

NIDERENMAI
JIAZHIQIANWAN



人脉就是机遇 人脉就是资本 人脉就是路子

你的人脉 价值千万

马银春◎编著

人脉资源是成功的不二法门，是一笔无形的资产。
有人脉的人总会左右逢源、四通八达，而没有人脉的人，
总是如履薄冰、寸步难行。

中国物资出版社

马银春◎编著



人脉就是机遇 人脉就是资本 人脉就是路子

你的人脉 价值千万

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

你的人脉价值千万 / 马银春编著. —北京: 中国物资出版社, 2010. 9
ISBN 978-7-5047-3462-4

I. ①你… II. ①马… III. ①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) 第 112228 号

策划编辑 钱 瑛
责任编辑 钱 瑛
责任印制 何崇杭
责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 20 字数: 328 千字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3462-4/C·0109

印数: 0001—9000 册

定价: 33.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的本领。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。在当今社会，若要打开成功之门，除了要有一定的能力和智慧之外，还需要掌握一定的人际关系和交际手腕。

戴尔·卡耐基曾说：一个人的成功，15%取决于专业本领，85%取决于人际关系与处事技巧。无数成功的例子已经证明了这一点：你的专业本领往往给你带来一个机会，而好人缘却可以带给你千百个机会。

如果你是一名业务员，你一定经常会感到“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这笔业务”；如果你是一位政府的职员，你一定会想“如果我和哪位关键人物牵扯上一些关系，提干升职就方便多了”；如果你是一位公司的老板，你一定会感叹“如果我认识足够多的客户，那进展起来就会得心应手”。

这种与关键人物取得联系，就是人脉的力量。谁能拥有强大的关系网络，谁就拥有了世界上最宝贵的资源。

“多一个朋友就多一条路。”这足以说明人脉关系在现代社会的重要性。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，在这看似简单的话语背后，却反映了人脉关系的实用价值。所以，人生中最大的收获不不是你赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。

我们办任何事情，都必须凭借必要的条件才能获得成功，否则只能是黄粱一梦而已。想做官者如此，想经商者亦是如此。人世间成事的最重要条件是什么呢？不只是钱财、能力，而是人脉！不凭借这一重要条件，想

成功那是比登天还难。

有的人才学兼备，做起事来却艰难异常；有的人资质平平，在做事的时候却总能顺风顺水。这其中的关键因素就在于人脉。

即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈，但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！

有时候，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，别人可能轻轻松松地就搞定；有时候，你办不了的事情，别人一个电话就非常迅速地解决，原因何在？这就是看你有没有关系，有没有人脉。

社会是个大舞台，每个人都处在一张错综复杂的关系网中，如果你没有几个肝胆相照的朋友，没有在关键时刻贵人的帮助，没有领导的信任和提携，没有客户的支持合作，没有下属的忠诚拥护……你怎么可能走向成功？

人脉就是财富，关系就是能力。尤其是在我们这个极其讲究人情面子的社会里，人脉的作用更是不可低估。经济的飞速发展带来了人脉关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系比以前更新、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活，更快适应社会，花费更多的心思，动用更多的手段去经营好自己的人脉关系。

人在社会上行走，需要具备呼风唤雨的本领。风在谁的指缝中流动？雨在谁的掌心里涌动？在你认识的人手里，也在你不认识的人手里。只有不断地扩展你的关系网，才会有更多的手与你相握，他们手里的风雨才会供你呼唤，你才会成得大“气候”。

编者

2010年5月

目 录

第一章 人脉——你的风水宝地

我们要做任何事情，都必须凭借必要的条件才能获得成功，否则只能是黄粱一梦而已。想做官者如此，想经商者亦是如此。那么人世间成事的最重要条件是什么呢？不只是钱财、能力，还有人脉！不凭借这一重要条件，想成功比登天还难。

1. 会交际胜于高学历 /3
2. 赢得人脉的四大原则 /5
3. 人脉的四大功能 /8
4. 丰富的人脉，制胜的法宝 /10
5. 构筑事业关系网 /13
6. 获得人脉，需要好人缘 /15
7. 学会和不同的人交往 /19
8. 拓展关系：每天进步一点点 /21
9. 拓展“关系”，也要有势利眼 /23
10. 善于控制情绪，有人缘 /26
11. 换位思考，你能得人脉 /29
12. 交际法则：己所不欲，勿施于人 /32
13. 测试一下你的人脉指数 /34

