

9 中国是一个讲人情的社会，没有良好的人际关系你将寸步难行。

中国俗语

9 一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

美国俗语

聪明女人 要懂得 人脉操纵术

人脉决定命脉 9 人脉决定财脉

CONGMINGNVREN
YAODONGDE

RENMAI
CAOZONGSHU

梅子 著

黑龙江科学技术出版社



聪明女人
要懂得
人脉
操纵术

黑龙江科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明女人要懂得人脉操纵术/梅子著. —哈尔滨:黑龙江科学技术出版社,2011.3

ISBN 978 -7 -5388 -6562 -2

I. ①聪… II. ①梅… III. ①女性—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(2011)第 027240 号

聪明女人要懂得人脉操纵术

CONGMING NÜREN YAO DONGDE RENMAI CAOZONGSHU

作 者 梅 子
责任编辑 回 博
封面设计 白冰设计
出 版 黑龙江科学技术出版社
(150001 哈尔滨市南岗区建设街 41 号)
电 话 (0451)53642106 传真 53642143(发行部)
印 刷 三河市杨庄镇明华装订厂
发 行 全国新华书店
开 本 710 × 1000 1/16
印 张 15.25
字 数 180 千字
版 次 2011 年 5 月第 1 版 · 2011 年 5 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 -7 -5388 -6562 -2/Z · 816
定 价 29.80 元



前 言

美国著名未来学家奈斯在《女性大趋势》中说：“未来最主要的趋势之一，就是女人在改变世界的进程中所起的作用越来越大。”奥地利的《女性杂志》称21世纪为“女人的时代”。在许多领域里，妇女在对社会的贡献方面已不再逊色于男人了。在政界、商界、学术界以及各行各业的优秀人群中，到处都活跃着女性的身影。

女人是上帝赐予人类最美好的礼物，善用女性魅力的女人，容易在广漠的人脉中左右逢源。今天的女性，美丽、自信、独立、善于学习，重交往，她们用女人特有的魅力，广结人脉，成为事业家庭兼顾、坚强温柔并存的完美女人。身为女人，懂得经营人脉网络，才能创造财富，最终成为美丽一生的赢家。

本书以人脉的形成与扩展，人脉的维护与管理，以及人脉的支持与利用为基本线索，告诉女性读者有效操纵人脉的策略、方法和技巧。书中所阐述的女人的人脉，是女人的亲朋好友，是女人的社会关系，是女人可以借用的人际资源，是职场中的友善，是生活中的交际，是事业中的沟通。当女人的人脉愈加发达与通畅时，生活就愈加轻松，工作就愈加顺利，人生就愈加精彩，成功就会离自己越来越近。

编 者

构建高档次的人脉能为自己提供最好的支持系统

一个女人的人脉档次越高，她的事业就会发展得越来越快，她的生活就会越来越幸福，这已经成了人们有目共睹不争的事实了！高档次的人脉，能够为女人提供一个最好的支持系统。为什么这样说呢？我们可以从以下几个方面来理解：

» 第一，人脉系统是抚慰心灵的最好的支持系统

女人的艰难和喜悦，都需要人来分享，这是一种心理诉求。他人的温暖和帮助，是心灵维生素。人脉是女人最好的支持系统，当你哭泣的时候，他会默默递上纸巾；当你忘乎所以的时候，他会给你及时的提醒让你保持冷静；他是雪中送炭的贵人；他是锦上添花的天使。

» 第二，人脉如同血脉

血脉系统是人的生命赖以存在的基础之一。在我们追求成功的事业和幸福快乐的生活过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，那就是人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。

» 第三，人脉如同树脉

一棵小树苗要想长成栋梁之才，必须要有粗壮厚实的根脉吸纳大地的营养，充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉吸纳大自然的空气、阳光和雨露。没有

叶、枝、根，就没有树。

» 第四，人脉如同路脉

“要致富，先修路”，这是我们在发展致富过程中总结的秘诀。无数事实表明，人脉的高度决定了事业的高度，人脉之路有多长决定了事业之路能走多远。

» 第五，人脉是一种资源和资本

人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重要资产。

» 第六，人脉是事业发展的情报站

人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。一个人思考的时代已经过去，建立品质优良的人脉网为自己提供情报，成了决定工作成败的关键。

