

女人的 人脉存折

郭锐/编著



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

女人的 人脉存折

郭锐/编著



 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

女人的人脉存折 / 郭锐编著. — 北京 : 企业管理出版社, 2012. 11

ISBN 978 - 7 - 5164 - 0177 - 4

I. ①女… II. ①郭… III. ①女性 - 人际关系 - 通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 245778 号

书 名: 女人的人脉存折

作 者: 郭 锐

责任编辑: 周灵均

书 号: ISBN 978 - 7 - 5164 - 0177 - 4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68701816 编辑部 (010) 68414643

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 14.75 印张 270 千字

版 次: 2012 年 11 月 第 1 版 2012 年 11 月 第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

目 录

第一课 人脉命脉——聪明女人，麻雀也能飞上枝头变凤凰 / 1

女人要有自己的人际关系网 / 2

借别人的力量办自己的事情 / 4

盘点和拓展自己的人脉资源 / 7

成功 = 85% 的人脉 + 15% 的知识 / 9

好人脉是一座挖不尽的金矿 / 11

互通有无，成倍地增加力量 / 13

命运不完全掌握在自己手里 / 15

成功的人绝对不会忽视人脉 / 17

人缘：女人安身立命的支点 / 18

好风凭借力，借梯方能登天 / 20

良好人脉是女人幸福的基础 / 21

人群当中蕴藏着巨大的机会 / 23

第二课 贵人相助——聪明女人，搭建人脉的“天罗地网” / 25

结交好友，不做“独家客人” / 26

女人关系网中必有的七种人 / 28

蓝颜知己让每个女人都美丽 / 30

亲情是女人一生幸福的源泉 / 32

女人与邻居打成一片的诀窍 / 35

犹胜手足的昔日同窗之情 / 36

老师是引导你走向辉煌的人 / 38

老乡见老乡，两人情深深 / 41

今天的小人物，明天的大贵人 / 43

亲戚是人脉中最亲近的一脉 / 45

同事是人脉中的搭档和老师 / 47



第三课 广结善缘——聪明女人，把人脉这块“蛋糕”做大 / 51

- 聪明女人也需要扩大交友圈 / 52
- 结交到更多朋友的五大妙招 / 53
- 不断亮相，让更多人认识你 / 55
- 聪明女人拓展人脉的基本点 / 58
- 通过网络寻找最有利的人脉 / 60
- 与别人交换彼此的人脉资源 / 62
- 交往方式要因人而异 / 64
- 公共交通也是交友的好地方 / 65
- 陌生人也可以“一见如故” / 67
- 近朱者赤，打入成功者的圈子 / 69
- 人际交往 = 20% 智商 + 80% 情商 / 71
- 结交朋友要摒除主观的好恶 / 72
- 五招就可以接近知名人士 / 74

第四课 经营人脉——聪明女人，无事也要常登“三宝殿” / 77

- 朋友，特别需要用心去经营 / 78
- 平时常烧香，远胜急时抱佛脚 / 80
- 交友要交心，真诚才最感人 / 81
- 再好的朋友也要保持一定距离 / 83
- 己所不欲，切勿施于别人 / 84
- 影响女人同事关系的九种行为 / 86
- 让人欠你人情，就要学会吃亏 / 88
- 聪明女人维系人脉关系的诀窍 / 90
- 宽容的女人拥有更多的朋友 / 91
- 得理且饶人，方能得人缘儿 / 93
- 给你的朋友们分一个等级吧 / 95
- 和气一团才能保持人脉通畅 / 97
- 面对自己讨厌的人，有妙招 / 99

第五课 退避三舍——聪明女人，雷区和小人都不是好惹的 / 103

- 见招拆招，给小人点颜色看看 / 104
- 不要轻易评论别人的“是非” / 105
- 戒掉不受别人欢迎的坏习惯 / 107
- 不要陷入无休止的无谓应酬中 / 109



- 女人切记不要多谈自己的得意事 / 111
- 聪明女人对付职场性骚扰的七个妙招 / 113
- 千万不能与之合作的三种人 / 115
- 过河不拆桥，获利到永久 / 117
- 与人交往别带“势利的眼镜” / 118
- 千万不要随便打探朋友的隐私 / 120
- 要警惕对你突然热情起来的人 / 121
- 应对墙头草，聪明女人有妙招 / 123
- 待人的“红灯区”你我知多少 / 125

