



金海民 主编

人脉的诡计

Interpersonal skills



九州出版社
JIUZHOU PRESS



金海民 主编

人 味的诡计



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

人脉的诡计/金海民主编. —北京:九州出版社,2010.5

ISBN 978 - 7 - 5108 - 0013 - 9

I. ①人… II. ①金… III. 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(2010)072077 号

人脉的诡计

作 者 金海民 主编

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号(100037)

发行电话 (010)68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 北京嘉业印刷厂

开 本 710 毫米×1000 毫米 16 开

印 张 16

字 数 240 千字

版 次 2010 年 10 月第 1 版

印 次 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 0013 - 9

定 价 29.80 元

★版权所有 侵权必究★

RENMAIDE 前 GUI 言

01

诡计，在现代社会的意义上，不是一个贬义词，而是有计谋有策略的代名词。

在中国，人际关系是一项十分重要的资源，所谓人脉就是人际关系及其脉络。人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。独木难成林，没有朋友，没有好人脉的人注定很难成功。

条条大路通罗马，好的人脉是走向成功的一条捷径，更需要诡计。

人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。对任何一个人来说，一旦掌握人脉资源，那必定能事半功倍。一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以在竞争中脱颖而出、超越他人。

现代社会，一个人的品味和价值往往表现在与他人的交往和相处过程中。而你是如何与人相处的，你的人缘如何，你是否深得他人认同，你是否具有强有力的人脉关系，决定了你的职场前景甚至社会地位。

这些都需要人脉的诡计。

我们通过你结交的人来观察你、判断你，这是非常有道理的。因为我们观察你、评判你要看你跟什么人打交道，这些人对你的影响有多大，所以，判断一个人的身价和身份一定要看他经常与什么人交往。

下面是一则非常有趣的故事：

《心灵鸡汤》的作者马克·汉森是一位畅销书作家，他的书在全世界已经售出 5000 多万册。有一次，他在与安东尼·罗宾斯同台讲演结束之后，私下请教罗宾斯，于是有了如下一段对话：

汉森问：我们都在教别人成功，为什么年收入才 100 万美元，而你一年却能赚进 1000 万美元呢？

罗宾斯没有直接回答汉森的问题，却反过来问汉森：你每天跟谁混在一起？

汉森说：每天都跟百万富翁在一起。

罗宾斯听了一笑说：我每天都跟千万富翁在一起。

FOREWORD

人脉的诡计

02

试想，一个整天教人成功的大牌作者和讲师，要增强自己的经济实力，最终还是要回到“人脉”这两个字上来，更何况我们普通人？

这就是获得人脉的诡计之一。

在我国最近某次媒体和调查机构的一项调查中，数千个受访者不约而同地表示了同一个观点：朋友是资源，是财富，是个人成功的重要助力。

随着社会的发展与科技的进步，“人”也成了一种资源。不仅仅是人才、知识、经验，人脉、人际关系也早已作为一种资源深入我们的生活，受到我们的广泛关注。

人际关系是无处不在，无时不在的，当一个人与他人有所接触时，就会产生人际关系。

营造和维系好人脉，是一门学问，也是一种艺术。本书的编写正是建立在这样的诡计之上：

营造好人脉，需要具有无私的心地、真情的投入与付出；

营造好人脉，需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人；

营造好人脉，需要宽广的胸襟、达观的态度，以及拥抱敌人的气魄；

营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表，更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；

营造好人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；

营造好人脉，需要学习和掌握一些社交技巧和方法。

人脉就是你一生最宝贵的资源，为你走向事业的顶峰，提供源源不断的动力。可以说“获得人脉需要用诡计，人脉决定命脉。”



目录

第一章 人脉——用诡计打通成功血脉

有人讲30岁以前靠专业赚钱,30岁以后靠人脉赚钱,可见人脉的重要。而在关于哪类因素对职业生涯影响最大的调查问题中,“个人人际网”被公认为第一要素;它是打开成功的“血脉”。

1. 人际网好比一只八脚章鱼..... (2)
2. 谁是职场上的贵人?..... (4)
3. 赢得他人信任的哲学..... (6)
4. 好东西,大家一起分享..... (7)
5. 发掘人脉、经营交情、出现贵人..... (9)
6. 人脉的经营需要的是长期的战略眼光..... (12)
7. 人脉是个人成长的镜子..... (13)

