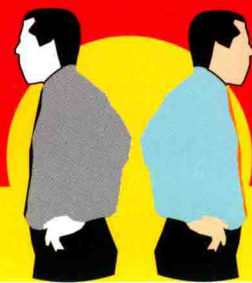




献给性格 内向人的礼物

温爽 著



人际关系跟我学

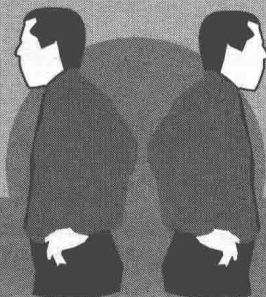


中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS



献给性格 内向人的礼物

温爽 著



中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

献给性格内向人的礼物/温爽著. —北京: 中国财富出版社, 2014. 11
(华夏智库·金牌培训师书系)

ISBN 978-7-5047-5387-8

I. ①献… II. ①温… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 228947 号

策划编辑 刘淑娟

责任印制 方朋远

责任编辑 刘淑娟

责任校对 杨小静

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010-52227568 (发行部) 010-52227588 转 307 (总编室)

010-68589540 (读者服务部) 010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978-7-5047-5387-8/C·0180

开 本 710mm×1000mm 1/16 版 次 2014 年 11 月第 1 版

印 张 13.25 印 次 2014 年 11 月第 1 次印刷

字 数 190 千字 定 价 32.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换



推荐序

毕业20年同学聚会上，大家热切交流。有位女同学，已经做到建材行业的龙头老大，当之无愧的成功人士，行事低调，为人谦和。问起她的成功之道，她的分享很简单，但在同学之中引起很大共鸣。其中她谈到，自己非常感恩。因为一路走来，除了自己的努力，她感触最深的是一生遇到很多贵人。每当自己需要帮助的时候，总能找到帮助自己的人。所以，她现在也乐意帮助别人。

随后，我们细细探讨这个话题，为什么别人愿意帮助你，你现在又愿意帮助哪些人？

这位成功同学回忆自己在大学期间，一个农村来的女孩，既不漂亮也没背景，自己大学期间最爱做的就是参与各种班级、系里、学校的活动，从给师兄师姐打杂，到自己指导师弟师妹工作。其间认识了很多人，拥有了很多朋友。本来毕业时包分配，但由于受到一位南下师兄的指引，毅然来到深圳，勇敢地走出第一步。初到深圳，自己一点儿也不感到孤单，就是因为有熟悉的朋友。

她还提到在创业路上，得到很多陌生人的帮助。一开始自己也不清楚陌生的朋友为什么愿意帮自己，只是觉得或许是自己运气好，总能遇到贵人。当自己有了一定基础之后，也会有人求助于她，她也会帮助其中一些人。慢慢地她感觉到，其实心态健康、素质良好的人内心深处都是乐意帮助别人的，因为给予是快乐的。人们会更乐意帮助那些有想法并努力付诸实施的人，因为他们希望感受到帮助别人的成就感。也就是说，在人与人相处中，别人是否帮助自己，更多时候取决于自己是否能感染别人并让别

人乐于帮助你，乐于为你提供举手之劳。

如今，“网络时代”和“圈子时代”已经到来，如何才能更好地迎合这个时代呢？“个人英雄”和“单打独斗”显然已经过时。从事人力资源工作多年以后，逐渐发现：一个人，要成才，需要能力；要成功，需要人脉。古语说得好：“一个好汉三个帮。”在外企工作多年，更感受到老外其实一样非常重视“人脉”，Networking（人际交往）同样是外企高管们挂在嘴边的重要内容。

很开心读到《献给性格内向人的礼物》一书，书中将人们需要多年领悟的道理变成可以操作的流程和手册。本书的价值不仅仅是旁征博引人脉的重要性，更是细致入微地提供了很多可实操的工具。相信这份盛宴能给予更多人更直接更有效的帮助。

作者温爽，是让我感觉“可爱”和“值得信赖”的“小朋友”。他的出身并不高贵，甚至有些低微，但他身上始终散发着正能量，使得他能聚集很多人气，总能遇到“贵人”相助，他的事业也蒸蒸日上，通过本书，我才感受到小温取得成就的重要“秘诀”——人脉。