第六课 互惠互利——聪明女人，欲求先予让别人知恩图报 / 129

- 人脉关系的建立要遵循互惠原则 / 130
- 口渴之时再来给别人“送水” / 131
- 感恩之心让人间的关系更和谐 / 133
- 帮助别人也就是在帮助你自己 / 134
- 如何让别人心甘情愿帮助你 / 136
- 人情背后“交换”的是利益 / 138
- 人脉的最高境界就是“共赢” / 140
- 时刻考虑你能为别人做些什么 / 142
- 学着换位思考 / 144
- 成功的价值在于你帮过多少人 / 146
- 请立即忘记你对别人做的好事 / 147
- 学会与别人一起分享你的荣耀 / 149

第七课 言简意赅——聪明女人，沟通常常要“从心开始” / 151

- 女人说“不”的四种良方 / 152
- 好口才的女人有人缘 / 153
- 巧妙地表达不同意见 / 155
- 开玩笑要把握好尺度 / 156
- 自嘲有妙招 / 158
- 得体的称呼为你的“亲和力”加分 / 161
- 十个谈话技巧让你平步青云 / 163
- 适度地赞美别人 / 165
- 当有话不能明说的时候 / 167
- 点破不说破，让对方知道“错了” / 168



一滴“蜜”胜过逞威风 / 170

批评有分寸，委婉效果好 / 171

第八课 形象加分——聪明女人，两分钟之内打动别人 / 175

美好的形象提升好人缘 / 176

自我介绍须得体 / 177

给人微笑，传递美好 / 179

给上司留下好印象的十种有效方法 / 183

人际交往从第一印象开始 / 185

留下美好印象的黄金法则 / 186

幽默是张极好的名片 / 188

女人可以老去，但要优雅 / 190

你只有两分钟时间来打动他人 / 194

适当的打扮是对人的尊重 / 196

漂亮是张通行证 / 198

保持良好的体态 / 200

第九课 抬高身价——聪明女人，成为人脉圈的“绩优股” / 203

舞动个性之美 / 204

日常习惯提升个人魅力 / 205

展现自我，自抬身价 / 207

书香女人，美丽永不褪色 / 209

聪明女人应注意提高社交魅力 / 210

有魅力的十种心理素质 / 213

做圈子里的活跃人物 / 215

自信具有感染人的力量 / 217

成为某个领域的专家 / 219

发掘出自己的优势 / 220

获得他人的关注和重视 / 222

谦让赢得尊重 / 225

第一课 人脉命脉——聪明女人，
麻雀也能飞上枝头变凤凰





女人要有自己的人际关系网

中国有句古话：水至清则无鱼，人至察则无徒。同样，聪明女人如果太自命清高、孤芳自赏，不但交不到朋友，就连一件事也难以办成，因为任何人都不愿与她来往，使她陷入了孤立无援的状态。人际关系，深深地影响着聪明女人办事的成功与否。

人们生活在社会的大环境下，谁也脱离不了别人而独立存在。很多女人都会有这样的心理：自认为自己了不起，瞧不起身边的任何人，这是一个人的致命弱点，必须克服。因个性气质的差异而看不惯别人的所作所为，殊不知社会上每个人都有个性，怎么能要求都跟你一样呢？还有的女人自认为“众人皆醉我独醒”。这种女人洁身自好，不愿与不洁之人同流合污，本无可厚非，但是也要注意方式方法，不要过于固执和死板，要学会灵活变通。

有家出版社销售部新来了一位女性发行员，自从在图书订货会上受到客户们的欢迎后，她的一举一动在出版社里都受到主任及同事的特别关注。她的工作表现也的确卓尔不凡，在处理了几件棘手的事情后，她开始慢慢脱离了身边的同事，变得骄傲起来，她认为自己已经什么都能做了，干吗还需要别人的帮助呢？同事们对她抬高自我身价的态度感到非常不满，渐渐地都和她过不去。原先颇得人助的她，现在办起事来总觉得诸多不顺。少了众人的帮助，凭自己的才能是无法将每一件事情处理得完美的，只有人与人互相帮助，一个团队的协作，才能更好地将事情解决。