第二章 人脉——用诡计营造环绕身边的财富

如果说血脉是人的生理生命保障系统的话,那么人脉则是人的社会生命的支持系统。在好莱坞流行一句话:一个人能否成功,不在于你知道什么,而是在于你认识谁,用人脉营造财富。

1. 最有效的求职途径是熟人介绍..... (18)
2. 做最有毅力、最有礼貌的人..... (20)
3. 每个人都可能成为你的客户..... (23)

4. 人脉有多广，情报就有多广	(25)
5. 从个人英雄主义走向集体英雄主义	(27)
6. 人脉是世界上最厉害的乘法	(31)
7. 你的贡献越大，价值越大	(33)
8. 良好人际关系决定你的施展空间	(35)

第三章 分享——用诡计经营人脉的法宝

以诚交友，彼此要坦诚，学会分享，才能肝胆相照。双方以真挚的言语、真挚的感情交往，摒除利害关系，能相知相惜，相互关爱，彼此扶助，就是真正的情谊了。

1. 你赢——我赢，互惠互利	(40)
2. 说到，就必须做到	(43)
3. 红花亦需绿叶衬	(46)
4. 学会和朋友分享生活，分享财富，分享痛苦和快乐	(49)
5. 世间总有公道，付出总有回报	(52)
6. 患难见真情	(54)

第四章 角色——用诡计获取通往成功的门票

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系；有人总结说：对于个人，20岁到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30岁到40岁时，则靠朋友、关系赚钱；40岁到50岁时，靠钱赚钱。由此可知人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。那么，在现实的生活中究竟哪里有人脉资源呢？

1. 在家靠父母，出门靠朋友	(60)
2. 重要的不在于你是谁生的，而在于你跟谁交朋友	(63)
3. 开放你自己，认识“陌生人”	(65)

4. 人脉是一个营销人通往财富、成功的门票 (66)
5. 我们怎么钓到这么大的“鲸鱼” (69)
6. 行销大师的“宾主两益”关系 (73)
7. 要赚更多钱就是去接触更多的人 (74)

第五章 职场——用诡计织就资源网络

让人脉资源为跳槽做足铺垫。要和那些在业内从事某类职位时间较长的，有一定影响力的职场人士多接触，保持联系，善于对人脉资源进行有效的整合。

1. 君子之交淡如水 (78)
2. 滴水之恩当涌泉相报 (82)
3. 越跳越高，做职场牛人 (84)
4. 多参加活动才能多认识人，人脉资源才能广 (87)
5. 职场人脉不都是吃出来的 (89)
6. 一个让人信任的形象有助于扩展自己的人脉 (90)
7. 织就一张自己的人脉网 (93)

第六章 商场——用诡计搭造诚信平台

纵览古今，凡在事业上有所建树的人，无不襟怀坦荡、气度恢弘，抱着“以和为贵”、“诚信为本”的处事态度。“和为贵”，这是令中外成功者最为推崇的外世哲学。拥有好人脉就不要斤斤计较个人得失，襟怀坦荡会有更多的人成为你的朋友，人脉网就会宽广。

1. 获得成功人士的指点，比别人少走了许多弯路 (96)
2. 将“和”字写在脸上 (97)
3. 事事以“信”为重，才会誉满天下 (99)
4. 一旦答应别人，就必须实践自己的诺言 (102)

5. 不批评人，只夸奖人·····	(104)
6. 生意不成人情在·····	(106)
7. 向落魄的人伸出你的手·····	(108)
8. 幽默是沟通的润滑剂·····	(110)
9. 学会向别人说“不”·····	(113)

第七章 魅力——用诡计沟通心灵的渠道

在人的一生中，魅力是成功的理由。当你在一个有魅力人的面前，他的一颦一笑，一举一动，都深深地吸引着你。你几乎无法拒绝他的任何要求，不管这些要求是否合理，也许事后你会为此而后悔沮丧，但你心里明白，哪怕是事情重来一次，你的选择还是一样。对于有魅力的人来说，不必再花费心思去找什么理由了，魅力本身就是理由，魅力就如魔力。

1. 魅力赢得他人的欢迎和赞美·····	(118)
2. 人靠衣装马靠鞍·····	(120)
3. 人并不是因为美丽才可爱，而是因为可爱才美丽·····	(123)
4. 健康的社交心态是热情、开朗、豁达·····	(125)
5. 记住别人的名字，做一个好的听众·····	(127)
6. 人脉交往中的一些沟通技巧·····	(130)

