

# 人脉圈

## 大全集

Ren Mei Quan



# 人脉圈

## 大全集

RenMaiOuan



江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉圈大全集 / 陈玮编著. -- 南昌 : 江西人民出版社,  
2010. 11

ISBN 978 - 7 - 210 - 04639 - 4

I. ①人… II. ①陈… III. ①人际关系学 - 青年读物

IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 213075 号

人脉圈大全集

陈 玮/编著

责任编辑/王华

出版发行/江西人民出版社

印刷/北京九天志诚印刷有限公司

版次/2010 年 11 月第 1 版

2010 年 11 月第 1 次印刷

开本/787 毫米 × 1092 毫米 1/16 22.75 印张

字数/380 千

书号/ISBN 978 - 7 - 210 - 04639 - 4

定价/39.80 元

---

如有印装质量问题,请寄回印厂调换

有这样一个笑话：一只兔子坐在山洞前，一只狼走了过来，问它在做什么。兔子说在写论文，论兔子是怎么吃掉狼的。

狼哈哈大笑，表示不信，于是兔子把它带进山洞。过了一会儿，兔子独自走了出来。

一只狐狸又走了过来，问兔子在做什么。兔子说在写论文，论兔子是怎么吃掉狐狸的。狐狸哈哈大笑，也不相信。于是，同样的事情发生了。

最后，在山洞里，一只狮子坐在一堆白骨中间，一边剔着牙，一边满意地读着兔子交给他的论文：一个人本身的能力大小并不重要，关键在于他认识什么人。这个故事所讲的就是人脉对一个人的重要。一个人经营人脉的能力，直接决定他的人生发展和事业的高度，人脉的多少决定机遇的多少，人脉的高低决定事业的大小。

在这个竞争激烈的社会，有的人做起事来左右逢源，要风得风，要雨得雨；而有的人却处处碰壁，举目四顾一片茫然。两种不同的际遇，很大程度上是由自己的人脉所决定的。

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这个结论或许让你震惊，但也应该让你清醒。世界上众多才华横溢的人之所以怀才不遇，关键在于他们并不具备经营人脉的能力。因为幸运其实是设计出来的。看似幸运之神“巧合”地降临，其实多半是努力经营人脉的结果。

由此可见，人们在追求事业成功的过程中，人脉起着至关重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。在今天的商业社会里，人脉就是机会，人脉就是前途，人脉就是财富。随着全球网络的极速发展，整个世界日益成为一个脉络丰富的地球村，人与人之间的联系也随之更加密切。我们的学习、工作、生活、娱乐都紧密地与别人联系起来，整个世界已经形成一个有机脉络。你与别人之间的脉络越丰富，你的事业就越发达。因此，能成就大业者，除了要有一定的业务知识，最为关键的还是创建有利于自己发展的人脉关系。

社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，你就越能四通八达，这张网就是我们通往成功彼岸的捷径。否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补。

有人问洛克菲勒，你为什么能成为亿万富翁？洛克菲勒微笑着从办公桌抽屉掏出一本厚厚的名片簿说，这就是答案。为什么一本名片簿就能造就一名亿万富翁？这是不是有些夸张？其实，拥有很多的名片只是一个表象，更重要的是他们广织人际网络的能力，这才是他们成功的主要原因。

如今，没有丰富的人脉，你将寸步难行。反之，你的人脉越丰富，你的能量也就越大。别人无法办成的事情，你可能一个电话就轻松解决；别人费了九牛二虎之力都解决不了的问题，你一声招呼就能迎刃而解。

本书以人脉为核心，分为上中下三篇，分别讲述了“人脉就是命脉”、“人脉决定成败”和“人脉就是财脉”。首先，在社会交往中，广阔的人脉圈决定你的前途；其次，职场中良好的人际关系是你事业成功的前提；最后，商场中丰富的人脉资源是你生意成功的保障，是你财富的来源。

在本书中，作者通过大量贴近生活的事例和精练的要点提示，生动地讲述和展示了发掘人脉、盘活人脉、利用人脉铺就自己的成功之路的技巧和方法。掌握这些技巧和方法，将会使你在人际交往中如鱼得水，游刃有余，将会使你的事业越做越大、越做越强。