作为聪明女人，我们必须知道无论是在工作单位，还是在生活中，大家都是为了各自的目的而集合在一起的，怎样处理好人与人之间的关系，具有十分重要的意义。

诗人说，没有任何一个人是一座孤岛。在现实生活中也一样，如果大家都抵制、排斥一个人，那么这个人办起事来必将会感到绊手绊脚。如果这样，一个人即使能力再强，也无法在人堆中单打独斗，聪明女人同样如此。

一个在社交上独立的女人，必须要有一个属于自己的圈子，而不是仅仅作老公的妻子，加入他的交际圈。另外，拥有自己的交际圈，社交生活才能越来越丰富和成功。聪明的女人善于创造和经营自己的交际圈，她们在多个交际圈中运筹帷幄，这不但是聪明女人自信的表现，也是丰富生活的重要体现。女人要成



功，人际关系是否协调是一个很重要的影响因素。

珍妮是美国一家大公司的职员，做的是初级会计的工作。在公司内部机构几经调整后，她感到对各方面的工作都能应付自如了。她希望能从西部调到佛罗里达州去，以便拥有更好的前途。

不过，她与那个州的各家公司没有任何联系，所以只能通过写信和职业介绍所来和她所知道的一些公司联系。但是，她未获得满意的结果。于是，珍妮决定通过关系网来办这件事。她动脑筋搜寻了一下自己所能利用的各种关系后，列出了一个分类表。从这个分类表中，她选出可能获得帮助的一些关系。然后，她记下了这些人，他们直接或间接地同她想去的佛罗里达州都有联系，并且同会计公司有联系。最后，她又进一步考虑，这些人中哪些人同会计公司的联系更加密切。她最终选中了两个人：一个是她的老板史密斯先生；另一个是她妹妹的好朋友布克。

珍妮下一步的行动，也是最重要的一步，就是想办法让帮助自己的对象首先获得自己的帮助。一旦做到这一步，那么对方就会以报答的方法来帮自己实现愿望。

珍妮通过妹妹得知，布克对参加一个女大学生联谊会很感兴趣。于是，她就找到了自己的一位好朋友富兰特里蒂，因为这位好友的妹妹埃莉丝正是这个联谊会的成员。珍妮结识了埃莉丝，通过埃莉丝的介绍，布克见到了联谊会的主席，并顺利地成为该会的委员。布克为此专门举行了一个庆祝晚会，并在晚会上把珍妮介绍给了她的父亲。尽管她父亲同在佛罗里达州的任何公司都没有直接联系，但作为律师的他，在那里的律师圈子却是很有声望的。

不久之后，通过布克父亲的一位朋友的帮助，珍妮找到了佛罗里达州一家职业介绍所的总经理。在那位总经理的热情推荐下，珍妮终于如愿以偿，不仅顺利调到了佛罗里达州，而且得到了一个十分满意的职位。

聪明女人应该运用自己身边的各种关系结识不同的人，扩大自己的交际圈，并且通过自己的智慧和维护，让自己能够充分融入其中，并获得成功。

商界有句名言：一流人才最注重人缘。其实这句话的意思也就是：最注重人缘的人，才能成为一流人才。生命中有很多际遇，生命的奇妙也就在这里，你永远也不知道自己此刻遇到的人会在自己的生命中扮演什么样的角色，所以，应该建立良好的社会关系网，与身边的人保持好的关系，在事业上互相帮助，属于你自己的良好人脉关系网将是你职业生涯的第一桶金。有调查数据显示，在职场中工作超过5年以上而需要换工作的人中，依靠人脉资源调动工作的超过了70%。

不管什么人，如果没有良好的人际关系，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。广结人缘，其实就是在给自己制造良好的人际关系网。只要是



在社会中生存，就必然离不开与别人交往合作。

金秀在一家大公司做销售经理，两年后她辞了职，提出的惟一请求是，允许她继续使用公司配备的手机号码。“在这家公司工作两年，人脉是我惟一的资源。如果换了手机号，原来的朋友、客户很可能找不到我，那我就真是一无所有了。”金秀这样解释。

金秀辞职后，摇身一变成为一个工业园的高级顾问，所谓顾问，其实就是向那些有兴趣到这个工业园投资的商家宣传，介绍合适的项目，最终说服其在工业园区投资设厂，并为他们争取尽可能优惠的条件，从而赚取不菲的佣金。短时间内，金秀就为工业园区陆续引进了几个大项目投资。后来，她还同时兼任附近几个工业区的顾问。她名片上的顾问头衔每增加一个，收入就增长一倍。

