

好人脉 是处出来的

HAORENMAI SHI CHUCHULAI DE

如何进行有效社交并经营优质人脉



冠诚◎著

花80%的精力经营20%的重点关系
一本书讲透直接高效的人脉黄金法则
帮你搞定所有难搞之人

好人脉 是处出来的

HAORENMAI SHI CHUCHULAI DE

冠诚◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

人际沟通心理学：好人脉是处出来的/冠诚著. —

郑州：郑州大学出版社，2017.8

(“绘世”人生心理学丛书)

ISBN 978 - 7 - 5645 - 4535 - 2

I. ①人… II. ①冠… III. ①心理交往 - 通俗读物

IV. ①C912.11 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 149997 号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路 40 号

邮政编码：450052

出版人：张功员

发行电话：0371 - 66966070

全国新华书店经销

北京世纪雨田印刷有限公司

开本：145mm × 210mm 1/32

印张：10

字数：192 千字

版次：2017 年 8 月第 1 版

印次：2017 年 8 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 5645 - 4535 - 2 定价：35.00 元

本书如有印装质量问题，由本社负责调换

前言

我们所处的世界如同一张庞大而复杂的大网，利益、得失、情感皆被网罗其中。每个人就如同是这张网上的一个结点，当我们想要扩大自己世界的这张网时，就必须增加更多的“结点”，而这些“结点”其实就是人际关系中的关键人物，这种“关键人物”数量的多少，决定着你的人脉质量，决定着你能否成功，决定着你能否在这个复杂的世界中精进，迅速而准确地达到自己的目标。

本书不反对“真诚就有朋友”“善良自有人缘”的观点，但是如果经营，自己的人脉关系就是盲目而且混乱的。要处好人脉关系，从完善自己修炼自我，到与他人的交往中占得先机、懂得进退有度、把握节奏距离，每一步都是需要学习和练习，这样才能更加有目的地、清晰地建立自己的人脉关系网。当需要人脉时，自然能够寻得“贵人”，抢占先机！

人脉也是一种投资，因此更需要付出和经营。对于人脉，或许有些人仍然存在误区：认为那些具有一定地位或者在某方面有颇有建树的人才是有用的人脉。但是，我们也不能忽略，自己身边的亲人、朋友、同学、同事，也是我们不可或缺的人脉资源。他们与我们的生活息息相关，所产生的影响甚至要甚于那些颇有建树却与我们关系不深的“人脉”。“一屋不扫何

以扫天下”，我们身边最近的人脉关系尚且处理不好，又如何去经营那些遥远而又充满未知的人脉呢？

在日常生活中，你还守着仅有的那点人际关系“吃老本”吗？你还是只重视结交那些看上去对自己有利的人吗？你是否仍然沿袭着那些客套的关系？你是不是还是觉得朋友就是朋友、敌人就是敌人？

既然人脉是一种投资，就需要我们修炼出能够迅速辨别人脉质量的“火眼金睛”。如何让自己避免无用社交，提升自己圈子的质量与逼格，让自己的人脉真正能够发挥作用呢？

家庭、事业、婚姻等莫不需要人脉关系，你的微笑、语言、性格等莫不是影响人脉管理的关键因素，而礼物、恭维、忍让莫不是处好人脉的必备武器。本书就是教你如何发掘自己的优势，充分利用自己的资源，帮你维护原有人脉、开拓新的人脉。

本书详细地阐述了人脉的重要性，以及如何与各种各样的人建立关系、拓展关系等多层面的问题，旨在帮助读者拨开人际交往的迷雾，在复杂的世界中为每一位读者开辟出清晰快捷的人脉大道，做大家生活中过关斩将的帮手，让每一个人在人际交往中变得游刃有余，无往而不胜。