第二章 感情投资，一本万利

“生当陨首，死当结草”、“女为悦己者容，士为知己者死”，

无一不是“感情效应”的结果。人是有情之灵物，人人都难逃一个“情”字。有“心机”的人往往能抓住人情来做生意，因而他们总能赢得人脉。

1. 送人情也是一门艺术 /41
2. 时刻储蓄你的人情 /44
3. 放长线，才能钓大鱼 /46
4. 投资人情，一本万利 /49
5. 患难之交，最动人心 /52
6. 操纵人情，打通人脉 /54

第三章 打造人脉，“礼”要先行

搞关系不是靠一张嘴就能搞定的，也需要物质来前行，才能打动人心。这就需要运用一些礼品来表达情意。送礼要讲艺术，如果送礼的功夫不到家，就收不到预期的效果。一个人要想开拓人脉，必须学习和把握送礼的技巧。

1. 把握送礼的技巧 /59
2. 送礼：兵马未到，粮草先行 /62
3. 送礼要来点新花样 /64
4. 打动心灵的礼物最重 /66
5. “礼”到，“话”也到 /69
6. 送礼也要讲天时 /71
7. 鲜花：美丽的礼物，美丽的心情 /73
8. 送礼要合情合理 /76
9. 送礼要送出水平 /78
10. 这样送礼不留痕迹 /80

第四章 八面玲珑，在应酬中延伸人脉

拥有人脉是一个人的巨大财富。交际场上，会应酬的人总是八面玲珑，灵活变通。物竞天择，适者生存。行走社会，需要和形形色色的人打交道，应酬也就成了人生的一大必修课。

1. 称呼语，打开交际的大门 /85
2. 请客吃饭：让你的人际交往更直接 /87
3. 觥筹交错，酒桌上的人际经 /89
4. 打破冷场，消除交往的障碍 /92
5. 知己知彼，把话说得到位 /95
6. “礼仪”：让你的形象更美 /98
7. 寒暄：拉近彼此的距离 /101
8. 说好祝福语，不花钱就能笼人心 /104
9. 尊重隐私，不该说的决不说 /106
10. 场面话该说还要说 /109
11. 不同的“圈子”，不同的生活 /111

第五章 朋友——人生的第三根拐杖

常言道，在家靠父母，出门靠朋友。当今社会，一个人要闯世界，要打开人生的局面，除了要具备一定的生存能力外，还需要掌握一定的交际手腕，多交朋友，才能有路子。

1. 朋友是一种结实的依靠 /115
2. 牢记别人的名字，打开人脉的第一步 /117
3. 朋友交往，要常来常往 /119
4. 守信：君子一言，驷马难追 /121
5. 朋友间也要讲礼仪 /123
6. 没有朋友，就没有财路 /126
7. 在家靠父母，出门靠朋友 /128
8. 多交一个朋友就多一条路 /131
9. 得朋友者得天下 /133
10. 建立自己的“朋友档案” /135
11. 主动出击，多交朋友 /137
12. 知己：一生一世的朋友 /139
13. 朋友要保持适当的距离 /141
14. 朋友也要丰富多彩 /144

第六章 贵人——缩短你奋斗时间的人

为什么有的人能一夜成名？为什么有的人不费吹灰之力就能成功？要知道：交往的对象不同，你的位置就不同。一个人成功有时不是能力大小决定的，关键是你认识了谁。

1. 倾力结交名流，让你的成功更直接 /149
2. 成功女人背后有一群男人 /151
3. 贵人相助，成功捷径 /155
4. 借贵人的“光”，你也会闪耀 /157
5. 向成功人士靠拢，让你少走弯路 /161
6. 借力发力不费力 /164
7. 异性贵人，要筑牢最低防线 /166
8. 情为贵人洒尽 /168
9. 用真情，打动贵人心 /171

第七章 客户——你的衣食父母

跟客户交往，彼此为的就是利益，但是如果只谈利益，则往往欲速不达，档次也低。这就需要把客户真正当做“上帝”去经营，才会筑牢客户这一脉。

1. 人聚财也聚 /177
2. 坦诚的商人最受欢迎 /180
3. 利益均沾，才能赢得客户 /182
4. 一笑值千金 /184
5. 商业活动中，要控制自己的情绪 /186
6. 诚信经营，赢得天下客 /188
7. “生意经”里要注入“道德经” /191
8. 漂亮女人更能赢得人脉 /194
9. 有信誉，就有客户 /197

