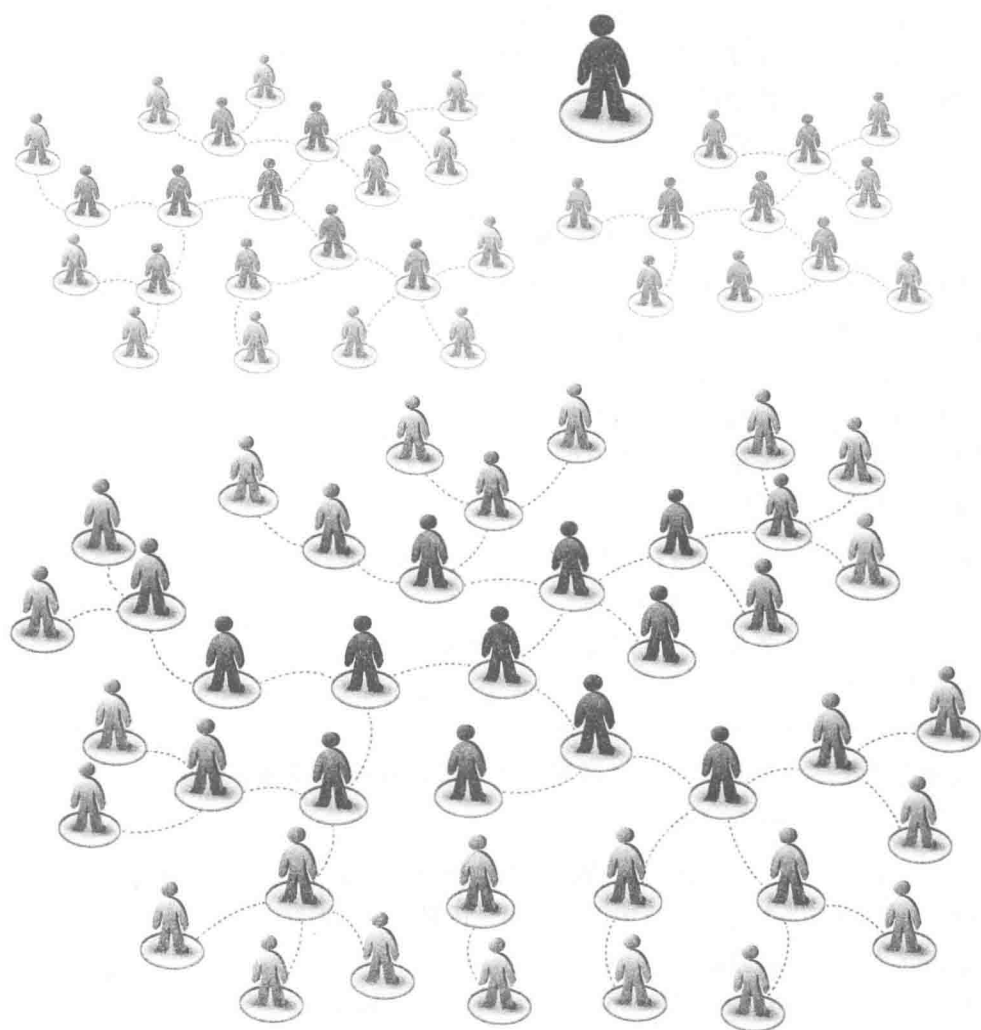
与人合作有可能碰到的几个障碍	384
遵守契约，生意就是生意	385
在生意场上历练出真友情	386

第六篇 掌握核心人脉，最大化“人脉效益”