格局决定布局，布局决定结局！而你的人脉就是布局的开始！愿每一个读者都能由这本书开始，重新为自己的人生布局！

编者

目 录

第一章 没有人脉的人生寸步难行 / 001

没有处不好的人脉，只有不会处人脉的人 / 002

同道中人好说话 / 006

人脉就像一棵树，枝繁叶茂好乘凉 / 010

脸皮有多“厚”，人脉就有多“厚” / 014

友谊可以换来爱情，也可以换来人脉 / 019

识时务的人脉才是好人脉 / 024

第二章 你认识多少人不重要，重要的是多少人认识你 / 029

想要好人脉？那就先拿出最好的自己 / 030

低头，是为了更好地抬头 / 035

要找到人脉大网的关键结点 / 039

你的样子才不是求人办事该有的样子 / 044

人脉是互惠互利的平等交易 / 047

偶尔背背“黑锅”也无妨 / 051

第三章 不要把自己的人脉变成无根之树 / 055

圈子决定生活质量 / 056

说话很简单，关键在于谁说话 / 059

感情是廉价而又有高昂回报的投资 / 063

没有关系的人脉就不是人脉 / 067

人心是用人心换来的 / 071

滋补人脉，要下“猛料” / 077

第四章 顾不到脸面，自然得不到人脉 / 081

面子是个好东西，每个人都想有 / 082

人要是没有了脸，和咸鱼有什么区别 / 085

没什么比被人放在心上更有面子的了 / 089

面子不分大小，给了都好 / 093

面子也要“按顺序”给 / 097

荣誉是最好的面子 / 101

“不好意思”都是自己想的 / 105

第五章 你的人脉迟早会被不会说话的嘴毁掉 / 109

夸人几句其实并没有那么难 / 110

好听话又不要钱，你有什么舍不得的 / 114

恭维也要有技术含量 / 117

随便袒露心迹不是实诚是天真 / 121

积累人脉虽重要，但也不能来者不拒 / 125

骂了人别忘了给个“枣” / 129

第六章 人脉好不好，其实都写在脸上 / 133

揣摩上司的心思，是门学问 / 134

攻心有术，人脉尽收 / 138

爱笑的人，人脉不会太差 / 142

脸上看不出来？那就用耳朵听 / 145

对方锋芒毕露，你不妨以退为进 / 150

你那么厉害，应该不需要人脉吧 / 154

第七章 太过精明会毁了你的人脉 / 159

会示弱的人才不是真的弱 / 160

有时候，傻人真的有傻福 / 164

有时候中庸没什么不好 / 169

外圆内方，才能游刃有余 / 173

聪明的人不会让别人发现TA很聪明 / 178

把自己放低了，才显得别人更高 / 182

主动找“骂”才不是犯贱 / 186

不是什么关系都可以用 / 190

第八章 人脉不够，就不要轻易上商场 / 193

在商言商，在私言私 / 194

“商”“私”真的要区别对待 / 198

没有谋略的商战注定是失败的 / 203

人脉，其实就是一场场礼尚往来 / 207

论装笨的重要性 / 210

职场上也许没有朋友，但是有人脉 / 214

第九章 家庭也许不是你的背景，但肯定是你的人脉 / 221

没有什么人脉比亲情更稳固 / 222

互示真诚方为挚友 / 226

好朋友不一定要形影不离 / 229

尊老爱幼任何时候都不会有错 / 233

志同道合才能一起向前走 / 238

不痴不聋，不做家翁 / 242

有一种感觉叫一见如故 / 246

第十章 有一种奇妙的人脉叫爱情 / 251

一句“我爱你”并没有那么难说出口 / 252

讲真，喋喋不休真的会要人命 / 257

爱情再美，你也要记得“你是谁” / 263

斤斤计较的爱情怎么长久 / 267

夫妻也是相互扶持的战友 / 273

家是两个人的，家务也是两个人的 / 277

第十一章 这样做，你的人脉会被尽毁 / 281

“赶尽杀绝”的人连朋友都不会有 / 282

当对方出错的时候就是考验交情的时候 / 287

你不帮别人，别人怎么会帮你 / 291

背后放冷箭的不叫竞争叫自残 / 295

你的“青白眼”该治治了 / 301