拥有好的人脉关系是现代生活不可缺少的部分，俗话说，多个朋友多条路。但是人缘不是鸟儿，不会自己飞来。要建立一个好人缘，支起一张人际关系网，你必须积极主动。一味地谈理论是没有用的，必须行动起来。

另外，聪明女人要注意的是，每个人都有独特的优点。所以，在构建人际关系网时，一定不能太过单一，也不要完全局限于自己的同行或具有共同爱好与兴趣的人。最关键的是要能做到优势互补，既能使自己的优势为其他人提供必要的帮助，又能使其他人的优势给自己带来好处。

借别人的力量办自己的事情

一个人本事再大，也不能完成所有的工作，纵使浑身是铁，又能打几根钉呢？富于挑战、思维跳跃、观念超前的人当然明白这个道理，于是他们扩充自己的大脑，延伸自己的手脚，借外力助自己成功。处于现代社会中的聪明女人，更应该学会借别人的力量办自己的事情，只有这样才能事半功倍，获得属于自己的成功。

（1）借别人的名气。

“名人效应”是一种常见的社会现象，也是令人梦寐以求的无形资产。只要找到了“借”的创意，就获得了打开“宝库”的金钥匙。

美国某出版商有一批滞销书久久不能脱手，他想出了一个主意：给总统送去一本书，并三番五次地征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”出版商便借总统之名大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”



于是，这些书一抢而空。

不久，这个出版商又有书卖不出去，又送一本给总统，总统上过一回当，想奚落他，就说：“这书糟透了。”出版商闻之，脑子一转，又做广告：“现有总统讨厌的书出售了。”不少人出于好奇争相抢购，书又一售而空。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不做任何答复，出版商却也大做广告：“现有令总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，出版商却借总统之名大发其财。

(2) 借别人的权威。

当代科学技术迅速发展，科学知识极大分化，个人已不可能独立地通晓一切知识领域，而人们的求知欲又十分强烈，这就必然形成对各领域专家、权威的崇拜心理，这些权威人物的发言自然比一般人有效得多，更容易使人信服。

平常人经常附和比自己优秀的人，或是权威者的意见和判断，特别是在不太认识的人或不懂的事物前，自己无法判断并下评语时，这种倾向尤其明显，这就是心理学上所说的“权威效应”。

如果要让一个完全没有主张，也没有判断力的人来附和你的意见，可以巧妙地运用“权威效应”法，也就是说，当一个人的心理像一张白纸时，向他提及“伟大的人物或名人的意见来判断”，原本白纸状态的他就会倒向你这边了。

根据各种心理学实验，可以确定利用名人的权威是有效用的。有一个心理学家做了一个实验，他让被实验的人听两种不同的音乐带，一种知名度不高，另一种屡获评论家的推荐，听完之后，要被实验者说出哪种音乐带较好。结果发现，被实验者纷纷指出：“两者比较起来，前者似乎毫无价值。”很显然，这些被实验的人受到了很有名气的音乐评论家意见的影响，而所谓的“名气”往往都隐藏着某种陷阱。所以，实验的结果是，大多数被实验者的意见都与评论家的意见相同。

利用名人权威效应，说服者应努力提高自己的权威性，这就需要在专业性和可信性上下功夫。聪明女人既要提高自己的知识水平，又要诚恳待人，这样才能在众人面前树立威信，产生“权威效应”。

(3) 借别人的才干。

汉高祖刘邦是一个借别人才能的高手。一次，在他平定天下大宴群臣时，问在场的文武百官：“各位知道项羽是有胆识，懂战略战术，又英勇善战的将军，我自愧不如。可我能打败他而得天下，这是为什么呢？”高起和王陵大声回答道：“陛下能在胜利后与全体将士共同分享果实，而项羽却嫉妒立功的将领。他不喜欢有头脑、有能力的人，打了胜仗也不给封赏，得了土地也不肯赐予部下，人心向背这是项羽不抵陛下之处。陛下得人心故而胜利，项羽失人心故而失败。”