» 第七，人脉是事业成功的助推器

每个人都希望自己生命中有一些“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮自己一把。“贵人”确实是我们成功道路上的宝贵资源，他可以一下子打开机遇的天窗，让我们拨云见日、豁然开朗，大大缩短我们迈向成功的时间，提升成功的速度。

» 第八，人脉是个人成长的镜子

“以人为镜，可以明得失”。在我们丰富的人脉网络中，每一个人都是我们学习的标杆和榜样，从他们身上，我们可以看到自己的不足和缺点，更可以免费地学习到他们成功的经验和失败的教训。

人脉就在你身边，只要有人生存的地方就可能有你的人脉。你不理人，人

不认你。人在你身边，人脉就在你身边，关键是要用心去找。比如，通过熟人介绍，扩展人脉链条；参与社团，与他人建立互动关系；参加培训，积极主动地做一个有心人；利用网络，超越时空限制展开交流，等等。

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富，是世界上最厉害的乘法。的确，当你对一个人有了更深的理解之后，你才会发现他背后的潜在价值。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹的不争事实。

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”很多成功的商界人士也都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“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。”有人统计，一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。

靠人脉创富的例子很多。上海视点公关公司总经理朱艳艳女士的故事，就是一个靠人脉创富的鲜明例证。当年，在很多年轻的女孩子刚刚走出大学进入职场的时候，23岁的朱艳艳已经是兰生大酒店的公关部经理了，算得上是中国改革开放以后第一批在本土成长起来的公关人才。

在当时，朱艳艳的工作跨度很大，从举办各类宴会到媒体联络，从企业关系维护到政府关系维护，几年的历练带给朱艳艳的除了成熟和自信外，还有一

张无所不包的关系网。有一次，她的一个朋友在策划一个记者招待会，发布新闻，但是朋友自己和媒体不熟悉，就找朱艳艳帮忙联系相关的记者。这是她第一次强烈感受到市场对于公关服务的需求，有需求就有市场，这令她萌发了创业的念头。

在20世纪90年代中期，处于经济转型期的上海，甚至没几个人知道公关是什么。可想而知，创业的初期总是难熬的，残酷的现实让朱艳艳明白熟人介绍的重要性。后来的第一个转机来自于朋友给她的信息。朱艳艳的一个朋友在一家美资的自来水管公司工作。这个朋友告诉她，公司需要做些媒体公关，但是没有太多的预算。直觉告诉她这是一个机会。虽然只是写写新闻发布稿，和媒体记者联络等简单“活儿”，朱艳艳还是十二万份用心地去经营，不放弃任何给别人留下好印象的机会。

第二年，朱艳艳争取到了第二个客户。当时哈根达斯推出最早的冰淇淋月饼，然后把广告业务部分交给一家4A广告公司全权负责。不过，在当时外资的广告公司和国内的媒体少有交情，于是就自然而然想起了朱艳艳，把这部分的业务分包给她。依靠媒体关系这笔独特的资源，她尝试最大限度地挖掘其中的潜力。几次小试牛刀后，公司逐渐步入了正轨。

被朱艳艳称为“转折点”的客户是美国的家用电器巨头“惠而浦”。朱艳艳的一位在惠而浦工作的朋友向急于找到一家满意公司的老板引见了她。在短短的十几分钟内，做了充分准备的朱艳艳行云流水般的讲述，恰到好处地阐释了自己的公司能为惠而浦提供的服务。惠而浦老板当即拍板：“OK，就用你们吧！”之后就一发不可收拾了，如联合利华旗下的诸多品牌，比如力士、多芬、奥妙，还有其他世界500强公司像三菱电机、通用磨坊，等等，都成为了朱艳艳的客户。而且最令朱艳艳骄傲的是，这些客户的“忠诚度”极高。随着经验的成熟，她的业务也从原来简单的媒体联系，发展到策划活动、政府关系和公共事务、社区关系、危机公关、全球新闻发言人等。