不要在争斗中失了人脉输了自己 / 305

好人脉是“忍”出来的 / 310



第一章

没有人脉的人生寸步难行

不是每个人都有扎实稳健的人际关系，很多人苦于没有关系，以致办不成事情。其实关系是死的，人是活的，这个世界上没有打不通的关系，只有不够努力的人。

没有处不好的人脉，只有不会处人脉的人

不是每个人都有扎实稳健的人际关系，很多人苦于没有关系，以致办不成事情。其实关系是死的，人是活的，这个世界上没有打不通的关系，只有不够努力的人。

俗话说：“没机会创造机会也要上。”拉关系就是一个创造机会的过程，人生在世不要总是抱怨没有关系可用，你不去创造关系，难道关系还会主动找上门不成？

唐代大文豪韩愈在《劝学解》中说：“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随。”“业”是什么？业是一切我们想要从事、即将从事或正在从事的事情。拉关系同样是一种“业”，关系要拉得勤，要不然再好的关系也会疏远；拉关系要不厌其烦，这次热脸贴了冷屁股，说不定下次就无所不谈了。

拉关系没有想象中那么难，请人办事关键要诚恳主动，想尽一切办法去联络。有一些看似走不通的门道，其实绕几个弯、隔几个人，也就变得畅通了。即使真的

没有什么联系，还有毛遂自荐这一招，这是最后的一招，也是最实在的一招。一旦成功，这关系完全就是你的了。不要太过于相信所谓的中间关系人，本来和他没有什么利益关系，未必会尽力帮你。

薛仁贵是唐初有名的战将，曾经立下过赫赫战功，至今名垂青史，广为传颂。但是有几个人知道，薛仁贵之所以能够成为一名战功卓著的大将军，完全是靠他自己闯出来的。众所周知，唐太宗李世民手下名将众多，一般将领更是数不胜数，而当时薛仁贵只是一个没有任何官职的小兵。薛仁贵空有一身好本领，但是苦于无法施展，他有时会对其他小兵说：“只要让我见到皇帝，我就一定能说服他让我做先锋，凭我的本事，绝对能立下战功。”其他小兵听了他的话都纷纷嘲笑他，认为这简直是天方夜谭，区区一个小兵，怎么可能见到九五之尊的皇帝呢？可是薛仁贵并不这样认为，他每天都在盘算着怎么才能让皇帝看到自己，并让皇帝召见他，封他做将军。终于有一次，薛仁贵的机会来了。

唐贞观十九年（645年），唐太宗李世民由洛阳出发，亲征高句丽。高句丽派大将高延寿和高惠真率15万大军前来迎战。李世民设计将他们诱至安市城东南8里，双方展开决战。

李世民选了一个高坡亲自督战。薛仁贵也随军参加了这次战斗，当他看见李世民在高坡上亲自督战的时候，他知道自己机会来了。他知道一定要让高高在上的李世民清清楚楚地看到他在战场上的战功。当时战场上阴云四起，雷电交加，唐军将领刘君邛被敌军团团围困着，无法脱身，没有人能够靠近前去营救他。李世民见到这种情况很是着急，正要下令去营救刘将军，突然看到唐军中冲出一员身穿耀眼白袍的小将，手中握着方天画戟，腰挎大弓，大吼一声杀入敌阵。敌将惊慌失措，还没来得及分兵迎战，阵形已被冲散，士卒四散奔逃。唐军在那员小将的率领下拼杀过去，高句丽军大败。

战事刚一结束，李世民马上到军中询问：“刚才冲在最前面的那个身穿白袍的将军是谁？”并派人马上去查询。等到查询人员一到，薛仁贵就立即让他看自己缴获的战利品，还展示了自己的武艺。查询的人回来回报李世民说：“那不是个将军，只是一个小卒，他的名字叫薛仁贵。”

李世民闻之大喜，专门召见了薛仁贵。薛仁贵见到李世民后，大表忠心，说自己苦于报国无门，一直十分懊恼，还在李世民面前展示了他过人的臂力。李世民对他大加赞赏，还赏了他两匹马、四十匹绢，并加封为右领军中郎

将，负责守卫长安太极宫北面正门玄武门。此后，薛仁贵多次率兵南征北战，立下了“三箭定天山”的功劳，官至右威卫大将军、平阳郡公兼任安东都护。

世上没有免费的午餐，一切关系都是靠自己创造出来的。有求于人的时候，你处在弱势，别人处在强势，被迫委曲求全是难免的，也是必要的，别把面子看得太重，得到好处才是最重要的。“厚”是拉关系所必然经历的阶段，不要怕失了自己的身份，对有必要拉上关系的人要反复联系，即使刚开始对方对你完全不感兴趣也无所谓，只要你周而复始地创造机会，就会慢慢地在别人的脑海中留下印象。