## 上篇 人脉就是命脉

社会是一个广阔的舞台,朋友会让你的生命更加精彩。关系是能力,人情是学问,交际是艺术。成功人士往往为自己打造一个良好的人脉基础,让丰富的人脉襄助自己不断成长与成功。唯有拥有广阔的人脉资源,你的人生之路才会一帆风顺,你的前途才会一片光明。

<b>第一章 人脉就是命脉,得人脉者得先机</b> .....	3
□ 美国总统奥巴马是怎样炼成的 .....	3
□ 没有人脉,你的才华就没有用武之地 .....	5
□ 人脉资源是一种无形资产,是一种潜在的财富 .....	7
□ 可以没有资金或者专业能力,但不能没有人脉资源 .....	9
□ 一个人的圈子,决定了他的眼界和他所处的阶层 .....	12
□ 良好的圈子就是助燃剂,助你的事业红红火火 .....	14
□ 人脉圈的广度和深度,决定你的财富和前途 .....	15
□ 定期清理和优化你的人脉圈,保持你的人脉圈的质量 .....	18
□ 多结交一些有圈子的朋友——通过关系找关系,事半功倍 .....	19
<b>第二章 越早搭建人脉网,就越早成功</b> .....	22
□ 越早搭建你的人脉关系网,你就能越早成功 .....	22
□ 你能走多远,取决于你与谁同行 .....	24
□ 这个世界其实非常小——你和总统的距离只有六个人 .....	26
□ 二十几岁致力于投资人脉,三十岁以后就可以靠人脉赚钱了 .....	28
□ 想一想,你能吸引什么样的人成为你的朋友 .....	30

<input type="checkbox"/> 在你利用别人前,要先创造自己的“可利用价值” .....	33
<input type="checkbox"/> 不要总是有求于人才会去找朋友帮忙 .....	35
<input type="checkbox"/> 人脉投资要学会放长线钓大鱼,不要急欲一步登天 .....	37
<b>第三章 培养人格魅力,吸引人脉资源 .....</b>	<b>40</b>
<input type="checkbox"/> 世界上没有陌生人,只有还未认识的朋友 .....	40
<input type="checkbox"/> 所有的熟人都是从陌生人开始的 .....	42
<input type="checkbox"/> 学一点让对方感到相见恨晚的读心术 .....	44
<input type="checkbox"/> 记住并大声喊出对方名字是成功的第一步 .....	46
<input type="checkbox"/> 给自己贴上标签,摆脱“谁都不是”的状态 .....	48
<input type="checkbox"/> 让别人觉得你与众不同、可以被信赖,这就是品牌 .....	51
<input type="checkbox"/> 注意自己的肢体语言,别让肢体泄露了你的秘密 .....	53
<input type="checkbox"/> 不要一个人吃饭——巧妙利用饭局扩展人脉圈 .....	55
<input type="checkbox"/> 交往时放下功利心,以真正的朋友心态去交往 .....	57
<b>第四章 呵护你的人脉,让关系越走越近 .....</b>	<b>60</b>
<input type="checkbox"/> 人脉的最高境界是“互利互惠”——学会分享 .....	60
<input type="checkbox"/> 你要不断地联系、联系、联系……永远不要停 .....	62
<input type="checkbox"/> 在别人还没开口之前,就自发性地给予帮助 .....	65
<input type="checkbox"/> 绝不过度承诺——树立自己守信用的形象 .....	67
<input type="checkbox"/> 别唱独角戏,让你的朋友表现得比你优秀 .....	69
<input type="checkbox"/> 上半夜先为别人着想,下半夜才会有人为你着想 .....	71
<input type="checkbox"/> 有些人是需要三顾茅庐的——如何挖掘优质的人脉 .....	73
<input type="checkbox"/> 拜冷庙,烧冷灶,落难英雄值得交 .....	75
<input type="checkbox"/> 人际交往如驾车,要保持一个安全距离 .....	77
<b>第五章 通过人际的脉络,不断拓展人脉 .....</b>	<b>80</b>
<input type="checkbox"/> 通过熟人介绍,扩展你的人脉链条 .....	80
<input type="checkbox"/> 参与社团活动,扩充你的人脉圈 .....	82
<input type="checkbox"/> 利用网络展现自己——最廉价的人脉通道 .....	84
<input type="checkbox"/> 参加培训,多认识一些志同道合的朋友 .....	86
<input type="checkbox"/> 处处留心皆人脉,人情练达即财富 .....	88