依靠2001年一手策划“奥妙新妈妈大赛”，朱艳艳还成为了首位获得国际“金鹅毛笔奖”的中国公关人。这让朱艳艳走上了事业的另一个高峰。

用“心”经营人脉的朱艳艳有个习惯：在组织记者活动的时候，顺便记录他们身份证上的生日，常常在适当的而又出其不意的情况下做出惊人之举，令老友感动不已，在同事间也颇有面子。按照朱艳艳的说法，经营人脉的秘诀就是用“心”，用“真诚”和别人交朋友。靠交情能令一切水到渠成，而粗俗的拉关系或者利益交换，只能是短暂的利益共生。

不得不承认，女性天生的细心和周到也帮了她大忙。在适当的时候，送上一个适当的问候；在别人需要帮助的时候，送上合适的关怀。按照朱艳艳的话说，这就是“润物细无声”。这种细腻而微小的动作常常能成为别人尘封记忆里不断回忆起的往事。友情传播的链条一旦被贯通，效应是惊人的。卡内基训练大中华负责人黑幼龙曾经说：“完整的人际关系包含三个阶段，发掘人脉，经营交情，出现贵人。”其实说起来，等待“出现贵人”的阶段，除了人缘关系处理的技巧外，更重要的还是内涵。而朱艳艳对此的理解是深刻的。

朱艳艳靠人脉创富成功的事例告诉人们：一个懂得把握机会，同时又能善于经营人际关系的女人，最后才能依靠人脉开创事业的舞台，展现女人的风采。

人脉是女人给自己编织的一张“幸福的网”

对于二十几岁的女人来讲，可能还没有体验到人脉是人生是多么巨大的财富。当一个人解决了一个巨大的困难，或者抓到一次绝好的机会时，总是会提到有“贵人相助”。也是因为这个原因，身边很多这样拥有贵人的女人，人们总是会说她人缘好，有福气，或者说她们的幸福指数很高。

人们常常称那些在任何生意上都能赚到钱的女人有“财福”，说那些每个子女都能出人头地又孝敬老人家的女人有“儿孙福”。不过，仔细观察之后会发现，在大多数情况下，有“财福”的女人几乎都经历过多次投资失败，最终才对投资有了深刻的了解；有“儿孙福”的女人，也曾经和他们的子女一样优秀。

人脉也是一样。正如福气终究是人创造出来的一样，有人脉的女人也不是平白无故地受那些贵人的喜欢，而是她们身上有一些特殊的个性。她们的共通性都是珍惜人才，忠实于朋友，也不怕结交新的朋友。如果你只喜欢见熟悉的、比自己条件差的朋友，那么获得人脉的可能性就小很多。

这个世界上有无数的人，他们的朋友里有共同创业的同行，也有心灵相通的莫逆之交。不主动创造结识他们的机会，那无异于让自己走入死胡同。当然，也有的女人个性害羞特别怕生，不想去积极主动地构建人脉网络。但事实上，女人只要对他人稍有关心，就不会把结识陌生人当做一件苦差事。

结识新朋友是一件有趣的事，有时候可以找到杰出的典范，有时候也会找到恶行的反面教材。在无数次新的相识后，大多数的人会随着时间的流逝而被淡忘，但是有少数人会留在身边。能牢牢抓住这些人的女人，就是有福气的女

人，也就是幸福指数很高的女人。因此，人脉，是女人给自己编织的一张“幸福的网”。

那么，作为女人，如果想如鱼得水地穿梭于社交场合，为自己编织一个成功的关系网，究竟应该怎样做呢？下面提供的几点技巧和经验值得借鉴：

» 第一，要经常出席一些重要场合

寻找机会，参加一些重要的活动，多出席一些重要的场合。因为重要的场合经常会同时汇聚了自己的不少老朋友，借助这些机会你可以进一步加深与他们的关系，并彼此留下更深更好的印象。另外，你可能还会结识许多新朋友。因此对自己很重要的活动，不管是同事升职派对，关系网成员升职或调到新的组织去，或是朋友孩子的婚礼，都应尽量赶在第一时间内去祝贺。同时，也让他们知道你个人的情况。要是确实无法亲自前往祝贺，也一定要通过电话来表达一下自己的祝福与问候。第一时间去祝贺，给人的印象也将是深刻的，这显然对今后的交往至关重要。