刘邦却笑着说：“你二位只知其一，不知其二。论运筹帷幄，决胜于千里之外，我不如张良；论镇国、爱民、策划军需供给，萧何有万全之才，我自知不如他；论统率百万大军，攻无不取、战无不胜是韩信的专才，我甘拜下风。但我能善任这三杰，让其各自发挥才能，这是我取天下之道。而项羽不懂用人，又不能容人，部下又缺少有才之士，连惟一的贤臣范增他都事事猜忌、处处防备而弃之不用，这正是他失败的原因。”

一席话道出了自己的心得，刘邦真可谓贤明多智。无独有偶，四百年后，又出一位刘备，他能因地制宜，因人而异，善用部下长处，借别人的智慧而获得胜利。比如，他得张松西蜀秘图后，欲图之为立国之本。他与孔明商量后，决定兵分两处，一处取西蜀，派庞统为军师，黄忠、魏延为将军、法正，因孟达熟知西蜀内情故用之为内应，文臣武将各胜其职，滴水不漏；另一处守荆州，此乃战略要地，不能疏忽，留孔明总管荆州事务，又派熟悉荆州地利、人情、军情的大将关羽、张飞听从孔明指挥。留守也文武齐备，各司其职。这样刘备就可在确保大本营不失的情况下，挥师取蜀。胜了可尽占两地之利，东拒东吴，北抗曹魏；败了退守有据。这种用兵方法，体现出刘备卓异的办事才能。

借别人的才干不是男儿英雄的专利，作为支撑现代社会半边天的聪明女人更应该学会借助别人的才干来获取自己的成功，因为女人在社会上各方面总体上弱于男士，所以这是必经之举。

（4）借别人的资本。

靠一分钱一分钱地积攒，不仅时间漫长，而且也很容易错过机遇，所以，在进行艰苦的原始资本积累的同时，还应当善于借用别人的钱来为自己赚钱。现代有许多赤手空拳闯天下而成功的大老板，日本角荣建设公司董事长角荣便是其中之一。

在发迹之前，角荣长期专心经营“没有资金赚大钱”的生意，费了好长一段时间才想出一套“预约销售”的方法。这个办法是譬如有人要卖某处山坡的地上物时，他就前去找买主，一旦找到，他就跟买主接洽。他说：“那座山上的木料价值有100万元以上，主人现在有意以80万元脱手，请你把它买下来，两个月内保证赚一成。超出一成利润时，超出部分由我所得，如果赚不到一成时，我可以赔你一成的利润。”角荣又让有钱的朋友给他做连带保证。如果买方把它买下来，买好之后，角荣就代买主销售，如此他往往以买价2倍左右的价格脱手。对买主来说，两个月就有一成的利润，而一成利润比一年的银行利息要多得多，而且有保证，安全可靠，因此找买主并不困难。

这项预约促销的方法，虽然需要有一点社会信用才能办得到，但如果你有信用，有人替你保证，你只要有诚意和勤于跑腿，这项事业就可以日益壮大。在百



业都需要大本钱经营的今天，角荣做这项不要资本的生意确有一套，并且颇有所获。他本来一无所有，经过10年的努力，就是靠着这种高超的“借术”，赚取了10亿日元。

聪明女人应该懂得，自己的口袋里的钱永远不可能足够多，要办成什么大事，只能依靠别人口袋里的钱，利用别人口袋里的钱将事情办成才是真成功。

（5）借别人的经验。

“他山之石可以攻玉”。做事时借鉴别人的经验是十分必要的。唐太宗是最出色的借鉴大师。某年，宰相房玄龄上奏：“刚才我检点兵器库，发现库存少于隋代，请陛下降旨，尽快补充。”唐太宗听后答：“要抗外敌，兵器库必须充实。然而今天的当务之急是用心于国内发展，改善人民生活，国家需休养生息，隋炀帝之所以灭亡，不在于他兵不精，将不广，而是因为他舍仁义，招民怨所致。我们不能重蹈覆辙呀！”

太宗曾对左右说：“所谓长生不老之术，乃神仙鬼怪之流的谎言，人间根本不存在，秦始皇在位时，虽广求神仙之药，却让方士代为尝之；汉武帝亦惑于仙术，故意将女儿嫁与方士，但得知是骗局而杀方士，并连累很多人，我们一定要从中吸取教训。”他常说“以古为镜可以知兴衰，以人为镜可以知得失”。可见唐太宗确是一个懂得以前人失败为鉴，反省自己的成功者。