<input type="checkbox"/> 不怕拒绝,主动出击是拓展人脉的不二法门 .....	89
<input type="checkbox"/> 没有机会创造机会也要结识的那些“贵人” .....	92
<input type="checkbox"/> 多结交“贵人”——“贵人”拉你走一步,胜似自己走百步 .....	94
<input type="checkbox"/> 要多结交比你强的朋友——站在巨人的肩上才能看得更远 .....	96
<b>第六章 人脉就像滚雪球,越滚动越有价值 .....</b>	<b>99</b>
<input type="checkbox"/> 每个人身后都可能隐藏着丰富的人脉“矿产” .....	99
<input type="checkbox"/> 记住:最大的财富不是“黄金”,而是“炼金术” .....	101
<input type="checkbox"/> 关键时刻,只有找到关键人物,才能解决问题 .....	103
<input type="checkbox"/> 天下智慧皆舍得——人情做足才有“杀伤力” .....	105
<input type="checkbox"/> 有“礼”走遍天下——千里送鹅毛,礼轻情义重 .....	107
<input type="checkbox"/> 话不说满,事不做绝——给自己也给别人留点回旋的余地 .....	110
<input type="checkbox"/> 人际关系的金科玉律——不批评、不指责、不抱怨 .....	112
<input type="checkbox"/> 一用就灵的社交必杀技——逢人减岁,遇货添财 .....	114

## 中篇 人脉决定成败

职场是我们发展事业、一展抱负的平台,职场中的人际关系纷繁复杂,如何处理与上司、下属、同事以及客户之间的关系已成为职场生涯的重中之重。拥有良好的人际关系,你才能在职场中游刃有余,平步青云,一路顺风顺水。

<b>第七章 读懂领导心理,打造支持平台 .....</b>	<b>119</b>
<input type="checkbox"/> 坚决服从领导,忠诚至关重要 .....	119
<input type="checkbox"/> 密切联系领导,切忌敬而远之 .....	121
<input type="checkbox"/> 投桃报李,不要过河拆桥 .....	123
<input type="checkbox"/> 不犯“抗上”的低级错误 .....	124
<input type="checkbox"/> 换位思考,站在领导的角度想问题 .....	126
<input type="checkbox"/> 不卑不亢,敢向领导进忠言 .....	129
<input type="checkbox"/> 能参善谋,唱好领导难唱的曲 .....	131
<input type="checkbox"/> 低调做人,不和领导“抢镜” .....	133



<b>第八章 赢得同事心理,结成事业伙伴</b> .....	136
<input type="checkbox"/> 冷淡同事,受冻的将是你自己 .....	136
<input type="checkbox"/> 各司其职,不要随便做同事的工作 .....	138
<input type="checkbox"/> 显露才华,但不要和同事“抢功劳” .....	140
<input type="checkbox"/> 故意示弱,低调一点向同事求援 .....	142
<input type="checkbox"/> 以和为贵,处理好同事间的矛盾 .....	144
<input type="checkbox"/> 公私分明,尊重你讨厌的同事 .....	147
<input type="checkbox"/> 控制自己的情绪,不和同事正面冲突 .....	149
<input type="checkbox"/> 同事之间:竞争不是生死之战 .....	151
<b>第九章 征服下属心理,培养左膀右臂</b> .....	155
<input type="checkbox"/> 征服下属,先从尊重他们开始 .....	155
<input type="checkbox"/> 只有无能的将军,没有无用的兵 .....	157
<input type="checkbox"/> 放下架子,融入到你的下属中 .....	160
<input type="checkbox"/> 信任,对下属最有力的支持 .....	161
<input type="checkbox"/> 制造竞争关系,别让下属太结盟 .....	164
<input type="checkbox"/> 做根火柴,点燃下属热情之火 .....	165
<input type="checkbox"/> 控制好“临界距离”,树立领导威信 .....	168
<input type="checkbox"/> 制造危机感,激励下属不断进步 .....	170
<b>第十章 打动客户心理,达成互惠互利</b> .....	173
<input type="checkbox"/> 客户是衣食父母,要常怀感恩之心 .....	173
<input type="checkbox"/> 欲擒故纵,让客户“上你的当” .....	175
<input type="checkbox"/> 做个定心丸,打消客户心中的疑虑 .....	177
<input type="checkbox"/> 客户永远是对的,永远不要与其发生争执 .....	179
<input type="checkbox"/> 用真情感动客户,他到死都会记住你 .....	182
<input type="checkbox"/> 适度“威胁”客户,提醒他不要“错失良机” .....	185
<input type="checkbox"/> 善用“同理心”,让客户感受到你和他站在同一边 .....	187
<input type="checkbox"/> 倾听客户心声,哪怕是与购买无关的事 .....	189
<input type="checkbox"/> 使客户保持忠诚,老客户就是聚宝盆 .....	192