第八章 贵人——用诡计开创财富源泉

要善于从别人的需要看出自己肩负的责任。他人的需要就是你的机会，先不要谈做生意，首先必须建立信用，让他人信任你，相信你，你就有做不完的业务，所以，信用就等于生意，信用就是源源不断的现金流。

1. 依靠人脉资源傍大款·····	(134)
2. 从别人的需要看出自己肩负的责任·····	(137)



3. 100 顶“高帽”闯世界 (139)
4. 运动 100, 渠道为王 (142)
5. 创业资金 100 万, 来自一位赏识的人 (145)
6. 发现贵人, 与“狼”共舞 (148)

第九章 赞美——用诡计提升感情的基础

朋友之间或许有职务高低、身份高低、财富多少的差别, 怎样相处才能恰到好处呢? 相互尊重, 而不能有主次之分, 否则就失去了感情的基础, 关系不易维持。

1. 赞美他人会使对方愉快 (152)
2. 从你遇见的每一个人身上学东西 (154)
3. 对下属“一碗水端平” (156)
4. 对朋友玩小聪明太不应该 (158)
5. 做个善解人意的女下属 (160)
6. 要给领导面子 (162)
7. 好朋友也要分清你我 (164)

第十章 距离——用诡计润滑浓淡的情谊

“君子之交淡如水”, 这句话经常有人说, 但总是淡也不好, 朋友在一起冷冰冰的, 没有什么意思, 所以这句话得与另一句话联系起来理解——“水至清则无鱼, 人至清则无友”, 朋友之间还是该淡时淡、该浓时浓最好。

处理好人与人的距离, 莫不是处世的学问, 而距离就在淡与浓之间, 就看你如何去把握了。

1. 话说三遍淡如水 (168)
2. 办公室玩笑是人际关系的润滑剂 (170)
3. 与阿谀奉承的人拉开距离 (172)

4. 该淡则淡该浓则浓·····	(174)
5. 搞不清是非曲直不如沉默·····	(176)
6. 刘备为什么喜欢关羽? 与上司的异性朋友不能暧昧·····	(178)
7. 好朋友之间也不可无视隐私·····	(181)
8. 小气人“充大方”的学问·····	(183)
9. 恰当的时候送上一份礼·····	(185)

第十一章 合作——用诡计分享彼此的真诚

当人们看到自己取得成功的时候总是兴奋不已, 希望有人为自己鼓掌。这时候, 你为他鼓掌, 会化解对方对你的不满和成见, 改变对你的态度, 他会觉得你慷慨地付出自己的真诚, 从此, 他也会给予你支持。给他人多鼓掌, 这种付出是不需要花你多少钱的, 但它给你带来的利益却很大。

1. 合作伙伴都是乐意付出的人·····	(188)
2. 计较会影响朋友关系·····	(190)
3. 分手的时候主动吃亏是风度·····	(192)
4. 当别人危难时伸手援助·····	(195)
5. 慷慨地跟别人分享·····	(197)
6. 常给予对方真诚问候·····	(200)
7. 诚心打动人心·····	(201)
8. 心胸越宽事业越大·····	(204)
9. 在小事上关怀他人·····	(207)

第十二章 微笑——用诡计缩短心灵的距离

微笑是令人愉悦的表情, 是一种含义深远的体态语, 在公关活动中有很重要的作用。微笑可以大大地缩短人与人之间的心灵距离, 迅速增进亲近感。一个热情的微笑, 会像一缕霞光, 给人以温暖, 使人感到轻松愉快。



1. 与人商量好办事·····	(210)
2. 笑意写在脸上·····	(212)
3. 识人先要对人感兴趣·····	(214)
4. 关注和欣赏他人·····	(217)
5. 主动与陌生人交往·····	(219)
6. 不要漠视小角色·····	(221)