第一章 整合人脉资源，掌握起实质作用的核心人脉	388
核心人脉：困难时哪些人会真心帮你	388
整合核心人脉前，先检查人脉环境	389
不要试图和每个人搞好关系，核心人脉才是你人脉的根系	390
核心人脉的“100/40 人脉法则”	391
关键性关系的结构图	392
打造“实心人脉”，杜绝“空心人脉”	394
建立“人脉董事会”，拥有人生“导航仪”	395
第二章 用二八原理管理人脉，聚拢资源走向成功	397
树立人脉资源管理意识	397
人脉“保鲜”术——用 80% 的精力管理 20% 的重点关系	398
人脉要过滤，朋友分亲疏	399
并非所有人都能纳入你的朋友之列	401
把对手列入人脉库中最重要的 20%	402
第三章 做点必要的人脉减法，“不良人脉”会妨碍你成功	404
人不在多，心诚则灵	404
有些人带来机遇，有些人则会让你陷入僵局	405
认真清点你的人脉，区分“损友”和“益友”	406
平时不考验朋友，关键时刻可能被朋友出卖	407
像打理衣柜一样做好人脉资源的清理工作	408
知人知面，更要知人心	409
4 种人不可交	410
你的人脉库中是否有这样的朋友	411
打击你的人不一定是损友	412
拒绝无谓的交际应酬，远离“社交强迫症”	413
第四章 管理人脉资源的其他有效方法	415
哈维·麦凯的名片管理法——整理名片是管理人脉的第一步	415
升级通讯录，有效管理人脉网的 3 个锦囊	416
画出你的人脉网络图	417
向坂田笃史学习通过“人脉文件夹”把握人脉现状	418
人脉九宫图——用曼陀罗提升你的人脉力	419

第一篇

没人脉就像爬楼梯，
有人脉就像坐电梯





第一章

你的命运与人脉息息相关

山没有“脉”，就无所谓雄伟，无所谓绵延千里；叶没有“脉”，就难以亭亭玉立，难以遮风挡雨；那人没有“脉”呢？自然是如同离开水的鱼，不能乘风破浪，创造辉煌。人脉对一个人的命运有着十分重要的影响。一个人如果没有人脉，就进入不了某个圈子，就没法获取相关资源，进而不可能取得成功。而一个人拥有了人脉，就可以顺风顺水，谋划大事，甚至可以说，成功是有效经营人脉的结果性表现，是必然会出现的。

成事在天，“天”即人脉

古语说，谋事在人，成事在天。“谋事在人”我们能够理解，就是自己想要的需要自己亲自谋划，没有人会替你谋划，而“成事在天”却没有人能解释清楚什么是“天”，很多人都凭感觉地认为所谓“天”，其实是运气。殊不知，这种认识只看到事情的表层，没有深刻认识到影响成事的根本因素。那么什么才是根本因素呢？其实，只有两个字——人脉！运气、机遇是如何到你面前的？不都是从某个人那里得到吗？所以，谋事在人，成事在“人脉”，这是从古至今无数人和事证明了的真理。

刘邦在取得天下后总结成功的原因，他对他的大臣们说：“各位都说心里话，我得天下的原因是什么？”有人就说，刘邦打了胜仗，利益和大家共享，项羽却嫉妒有功之臣，怀疑有才之士，这就是一成一败的原因。刘邦笑着说：“你们只知其一，不知其二，我的成功在于能用人才。论运筹帷幄之中，决胜千里之外，我不如张良；镇守后方，稳定百姓，供应前方粮饷，使转运粮草的道路畅通无阻，我不及萧何；统率百万大军，战必胜、攻必克，我不如韩信。但是，我却能让这三位人中豪杰为我所用，这是我能得天下的真正原因。项羽有一个范增，却不能用他，这就是他被我消灭的原因。”

刘邦的这番话真是一语道破了成功的天机，他有心谋天下，而真正助他成事的，却正是他的人脉，才使他从一个曾经的地痞得以成为一代君王。而西楚霸王项羽不重视自己的人脉，一代枭雄最终失去一切，自刎于乌江畔。

而在现代社会，想要做一番事业的人，大都选择了做企业，一个企业能否成功，关键还是在于是否占了“人和”之利。一个企业，任何一个环节都需要人去做、去管理，离开了人才，一切都无从谈起。有了人才，企业才能兴旺，事业才能有成。这些道理浓缩成一句话，这就是：要成事，必先有人。企业的根本是人才的根本。

王永庆是中国台湾著名的企业家，是台塑集团的创办人。他在事业上能取得巨大的成就，离不开人才的推动。为了企业的发展，他曾经上演了一幕现代的“三顾茅庐”，被企业界传为