<b>第十一章 摸清对手心理,巧妙化敌为友</b> .....	195
□ 没有真正的敌人,只有永远的朋友 .....	195
□ 得理也要饶人,给别人一个台阶下 .....	197
□ 装聋作哑,不正面接触对手的进攻 .....	199
□ 感谢折磨你的人,对手是前进的动力 .....	201
□ 有效避开雷区,不做破坏双方感情的事 .....	203
□ 掌握敌人的优缺点,对症下药 .....	206
□ 化干戈为玉帛,巧妙化敌为友 .....	208
□ 与其你死我活,还不如合作双赢 .....	210
<b>第十二章 博取“贵人”欢心,提升事业平台</b> .....	213
□ 不是没有才华,只是没找到识“货”的“贵人” .....	213
□ 成功可以抄近路,结交“贵人”机会多 .....	215
□ 睁大眼睛,不要让“贵人”与你擦肩而过 .....	218
□ 以实力为饵,“钓”“贵人”上钩 .....	221
□ 主动推销自己,让识货“贵人”一眼就看中你 .....	223
□ 与“贵人”相处,少一点利用,多一点真情 .....	225
□ 拓展人脉,不断向你的人脉账户“存款” .....	228
□ 一定要有靠山,但比靠山还可靠的是自己 .....	230
<b>第十三章 看穿小人心思,警惕人性弱点</b> .....	233
□ 小心马屁精,“高帽子”暗藏杀机 .....	233
□ 警惕小喇叭,稍有不慎就会让你臭名远扬 .....	235
□ 对付“假凤凰”:他狂任他狂,明月照大江 .....	237
□ 留心“祥林嫂”,唠叨会抹杀你的激情 .....	239
□ 红牌警告,远离外柔内奸的伪君子 .....	241
□ 别栽倒在“老油条”的城府下 .....	243
□ 不要招惹小人,对小人要懂得怀柔之术 .....	246
□ 职场反击战,把小人打得抬不起头来 .....	247

## 下篇 人脉就是财脉

商场如战场,尤其在竞争异常激烈的现代社会,千军万马奔向行业的制高点,而最终能登上顶峰的寥寥无几。在经商的过程中,只有积累丰厚的人脉基础,拓展人脉通道,左右逢源,才能得到“贵人”相助,才能让自己的生意之路畅通无阻。

006

目录

<b>第十四章 先推销自己,再促成生意</b> .....	253
<input type="checkbox"/> 信誉是人际关系的基础 .....	253
<input type="checkbox"/> 不要计较那一点点得失 .....	255
<input type="checkbox"/> 小事成名,大事成功 .....	256
<input type="checkbox"/> 真心相对,坦诚相见 .....	258
<input type="checkbox"/> 让自己与众不同 .....	259
<input type="checkbox"/> 不能喝酒就找个能喝的 .....	261
<input type="checkbox"/> 掌握饭局潜规则 .....	263
<input type="checkbox"/> 扩大自己的曝光度 .....	264
<input type="checkbox"/> 给别人一个喜欢你的理由 .....	266
<input type="checkbox"/> 学会积极表现自己 .....	268
<b>第十五章 靠朋友赚钱,而不仅仅靠自己</b> .....	270
<input type="checkbox"/> 选择有用的冷庙烧香 .....	270
<input type="checkbox"/> 洞察对方是否可以深交 .....	272
<input type="checkbox"/> 结交优势互补的朋友 .....	273
<input type="checkbox"/> 真正为对方着想 .....	275
<input type="checkbox"/> 雪中送炭,最暖人心 .....	277
<input type="checkbox"/> 有恩于人,不可不忘 .....	278
<input type="checkbox"/> 不需要帮助时也要保持联系 .....	280
<input type="checkbox"/> 求老朋友要不卑不亢 .....	282
<input type="checkbox"/> 借朋友钱不如给朋友钱 .....	283
<b>第十六章 生意的成交只是关系的开始</b> .....	286
<input type="checkbox"/> 真正的关系始于生意成交之后 .....	286