第十三章 用人——用诡计攀登成功的桥梁

无论在商场、职场、官场，都要与人打交道，怎样借助他人的力量，把生意做大、做强，处理为同事和“亲信”的关系，以及怎样和职场新人相处，都需要用恰当的方式方法。

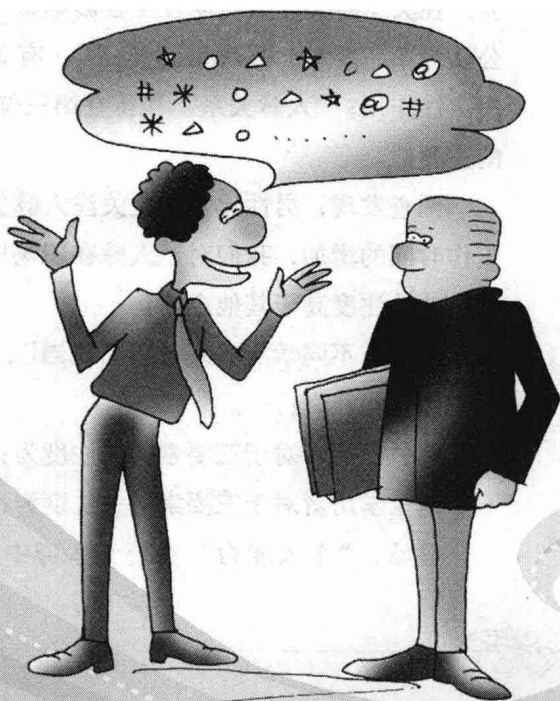
1. 借助他人的力量，才能把生意做大·····	(226)
2. 送人虚名给人实惠·····	(230)
3. 对“亲信”要慎用·····	(232)
4. 对待新人一定要有耐心·····	(234)
5. 原谅别人的过错·····	(236)
6. 对人不要吹毛求疵·····	(239)
7. 得理也得让人·····	(241)

[第一章]

RENMAIDEGUIJI

人脉——用诡计打通成功血脉

有人讲 30 岁以前靠专业赚钱，30 岁以后靠人脉赚钱，可见人脉的重要。而在关于哪类因素对职业生涯影响最大的调查问题中，“个人人际网”被公认为第一要素；它是打开成功的“血脉”。





1. 人际网好比一只八脚章鱼

我们都是凡人。

我们的生活有时候就是一潭死水。

生活不曾改变。

不是我们不想改变。

谁不盼望一朝得到贵人提携，从此飞黄腾达？

其实，只要你留意建立好人脉关系，你会发现，生活中其实从来不缺贵人，他们可能就是你的朋友、同事，甚至是萍水相逢的人。

新浪网 2009 年的一次“职场处处皆贵人”的调查中显示，良好的人脉关系对职业生涯发展影响甚深。

有人讲 30 岁以前靠专业赚钱，30 岁以后靠人脉赚钱，可见人脉的重要。在关于哪类因素对职业生涯影响最大的调查问题中，“个人能力”被公认为第一要素；其次是“机遇”，有 30.77% 的受访者认为“机遇”起决定性作用；“人脉关系”被排在第三位，有 17.35% 的受访者感受到人脉的重要性。

调查发现，男性比女性更关注人脉关系对职场生涯的影响，同时随着工作时间的增加，我们对于人脉在职场中的作用也愈加看重，国企职员对人脉的关注度高于其他企业。

另外，不同学历的人对于“机遇”、“人脉关系”、“个人能力”的重视程度大相径庭：

本科学历者对于三要素的关注度为：28.92%、17.46%、36.89%

博士学历者对于三要素的关注度为：18.42%、13.16%、63.16%

显然，“个人能力”在博士人群中受到绝对优势的肯定，相对而言，



“机遇”和“人脉关系”的作用被弱化了。

调查显示，只有 48.36% 的人是主动出击建立自己的人脉关系，有 34.22% 的人是通过朋友介绍增长人脉，只有一小部分人（9.82%）是被动等待别人找上门。外企工作的人主动结识朋友意识比较强烈，占了 50.8%；国企工作者通过朋友介绍与主动拓展人脉的得票率非常接近，分别为 40.49% 和 43.67%。

尽管大多数人认同“人脉关系”的重要性，但仍有 45.56% 的人仅仅局限于职场中，认为除了 8 小时工作以外就不必太在意了。另外 54.44% 人群则表示，寻找贵人与人际交往并不能清楚地把界线划分在职场内，只有做个有心人，寻找更多机会展示自己的优势，才更有可能得到贵人的赏识与帮助。

调查发现，男性比女性更注重在职场之外的人缘修行，有 61.70% 的男性受访者认为职场之外仍是结识贵人的好时机，而持相同观点的女性朋友仅占 49.39%。同时受访者中随着工作经验的增长，对职场之外的人际交往也越来越重视。