总之，《献给性格内向人的礼物》一书是很多渴望成功的人士值得一读的。

麦当劳前任人力资源总监 刘阳

2014年5月



前 言

商业伦理学告诉我们，商业最终是人与人之间的商业活动，商业最终的原点是人。有人参与就会有关系产生，尤其在重视情感、重视关系的中国！人脉即财脉！懂得这个深刻道理的，不仅仅是中国人，也不仅仅是小商小贩。前世界首富比尔·盖茨早深谙此道！并以最直接的人脉关系，做成了平生的第一笔单。

比尔·盖茨 20 岁时还是名在大学读书的学生，没有太多的人脉资源，就是利用他母亲的关系，签到了第一份合约，这份合约是跟当时世界第一强的电脑公司 IBM 签的，从而赚到了他人生的第一桶金，完成了资本的原始积累，为他之后开创的辉煌奠定了基础。

比尔·盖茨利用自己亲人的人脉关系掘取了第一桶金，他还利用合伙人的人脉使事业跨上一个新的台阶。他最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂夫·鲍默尔，为微软贡献了他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。现任微软 CEO 的史蒂夫·鲍默尔的人脉资源使微软能够找到更多的技术精英和大客户。1998 年 7 月，史蒂夫·鲍默尔出任微软总裁，随即前往美国硅谷约见自己熟知的 10 个公司的 CEO，劝说他们与微软成为盟友。这一行动为微软扩大市场扫除了许多障碍。

人脉资源对自己事业成功的重要性是很多成功人士的共识。美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“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。”斯坦福研究中心也曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5% 来自知识，87.5% 来自关系。二者的结论不谋而合，所以，无论你在什么领域，从事什么职

业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程。在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”这句话并非说不需要专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”

台湾证券投资界的杨耀宇将人脉系统发挥到了极致。他曾是统一投资顾问的副总，后退出，为朋友担任财务顾问，同时担任五家电子公司的董事。其身价近亿元。为什么凭他一名从台湾南部北上打拼的乡下小孩，能够快速积累财富？杨耀宇说：“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”

现实生活中，人与人之所以差距如此之大，和自己的“人脉”有很大关系。一个人的力量是有限的，要想获得成功，就得找到能够帮助你的贵人，俗话说：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如高人指路。”社会中诸多的“同乡会”、各种晚宴以及名目繁多的party，他们真的仅是简单的聚会吗？当然不是，他们是为了结识更多的朋友，积累更多的人脉。那些穿着正装开着高级轿车在各名牌大学校园里参加各种学习班的商务人士，增加学识只是一方面，更重要的是为了广交朋友，拓展自己的人脉圈，从而壮大自己的事业。而那些“企业家班”“金融家班”“MBA班”的学生，交朋友可能比学知识更为重要。

人脉才是王道，我们应该利用人脉缔造我们事业的辉煌！希望本书的出版为那些还在成功路上苦苦探索、艰难跋涉的人们带来一些启示！

在此感谢我最亲密的合作伙伴对本书的支持：刘江平、王小靳、许燕珠、王俊松、肖素梅、高科、黄奋太、练兴伟、周俊杰、顾飞霞、李启法、郭贤勇、卢定萍、胡逸梅、陈晓君、马梦云、张应、李佳、温小品、张丽君、韦联甫、冯华艳、黄凯宇、吕六六、周超、董彩虹、黄静雯、吴继芳、李恩、邓文、胡大为、张宝、朱景兵、陈颖丽、刘宁蓠、江永欣、



欧艳、龙海军、邱耿知、朱丹、张杰、孙仕祥、康小红、郑微、程远安等。

作 者

2014 年 5 月



目 录

上篇 塑造和包装自我——你的形象价值万金

第一章 盘点自己,看清长短得失	3
有什么别有大毛病,缺什么别缺精气神	3
盘点自己是为了“知己”,设计人脉需要“知己”	9
明显是优势,但不一定都能用得上	11
个人形象问题及其对于打理人脉的作用	13
一个人的魅力主要体现在内在气质和素养上	16
笑脸迎人,积极传递正能量	19
任性和随性是经营人脉关系之大敌	23
第二章 打造人际交往的需求价值	27
人脉关系中的“求同”和“求异”原理	27
病得死,累不死,打造自己的“利用价值”	29
不怕被利用,就怕你没用	30
所有的人都想从人脉网中得到愉悦和满足感	32
帮人等于帮己,投资人脉不吃亏	34
关注那些急需要别人帮助的人	38
推销自己就是展示别人对你的需求性	42