人脉箴言

拉关系要讲求手段，至少要先让别人知道有你这么个人，然后才能谈论其他的事情。这个时候脸皮就要够“厚”，所谓“厚”就是考虑的事情不要太多，要不怕打击，不怕阻碍。在他人面前凸显自己的关键是要给你想攀上关系的人留下一个很好的第一印象。

同道中人好说话

“物以类聚，人以群分”是中国的一句老话，包含了中国几千年来的一种等级观念。虽然说现代社会倡导人人平等，但是在我们平时的交际中，这却是一条很重要的原则，这是一条优化我们交际圈的有利原则。

“物以类聚，人以群分”这句话最早出自《战国策》，由此可见，早在两千多年前中国人就已经形成了这种观念，这种思想在中国人的脑海里根深蒂固。中国人常说，婚姻大事一定要讲究门当户对，虽然近年来这样的婚姻观念遭到了社会上很多人的批判，但其实这种观念还是很有道理的。很多不够门当户对的新人们就是因为结婚前本不是一路人，所以导致了婚后根本没有共同语言，生活中矛盾重重，最终导致婚姻的不幸。所以，与其把两类人硬拉到一起，还不如多结识一些同道中人，免得双方产生不必要的尴尬与不适应。

根据一些专业媒体的报道，在北京有不少富人俱乐部，每年的会费达10万元，这还不算其他的消费。你

也许会不理解地问：富人都怎么了，花这么多钱值得吗？

每个人都有自己的圈子，圈子里是与自己志趣、背景、经历相仿的人。生意人更是这样。从某种意义上说，出于生意的需要，他们更需要接纳与自己同一阶层的人。如今在中国方兴未艾的富人俱乐部，正好满足了这样一种市场需求。

在北京，从出租车司机到企业白领，几乎都对一些富人俱乐部如数家珍：如长安俱乐部、京城俱乐部、美洲俱乐部和中国会所。

一辆豪华轿车停在俱乐部门口，车上下来几位穿着西装的巨商，他们穿过大堂，乘上电梯直达俱乐部。出示会员卡，笑容可掬的服务小姐毕恭毕敬地把他们迎进楼厅，在这些私密的空间里他们从陌生人发展成生意上的合作伙伴……

很多人都想知道：来这里的生意人到底是怎样一个层次的人？

“俱乐部不是有钱就可以去的，要成为其会员，一要看收入，二要看职位，三要看所从事的职业。普通人即便有钱，也甭想加入。”一位外企的高层人士这样说。这就是高级俱乐部同一般高级饭店、酒店等不同的地方。

总体上来讲，这些俱乐部主要成员是外企

高级经理、私企老板等高收入专业人士以及各界社会名流等。“在国内有机构的外国企业、国内大企业老总几乎都是俱乐部的会员。因此准确地说，这些俱乐部其实就是企业领袖俱乐部。”

虽然是俱乐部，但说到底还是为了生意。由于国内外大的公司基本都是俱乐部的常客，因此，俱乐部最重要的一点就是体现商务交流的格调和氛围。“我们想先交朋友，然后再来谈生意。”这是很多会员的想法。优美的环境，私密的空间，一旦一笔生意谈成了，所获得的将远远超过付出的会费。

其实，不只是中国商人这样，全世界的商人都是这样。美国哈佛大学的毕业生们就专门有一个俱乐部，这个俱乐部只有成功的商人才能参加，而且别的大学的毕业生根本不能参加。

你是哪个阶层的人就应该同哪个阶层的人交往，你是什么身份的人就应该同与你同样身份的人交往。官员只和官员打交道，商人只和商人谈生意，知识分子只喜欢同知识分子交往，工人喜欢与工人凑热闹，学生一般也只能和学生交流。

社会就是一个大聚落，每个阶层的人在自己的交际圈中形成了一个小小的聚落，其他阶层的人是很难进入