人脉的积累是长年累月的，是一种在工作和生活中养成的习惯，并不是一件要刻意定时完成的项目。

不管是一条人脉，或是由人脉伸展出去的人脉，都需要长期的付出与关怀，这样才能在看似不经意间逐步建立起自己的人脉网。

调查发现，65.62% 的受访者认为，与人交往应保持“君子之交淡如水”的心态，保持朋友间的距离同时尊重个人相对独立的空间；有 14.08% 的人是“无事不登三宝殿型”；有 11.16% 的人选择了“亲密无间型”；9.13% 的人是“心血来潮型”，完全依性格行事。

朋友之间的关系同样需要维护和经营，平时要多与朋友联系，同时适当拜访，这样可以培养感情。交朋友有功利目的，但并不是朋友间的每一次来往都以利益来估价。

友谊的培养需要累积，这样的人脉关系才能持久稳固。

良好的人脉究竟会给个人会带来怎样的帮助？本次调查发现，34.57% 的人认为人脉能给自己增加职业机会，名列第一。根据人力资源管理协会



与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者所进行的一项调查显示：95%的人力资源主管或求职者透过人脉关系找到适合的人才或工作，而且61%的人力资源主管及78%的求职者认为，这是最有效的方式。曾作过的“最有效的求职途径”调查，其中“熟人介绍”被列为第二大有效方法。

此外，对于人脉关系的作用，27.8%的人认为有助于业务发展；15.89%的人认为对个人职业指导起重大作用；6.94%的人认为有助于专业技术上的交流与沟通。

在职场的不同阶段，人脉关系的作用也不一样——毕业生更倾向于人脉对个人职业指导的作用，而随着工作经验的丰富，我们也看到了人脉关系对于工作业务发展以及跳槽晋升等机会的影响：

刚毕业的学生在“个人职业导师”这个选项的得票率有21.35%；

对于已工作3年的受访者来讲，此选项的得票率下降为16.99%；

工作8年的受访者在此选项的认同率只有9.17%。

与此相反，人脉关系对于个人的“职业机会”作用却是随着年龄的增长而变大。有42.08%的8年工作经验者认为人脉关系对“职业机会（跳槽、晋升）”作用最大，3年工作经验者选择此项的为38.58%，毕业生在此选项的得票率为29.72%。

2. 谁是职场上的贵人？

师长？上司？还是擦肩而过的陌生人？调查结果显示，33.61%的人认为，周围处处皆贵人。另外，19.13%的人认为是朋友、17.63%的人认为是上司、11.95%的人认为是工作上的合作伙伴。

虽然大部分人认同职场处处皆贵人的理念，但大多数男性认为朋友中



存在贵人的可能性比较大，而更多的女性朋友则把上司作为潜在的贵人人选。

从地域看，北京人似乎更倾向于在朋友中得到贵人缘，而上海人认为贵人缘的机遇在上司老板中更容易找到，南方的深圳、广州一带更把上司、朋友一网打尽，两者的得票率非常接近。

从学历上看，大专本科的受访者认为朋友与上司中的贵人缘几率均等，但硕士和博士学历者却更看重自己与老板的关系，认为老板更有可能在未来对自己的职业发展产生重大影响。

有研究表明：你和世界上的任何一个人之间只隔着四个人，不管你和对方身处何处，哪个国家，哪类人种，何种肤色。不用惊奇，你和奥巴马之间也只有四个人，而且构成这个奇妙六人链中的第二个人，竟是你认识的人，也许是你的父母，也许是你大学同学，更可能是办公室里每天帮你抹桌子做清洁的阿姨……仔细想想，通过做清洁的阿姨的人际网竟可以让你联系到美国总统，这是不是很奇妙？

机遇和贵人是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合何时出现，唯一能做的就是通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能。

人际网好比一只八脚章鱼，每一只八脚章鱼在每一天每一分每一秒里都在不停地集合、交错着，只是我们自己常常不自知、不在意，常常和贵人擦肩而过！不要只看着人脉中的显贵，而忽视其他更多的普通人。在适当的时机，任何一个普通人都是可以扭转乾坤，成为你的大贵人！但也要注意，毫无诚意的点头之交等于零，人脉需长时间的积累和沉淀。