第三章 使短板不短,甚至成为长板 44

加深对自己的了解,知己之长,更要知己所短	44
重新定义自己	47
从别人眼中找到真实的自我	50
提高自己的个人魅力	53
不要迷失自己	56
正视自己的优缺点	59
是否具备积极心态	62
认识自己,再改变自己	65

中篇 从人脉规划到成型——构建适合自己的人际网络

第四章 好的人脉需要好的策划 71

不得不知的“圈子性格”	71
不要成为圈子中的异类	73
无所谓争辩不要也罢	76
提升他人的自我价值感	80
洞察人性,处处为别人着想	84
明白别人的难处,为人分忧	87

第五章 行动是让想法变成现实的保证 90

你要的机会什么样	90
做好准备,等待机会的降临	93



时机不到时要懂得坚持	95
积极表现才能赢得机会	99
与其消极等待,不如积极创造	102
机会要争取,更要利用好	105
第六章 人脉无易事,全靠动脑子	108
对方的谈话体现内涵	108
随身物品无声泄露内心	112
想要别人透彻地了解你,就要保持适度的神秘感	117
点拨关节点,委婉地给对方施加压力	120
屈身引客,以尊重换尊重	124
感谢告诉你缺点的人能轻易获得对方的好感	126
君子者,要成人之美	128
下篇 保持人脉活性状态——人际网络需要精心维护	
第七章 维护人脉关系的成本	133
说话的成本很低,多在说话上要效益	133
巧说话,缩短心理距离	136
找个人,牵一根“红线”	141
分享是获得无形力量的最佳手段	143
平时多走动,急事有人情	146
与你的敌人握握手,做朋友	149
送礼的学问	152

第八章 让人脉富有活性	157
找到对你有利的圈子	157
用分享理念拓展人脉圈	161
快速打入别人的圈子	163
让名片为自己引路	166
为计划列个“寻人表”	168
善于容忍别人的小毛病	171
坚决剔除自私自利只会找麻烦的人	173
第九章 既要主动出击,也要守株待兔	177
消极被动的人不会有好的人脉关系	177
别一个人用餐,吃饭是套牢他人的“幌子”	180
遭遇分歧和矛盾时如何做到不伤情分	183
事实胜于雄辩,出实绩,少争辩	187
不发火,你就无敌于人脉圈了	189
混社会,要诚信,不要轻信	192
耳聪目明结善缘,留心你的陌生贵人	195

上篇 塑造和包装自我

——你的形象价值万金

影响我们人际关系的因素很多：有外界的，有自身的，但真正的因素在于我们自己，在于我们自身的塑造。在于我们是以一种怎样的形象出现在他人面前，在于我们是否拥有打动或者是吸引他人的个人魅力。俗话说得好，外因还需要内因起作用。我们要想缔结建立良好的人际关系，结交到改变自我一生命运的贵人，首先要做的就是改变自己。



第一章 盘点自己，看清长短得失

能否让陌生人变成自己生命中的贵人，并非等着贵人来提携你，而在于我们自己要创造出让贵人发现你，并觉得你值得提携的机会。客观地认清自我，发现自我的优缺点，表面上是在完善自我，事实上也是在创造一个让贵人走进你、提携你的机会。

有什么别有大毛病，缺什么别缺精气神

在与他人交往过程中，除了一些难以宽恕的不良习惯之外，阻碍最大的莫过于自我的精神面貌，即精气神。通常，我们在与他人交往时是先从外部形态开始的，即从对方展现给我们的外在形象及精神气度开始的，如果“精气神”不佳，又怎能在他人心目中留下好的印象，又怎能有利于接下来的交往，并形成很好的人际关系呢？

一些不良的习惯、毛病较为容易克服，但是如何培养自我的精气神呢？只需在人际交往中摆正自我的态度即可。

如果我们在社交中无法改变别人对我们的态度，那么我们得首先改变对待自我的态度，这就是摆正自我的心态。现代社会，你要想在人际关系中立于不败之地，心态不正是万万不行的。