<input type="checkbox"/> 关系不要一次用完 .....	288
<input type="checkbox"/> 知恩图报,以善从商 .....	289
<input type="checkbox"/> 只谈关系,不谈生意 .....	291
<input type="checkbox"/> 超出预期的无私行动 .....	293
<input type="checkbox"/> 不要忽视任何一个人 .....	295
<input type="checkbox"/> 记住,机会只有一次 .....	297
<b>第十七章 呵护你的关系,别让生意夭折 .....</b>	<b>299</b>
<input type="checkbox"/> 帮助人而不刺激人 .....	299
<input type="checkbox"/> 谦虚谨慎,低调做人 .....	301
<input type="checkbox"/> 一味地迁就并非良策 .....	303
<input type="checkbox"/> 有了裂痕要迅速弥补 .....	304
<input type="checkbox"/> 饶人一条路,伤人一堵墙 .....	306
<input type="checkbox"/> 别忘了你的老关系 .....	308
<input type="checkbox"/> 好马也吃回头草 .....	310
<input type="checkbox"/> 善于“装模作样” .....	311
<b>第十八章 经营人脉资源,做大自己的生意 .....</b>	<b>314</b>
<input type="checkbox"/> 看清楚谁是你的“贵人” .....	314
<input type="checkbox"/> 和一流的人在一起 .....	315
<input type="checkbox"/> 多认识一些带圈的朋友 .....	317
<input type="checkbox"/> 巧妙利用名人效应 .....	319
<input type="checkbox"/> 小心驶得万年船 .....	321
<b>第十九章 营造关系网,让生意越滚越大 .....</b>	<b>323</b>
<input type="checkbox"/> 提升你的人脉竞争力 .....	323
<input type="checkbox"/> 扩大自己的交际圈 .....	325
<input type="checkbox"/> 把重点放在 20% 的关系上 .....	327
<input type="checkbox"/> 有八种人际关系必须拥有 .....	328
<input type="checkbox"/> 积累关系的要诀 .....	330
<input type="checkbox"/> 花花轿儿,人抬人 .....	332
<input type="checkbox"/> 利用家庭结交关系 .....	334

- 组织一些活动或聚会 ..... 335
- 利用同乡发展关系 ..... 337
- 与别人交换人脉关系 ..... 339
- 随时随地积累你的关系 ..... 341

## 第二十章 良好的政商关系,是做生意的助动力 ..... 343

- 建立良好的政商关系 ..... 343
- 求人之后别忘了谢人 ..... 344
- 赞美要不留痕迹 ..... 346
- 帮助他人取得成功 ..... 348
- 关系也要讲分寸 ..... 349





## 第一章

# [ 人脉就是命脉，得人脉者得先机 ]

### □ 美国总统奥巴马是怎样炼成的

几十年前，一个肯尼亚裔黑人坐在美国的一家酒吧里和朋友们畅饮、聚餐，正在这时，突然从门外闯进来一个白人，他向酒吧老板大声喊道：“我绝对不能和一名黑人坐在一起喝酒！”不仅如此，他甚至还向老板提出了驱赶这个黑人的要求，这显然是无理取闹。目睹了这一切后，那个黑人并没有冲冠一怒，将这个傲慢的种族主义者痛斥一顿，而是站起来对其进行“教育”。一番说辞后，那个傲慢的白人居然感到无地自容，并留下 100 美元作为给这位黑人的赔偿。

故事中的这个黑人就是今日美国总统奥巴马的父亲——老奥巴马。众所周知，美国存在严重的种族隔离制度，白人对黑人的歧视无时无刻不在。这也导致很多黑人青年从小便感到很自卑，他们往往通过酗酒、吸毒、打架斗殴等方式来宣泄自己的不满和愤懑。显然，老奥巴马没有那么做。