“失败乃成功之母”，这是一句传扬万年的哲理名言。聪明女人必须懂得，做事要想获得成功，就不要害怕遭遇失败；要善于从他人的失败中吸取教训，为下次的拼搏做好充分的准备。

盘点和拓展自己的人脉资源

“人脉”是一种资源，在某种程度上是用之不尽的。但对于个人而言，这种特殊的资源也是有一定限度的。“人脉”作为一种资源，有显性的，也有隐性的。就比如石油有探明储量和可采储量一样，探明储量不一定能开采得出来，而在当前的技术条件下，可采储量才是能够为人们所利用的。

人脉资源是一种人际交往中社会资源的流行提法，实际上就是你交往的圈子。女人除了“外交”圈子，还有一个“内部”圈子，那就是家庭圈子。在自己小家中的角色是母亲和妻子，围绕这个角色你要承担责任；从家庭这个单位扩展出去，在翁家是媳妇，在自己大家庭里是女儿，在家族里还要扮演其他角色。



如果你仔细盘点，实际上你的交往范围是相对固定，也是非常有限的。在一段时间内，你总是在每天的那个时间遇到相同的人。时间长了，交往就变成机械的，没有了新鲜感，一切都在固定不变的轨道上运行。这样的人脉资源是相对固定和有限的。如果不甘于平庸，就必须不断拓展新的交往圈子，积累新的人脉资源。

那么，聪明女人应该怎样盘点和拓展自己的人脉资源呢？

(1) 多样性。

多样性要求我们首先要在人脉的数量上占优势，同时在他们的职业分布与认识这些人的途径上有差异，单一的职业分布与单一的认识渠道显示过度的同质化，并不能显示太高的人脉质量。那么，一个常用的盘点、衡量方式是，很多人可能有收名片发名片的习惯，你回家把名片拿出来把它分分类，每一类职业放一堆，你看总共可以放几堆，比如你能分成八堆，每一堆还差不多高，表示你的社会关系类型比较均衡。

然而，拓展人脉资源不能只顾职业的发展，事业的成功，而忽视生活的丰富多彩和应急需求。比如，有的人尽管在你的职业、事业上起不到什么作用，但是，他们却是你家长里短、柴米油盐日常生活中的好帮手，你不应该忽视他们。

另外，人脉资源还要重视心智方面的需要。比如，你应该结交一些专家、学者、教授、销售实战英雄、小诸葛等，定期与他们交流，将会使你受益匪浅。你百思不得其解的难题，他们的片言只语可能会给你指点迷津。选择的基本标准是，他们是比自己优秀的人。这样做，不过是要懂得“近朱者赤”，和什么人交往，就可能会变成什么样的人的道理而已。

(2) 真实性。

平时我们对开发关系还比较重视，但我们很少付出的是，在我们没事的时候注意维护关系。好朋友之间没事打一个电话，“干么呢？”“没事，想你了。”这是一般女孩子会做的。从社会资本的角度来说女性的水平比男性高，不仅表现在外部，就是在家里也是这样。无论是小男孩还是小女孩，找妈妈的时候是比较多的。社会关系的维护，其实是在长期没事当中的维护，然后有事情的时候人们有一种情感和道义上的压力应该帮你这个忙。如果说你一个好友，一年半载没联系，这好友跟你的情感必然会疏离，其真实性也会大打折扣。

人的关系是用朋友之间长期共享的知识、经验来维护的，共享的经验会成为友谊的主要内容。比如，你要有一两个真性情的朋友，哪怕他们性格粗糙甚至低俗，但他们可以骂得你狗血喷头，让你有片刻的清醒。你还应该有一两个善于倾听的伙伴，他们是你倾诉的对象，成功时他们与你一起分享，挫折时他们与你一起分忧。你甚至还应该有一两个好抬杠的伙伴，他们总是与你的观点相左，但你总能从他们的荒谬言论中汲取必要的营养。这些没有“伪装”的朋友是很有价



值的。

(3) 平衡性。

人脉资源要平衡物质和精神方面的需要。有很多的女人，尤其是你当领导的话，你会发现，你在社交中间是挺被动的，因为当领导是资源的掌握者，不会主动去求助于人。一直到什么时候才会主动呢？一直到退休那天才比较主动。检查一下你在人际交往中，你是主动还是被动。平衡性还有另一层意思：是你帮别人的忙多，还是你求别人帮忙多，如果你经常求人帮忙，而自己帮不上别人的忙，这也是失衡。