那么，在人际交往中，首先要拿出怎样的心态呢？两个字：自信。自信是人类的一大美德，是最能克敌制胜的法宝。自信可以鼓舞人。社交中，与一个充满自信的人来往，你会备感轻松愉快；即使遇到困难挫折，他们也会以乐观自信的态度去对待、克服，因为这种人格力量本身对别人



也是一种鼓舞。

自信是我们向世人展示的名片，是我们展示在众人面前的一种积极生活态度。这张名片使得我们能够将心中的阳光洒向朋友，驱除他们心中的消极因素。作为拥有良好人脉网的首要原则，自信的力量难以估算。学会培养自信，才能从容地面对生活中的各种磨难，为自己的成功奠定基础。

有一个大学生仅凭一张纸条打败了所有竞争者而谋得一份体面工作，并在短时间内为自己的人脉积蓄了众多资源，这张纸条的内容只透露出一个信息，那就是——自信。

在中国经济陷入大萧条的那段时期，很多人下岗失业，多数刚刚毕业的大学生更是为了找到一个合适的工作而苦恼。而就在这样一个大环境下，却有一个大四学生打败了所有的竞争对手，在一家很有名气的大公司里谋得了一份职业。这个学生并没有高人一等的专业能力，更没有丰富的工作经验。那么他到底是靠什么成功的呢？

面试那天，男孩虽然提前一个多小时就赶到那家公司，但是他发现前面排队的人已经不下30人。他心里很清楚，这个公司只需要一个名额。于是他灵机一动，写了一张便条交给让他填写资料的工作人员，并对她说：“麻烦您帮我把这个纸条交给您公司的面试经理好吗？”工作人员非常诧异，但还是爽快地答应了男孩的请求。当经理打开纸条的时候，发现上面工工整整地写有一行字：您好！请您在面试第三十五号之前不要作出任何决定，因为我就是第三十五号。出于好奇，经理果然没有在三十五号之前决定录用的人选。当经理见到男孩的时候，只问了一个问题：“能给我一个录用你的理由吗？”

男孩微微一笑，镇定地说：“您知道，现在这个时期，任何地方都充满了恐惧和担心，人心总是飘忽不定的。虽然我本身并没有比其他人更加



优越的条件，但是我却有着了一颗自信与坚定的心，而且仅仅凭着这一点，我相信在日后的工作中一定不会让您和公司感到失望，我更加相信您会给我和公司一个同样满意的答案的！”

最后，这个男孩不但被录用了，而且不到三个月，他便被提拔为经理助理。他的自信成功地展示在经理面前，毫不畏惧。假如不是那张便条，男孩很有可能会无功而返，更加重要的是，经理也只能成为他人一生中一闪而现的过客，而不是自己的贵人。

因此，想要不断地给人脉注入新生力量，就别忽视了自信这个重要因素。自信不仅是一条做人的法则，而且还是一条社交的法则。

没有自信的人，不会得到别人的信任，当然别人也不会帮助他成功。作为一个想要获得人脉的年轻人，就应该培养自己的自尊自信，使自己即便从事别人认为“卑贱”的工作，人格也显得高贵，与各式各样的自卑绝缘。遗憾的是并非所有人都能够拥有自信，很多人终其一生，都不知自信为何物，浑浑噩噩地度日。因此，要想拥有自信，首先你必须学会对自己宽容。列出一张表格，写上你曾经顺利完成的事情，当你想到自己以往的成功案例时，自信心会随之倍增。

拥有足够的自信绝对可以使你在人际交往过程中成为一颗璀璨明星，这种光芒在照亮自己的同时，还能帮助你吸收到更多的能量，为你的人脉网建立更加有效的连接点，助你走向成功之路。

包玉刚一条破船闯大海，当年是人们茶余饭后的谈资。但他并不在意别人的怀疑和嘲笑，他相信自己会成功。他抓住有利时机，果断决策，不断发展壮大自己的事业，终于成为雄踞“世界船王”宝座的华人巨富。他所创立的“环球航运集团”，在世界各地设有20多家分公司，拥有200多艘船只，其载重量超过2000万吨。拥有资产达50亿美元，曾位居香港十