» 第二，要学会推销自己

女人除了要尽心尽力做好工作，还要学会“表现”自己，学会在别人面前巧妙地推销自己，学会在适当的时候出足风头。比如在公司的会议上，让上司和其他同事注意你；在恰当的时机主动摆出你的成绩；坦然面对变化，你的镇静会让老板和同事刮目相看；敢于冒险，因为成功者多数是敢于把想法变成行动的人；尽量避免承担那些你不能直接控制的工作。

» 第三，要懂得感恩

任何女人的成功都离不开别人的帮助，因此你必须感谢这些帮助过你的，支持过你的，鼓励过你的人，同时也要感谢苍天对你的眷顾。“懂得感恩”是一种深刻的情感积淀，它能够增强女人的魅力，开启女人神奇的幸福之门，发掘出无穷的智慧源泉。感恩是一个好女人的一种生存的态度和良好的习惯，你必须真诚地感激别人，感激一切美好的事物，而不只是虚情假意。

» 第四，遵循社交原则

女人在社交过程中，只要遵循以下原则，就一定能在社交场合中如鱼得水，左右逢源，做一个令人瞩目的女性。这些原则就是真诚尊重、平等适度、自信自律和守信宽容。

» 第五，注意社交细节

女人在社交场合中需要注意以下几个细节，诸如在公共场合不要耳语；不要放声大笑；不要滔滔不绝地抢话；不要老是板着脸；不要在众目睽睽之下化妆；说话不要过分固执；不要说谎，失信他人；说话不要冗长累赘。

积极行动起来吧，去编织你的人脉网络，争取拥有一个好的人际关系。有了可以充分利用的人脉资源，你柔弱的肩膀就能承担更多的重量，因为你已经不是一个人，而是有数不胜数的人在源源不断地给你帮助和支持，他们在同你一起担当，这时的你，就是最幸福的女人！



良好的人际关系是女人幸福人生的基础

人是社会的人，要想获得生存和发展，就必须学会为自己创造一个良好的外部人际环境。中国社会是一个人情网络型社会，一个人要想有所成就，就必须对人际关系给予更多的重视。能否得到众人之助，是一个事业成败的关键一环。事实上，在一个女人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的难事，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。从这个意义上说，良好的人际关系是女人幸福人生的基础。

» 第一，良好的人际关系会产生解决问题的合力

我们平时常说的“人多力量大”、“团结就是力量”、“人心齐，泰山移”，说得就是这个道理。在现代社会，分工细化，竞争残酷，因此不管是男人和女人，假如单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的任何成就的。只有借助众人之力，才有可能创造辉煌的人生。而要获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，那就必须学会搞好人际关系。

» 第二，良好的人际关系会形成互补

俗语说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人即使是天才，也不可能样样精通。女人要完成自己的事业，就必须善于利用别人的智力、能力和才干。

» 第三，良好的人际关系便于联系感情

如果说人是一种感情动物，那么女人尤其需要进行感情上的交流，需要获得友谊。这就是说，在迈向成功的道路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念的支撑是不够的，还必须有友谊的滋润。良好的人际关系会使女人获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励，这必将会有助于女人心理的有益平衡，从而有勇气迈向新的征程。

» 第四，良好的人际关系便于交流信息

掌握了信息就等于是把握了成功。一条珍贵的信息可以使人功成名就，腰缠万贯，而信息闭塞也可能会使人贻误战机，遗憾终生。因此，广交朋友，善于处理各种关系，无疑就是一条十分有效的获取信息的途径，这样，你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

刘兰芳的故事就是靠人脉成功的范例。著名女评书家刘兰芳之所以能有后来的成就，多亏她有个好人缘儿，颇得老师的赏识。

在进入鞍山曲艺团后，刘兰芳便跟着盲人弦师阎春田学习东北大鼓唱腔和

鼓板。刘兰芳是个特别懂事的孩子，对待阎老师，始终像对待家中老人那样。每天，她都要接送阎老师到团支部或到书馆演出。刘兰芳有了难处，有什么心事，都跟阎老师倾诉，渐渐两人产生了一种很和谐的师生感情。