(4) 结构合理性。

人脉资源的结构要科学合理。比如，性别结构、年龄结构、行业结构、学历与知识素养结构、高低层次结构、内外结构、现在和未来的结构等。不少女人的人脉圈子结构太过于单一、单调，导致了人脉资源的质量不高。比如，有的人只重视公司内部的人脉资源，而忽视了公司外部的人脉资源，造成圈子狭窄，信息闭塞，坐井观天。有的人只重视眼前的、现在的人脉资源，而忽视了未来的、今后的人脉资源，结果，随着职业和事业的发展以及环境的变化，造成关键时刻人脉资源缺位断档，临时抱佛脚往往效果不好。

(5) 人脉资源的深度、广度和关联度。

人脉的深度即人脉关系纵向延伸的情况，达到了什么级别，哪些是知心朋友，哪些是泛泛之交；人脉的广度即人脉关系横向延伸的情况，范围有多广；人脉的关联度指人脉关系与个人所从事行业的相关性和与你的事业、生活直接的相关性。人脉资源既要有广度和深度，又需要关联度，可利用朋友的朋友或他人的介绍等去拓展你的人脉资源，从长远考虑，千万不要有人脉“近视症”，需要关注成长的空间。

成功 = 85% 的人脉 + 15% 的知识

至今为止，世界上在两个领域都获得过诺贝尔奖的只有两个人，美国化学家莱纳斯·鲍林就是其中之一。鲍林在 1954 年获得诺贝尔化学奖，又在 1962 年获得诺贝尔和平奖。他被誉为 20 世纪最杰出的天才人物之一。

在谈论自己取得这些开创性成就的原因时，鲍林既不把它们归功于自己出色的头脑，也不认为是运气使然，而是归结于自己的交友广泛：“拥有一个好点子



的最佳途径就是要有许许多多的点子。”而这些许多的点子，大多数都来自你的朋友。

世界人际关系专家卡耐基说：“成功来自 85% 的人脉关系，15% 的专业知识。”哈佛大学曾经针对贝尔实验室顶尖研究员做过调查。他们发现，那些处于管理顶层的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于顶尖人才会采用不同的人际策略，他们往往把时间用在与那些在关键时刻能够帮助自己的人培养良好的关系上，以便在面临问题时更快地化险为夷。

在 21 世纪的今天，专业化分工越来越细，组织、产品和营销等有关方面所涉及的学科也越来越多，你不可能样样精通，这就意味着，个人的成功将取决于他能否借用别人的力量来超越自身技能的局限。所以，丰富的人际关系有助于你形成对问题更全面、更公正、更有创造性的看法。当有些人的经历与你不同，你和他们交换信息或技能时，就是在互相向对方提供独特的高价值资源。

临时抱佛脚的人往往都在遇到棘手的问题时，才会努力去请教专家，之后却往往因没有回音，而白白浪费时间。人脉资源强的人则很少碰到这种尴尬，这是因为他们在平时还用不到的时候，就已经建立起丰富的资源网，一旦有事请教立刻便能得到答案。人脉资源网络具有弹性，每一次的沟通都将为这个复杂的资源网多织一条线，渐渐地就会形成一张大网。

所以，聪明女人平时不能只注意对自己专业能力的培养，还要注意对人脉资源的积累与利用，不要等到需要帮助时，才发现自己平时交友太少而孤立无援，悔之晚矣。

很多人都知道比尔·盖茨之所以成为世界首富的原因，是因为他掌握了未来世界的大趋势，还有他在电脑技术的天分和执著。然而，事实上比尔·盖茨之所以成功，除了这些原因之外，还有一个关键就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。让我们来领略一下比尔·盖茨的人际关系法则吧。

(1) 利用自己亲人的脉资源。

他 20 岁时，通过母亲的关系签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM 签的。

(2) 利用合作伙伴的人脉资源。

大家都知道比尔·盖茨最重要的合伙人——保罗·艾伦与史蒂芬，他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。

(3) 发展国外的朋友，让他们去调查国外的市场，以及开拓国外市场。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开拓日本市场。