奥巴马在十几岁时游荡在夏威夷海滩和印尼的街头。和很多黑人青年一样，他不知道自己生命的意义何在。关于这一点，奥巴马本人并没有掩饰，而是在他的自传《父辈的梦想》中证实了这些。正是奥巴马的诚实和坦白，这段不光彩的经历非但没有成为他竞选的绊脚石，反而因此让他获得了更多人的同情和理解。

当然，一个普通青年、十足的草根阶层之所以能成为显赫的美国总统，却并非只靠坦白和诚实就能办到。那么，究竟是什么原因让奥巴马从一个普通青年翻身成为美国总统呢？

是人脉的力量！



无论你是否相信，这都是不可否认的事实。年轻的奥巴马很快意识到了自己的问题。他经过内心的挣扎，决心痛改前非，并最终进入哥伦比亚大学学习国际关系。大学毕业后的两年内，他就职于华尔街咨询公司，成了一个标准意义上的资本主义精英。不过，他很快放弃了这条人生道路，确定了以公职为职业的生涯规划，决定到芝加哥贫困的黑人社区从事社区服务。1985年，芝加哥一家民权组织雇用奥巴马为社区组织者，年薪只有1.3万美元。他在这个职位上一待就是三年，改善道路，修缮房屋，协调劳资关系……这段经历充分锻炼了奥巴马的动员和组织能力，也坚定了他从政的信念。

接下来奥巴马要做的是进入世界一流学府哈佛，在那里攻读法学博士学位。在哈佛就读期间，奥巴马凭借过人的智慧与领导才能，当选为全美最权威的法学杂志《哈佛法学评论》的总编辑。这个位置通常被视为法律专业学生毕业后进入美国最高法院当法官秘书、进而步步高升的敲门砖，也是人才济济的哈佛法学院中的最高荣誉。奥巴马也是《哈佛法学评论》104年历史上第一位争取到这个位置的非洲裔美国人。

对于奥巴马来说，更为重要的是哈佛是个高含金量的人脉圈，奥巴马最初在芝加哥参选时，拿着校友通讯录，逐个征集捐款或者征询意见。于是，哈佛的校友们最终成了奥巴马竞选的智囊团，比如他的经济顾问米切尔·弗洛曼、国内政策顾问卡桑德拉·巴特斯。这两人在奥巴马与麦凯恩的三次全国性电视辩论中出主意说：“美国选民最关注的是经济问题，只要捏住共和党的经济死穴，那么麦凯恩就没有翻身的机会。”而奥巴马正是凭借在经济问题上的连番攻击，最终战胜了对手。除此之外，哈佛大学教授劳伦斯·特里比和查尔斯·奥格雷特里则专心为奥巴马提供法律事务指导，从而让奥巴马轻松躲过共和党的一次次攻击行动。

众所周知，美国的总统大选困难重重，如果没有足够的竞选资金，很难赢得大选成功。对于奥巴马来说，这的确是个非同寻常的挑战，毕竟他家世一般，自然没有可资利用的家底。为此，奥巴马有办法，因为他在芝加哥任教时，结识了不少当地的朋友。这些人多为商界和法律界人士，后来这些人在奥巴马的竞选活动中发挥了“筹款机”的作用。比如，曼哈顿著名律师行合伙人约翰逊，此人不仅运筹帷幄、能力出众，而且人脉资源相当广泛，他把芝加哥和纽约的一大批商界精英网罗到了奥巴马的旗下，其中包括全美停车场连锁企业家马丁·纳斯比特、美国商界大亨瓦勒里·杰里特、投资基金会创办人约翰·罗杰斯等。这些人除了为奥巴马提供大量资金外，还利用自己庞大的关系网动员美国商界为奥巴马出钱出力。

俗话说，“朝中有人好办事”，而奥巴马在华府中也同样有“后台”，其中最重要的人物便是曾任克林顿政府助理国务卿的苏珊·赖斯。赖斯此前负责外交事务，她在美国外交界积累了广泛的人脉，因此，她在很短的时间内就召集了一个由四十余人组