阎春田脾气不好，与其他人不合路，可刘兰芳总能谅解他，她更多的是看阎老师的优点，看他的精明强干，看他的心灵手巧。因此说起书来，两人配合就像一个人似的。

阎春田把刘兰芳当做是自己的亲闺女，既疼爱，又从严要求。他感慨地说：“刘兰芳来团不几天，就把我吸引住了。那些个学员，哪个也不如她用功，只要是睡醒了就研究业务。给她上弦，我不吃饭都行。”

书曲艺术向来就讲究“三分唱，七分弹”，在阎春田的精心指点下，刘兰芳取得了长足的进步，所以刘兰芳常说，她的艺术成就是和弦师分不开的。

刘兰芳出徒后，她的演出都是由阎春田给她弹弦的。后来刘兰芳扬名海内外，做了团长，对阎春田仍是恭恭敬敬，一口一个“老师”。她还将阎春田聘为团里教师，教授学员，培养新人。

成功是幸福的前提，正是由于刘兰芳精心营建了良好的人际关系，才成就了她的幸福人生基础。

上司：聪明女人最重要的黄金账户

上司是至关重要的人脉资源，聪明女人自然会将他们列为人脉储蓄库中最重要的人选。一方面，为了同上司能够好好相处，总是想方设法讨上司的欢心；另一方面，尽管有许多性情古怪的上司，但聪明的女人依然会积极发挥心思缜密的天然优势，运用独到的策略和技巧，摸清上司的性格特点，用各种不同方式和他们搞好关系，最终把他们变成人脉储蓄库中的“黄金账户”。

下面，我们先来看看聪明女人都运用哪些技巧，把上司变成心有灵犀的知心朋友。

» 技巧之一：提前上班，并定期汇报

聪明女人会每天提前一点到达单位，并对一天的工作做出计划，这样，上司就会清楚你很重视这份工作。另外，平时定期将自己的工作进度及所完成的任务上报上司，让他看到并肯定你的存在及贡献。

» 技巧之二：反应灵敏而高效

给上司留下反应敏捷的印象是金钱换不来的，因此，聪明女人在接到任务后，能快速、准确、及时地完成。其实，上司不仅钦佩那些面对危机声色不变的人，更欣赏能妥善解决问题的人。

» 技巧之三：勇于接受新任务、新挑战

聪明女人从不只满足于做好自己的分内事，而是勇于尝试，主动承担更多任务并尽全力来完成。

» 技巧之四：善于学习，提高自己的业务能力

聪明女人一贯注重拓宽自己的知识面，同时，加强与其他部门主管及人员的交流与沟通，拓宽自己的职场人脉，以得到最新信息。

» 技巧之五：给上司提供消息和帮助

聪明女人历来眼观六路、耳听八方，只要是对上司有所帮助的信息，就会以最佳方式告诉他，并在适当的时机提出至少一条建设性的意见。在上司遇到技术问题的时候，能及时伸出援手，恰当地提供帮助，并将功劳与苦劳这些表扬传到他的耳边，以至于成为上司心有灵犀的知心朋友。

现在，我们再来看看应对各种不同性情的上司时，聪明女人又是怎样调动她的智慧的吧！

» 第一，针对冷静型上司，聪明女人从不自作主张

冷静型上司的特点是：说话不多；高兴不会大笑，不会手舞足蹈，悲痛不会大哭，也不会逢人诉说；认为对的，不会拍手称许，不会热烈表示赞成；举止始终保持常态。这是一个头脑冷静的人。

遇到冷静型上司，聪明女人对于一切工作计划从不自作主张，而是提供意见，等到决定计划后，她只是负责执行便可。在执行的过程中，聪明女人会有详细记载，即使是极细微的地方她也不会疏忽。而下属这种一丝不苟的精神，正是冷静型上司所喜欢的。

在执行中如果遇到困难，聪明女人一般尽可能地自行解决，不去请求。因为她知道，随机应变原非这个上司之所长，多去请求反易贻误，做完事后口头报告自己是如何应付那些困难的，上司就会很高兴。