第八章 上司——左右你前途的人

俗话说：“大树底下好乘凉。”倘若你想让你的上司给你提供

一个好乘凉的地方，你就要善于与上司搞好关系。办大事，做“大”人，靠自己的力量远远不够。拉拉关系，走走捷径。与自己的上司搞好关系，是你成就事业的一条最佳捷径。

1. 得老板心，让你职场平步青云 /201
2. 巧妙化解与上司的冲突 /204
3. 与上司和谐相处，顺顺利利打拼事业 /206
4. 职场大忌：侵犯上司的权威 /209
5. 赢得上级的赏识，让你一步登天 /211
6. 批评下属，要“胡萝卜加大棒” /215
7. 投其所好，才能赢得上司心 /219
8. 对症下药与上司过招 /222
9. 新官上任，要踢好头三脚 /225
10. 伴君如伴虎，说话要有分寸 /228
11. 面对上司，要有恭敬的态度 /230

第九章 下属——你事业打拼的左右手

人才是事业制胜之本，得人才者得天下，失人才者失天下。公司的发展壮大离不开老板与下属的共同努力、协手合作，而患难与共之中形成的上下关系才是最牢固的关系。身为老板，一定要做到与下属同甘共苦，富不忘本，才能使事业蒸蒸日上，也才能让下属更加拥戴你。

1. 情感管理，利用下属的智慧成就霸业 /235
2. 知人要深，知人要全 /240
3. 吸纳人才，驾驭人才 /243
4. $1+1>2$ /245
5. 职场中不要搞“小圈子” /248
6. 职场异性相处讲艺术 /250
7. 将心比心，以心换心 /252
8. 把下属拧成一股绳 /254
9. 善于控制情绪，得下属 /256

10. 下级对上级的礼仪 /259

第十章 对手——强大的威胁，进取的动力

对手是一把双刃剑，可能对你造成威胁，但也可能成为你进取的动力。竞争是一种进步的体现，因为竞争而让你有了对手，是对手逼着你去锐意进取，是对手激发你去冲刺，是对手给了你进步。不要把对手看成前进路上的绊脚石，要知道你的成功往往是对手给予的。

1. 对手，让你不平庸 /263
2. 对手：你学习的榜样 /265
3. 找个强手做对手，你才能走向卓越 /267
4. 不夺同行的饭碗，你才能有饭吃 /269
5. 有和气就有财气 /272
6. 把对手当朋友，你才有“活”路 /275
7. 柔能克刚，软办法感化对手 /278
8. 与对手合作，你赢我也赢 /281
9. 退一步就能海阔天空 /283
10. 多栽桃李少栽荆 /286

第十一章 关系胜于能力，有关系就有人脉

对于成功，智商很重要，但情商更重要，要知道一个人际圈蕴涵着巨大的能量：如果你在 35 岁前仍未建立起固定的、层次分明的人脉关系网，那你就离成功还有很远的距离。这个人脉关系网包括你的亲人、你的朋友、你的同事、你的同学、你的老乡……

1. 异性朋友，开辟人际半边天 /291
2. 同事：最方便最直接的人脉 /293
3. 亲戚：最亲近的一脉 /296
4. 邻里关系：“远亲不如近邻” /299
5. 同窗学友，独有的人脉 /301
6. 老乡见老乡，遇事有人帮 /304
7. 媒体：让你在竞争中脱颖而出 /306

参考文献 /309

第一章

人脉——你的风水宝地

我们要做任何事情，都必须凭借必要的条件才能获得成功，否则只能是黄粱一梦而已。想做官者如此，想经商者亦是如此。那么人世间成事的最重要条件是什么呢？不只是钱财、能力，还有人脉！不凭借这一重要条件，想成功比登天还难。



1. 会交际胜于高学历

交际本领比专业本领更重要，因为专业本领只能利用自身能量，而交际本领是利用外界的无限能量。

美国富豪石油大王哈默的经历富有传奇色彩，素有“点石成金的万能商人”之称，他的事业的起步与他善于交际紧密联系在一起。

哈默的父亲是个俄国移民，一个热情的社会主义者，美国共产党的创始人之一。哈默父亲的身价使哈默在访问苏联时得到了特殊的待遇。哈默第一次访问苏联正值苏维埃内战时期，由于连年的国内战争和外国武装力量的干涉及封锁，苏联经济已凋敝不堪，国内食品供应非常紧张，而当时美国粮食连年丰收，价格相当便宜。尽管哈默从未做过粮食生意，但他见此情形，决定要做一笔跨国大买卖，即从美国购买粮食，卖给苏联。哈默的建议得到了列宁的赏识，列宁接见了哈默，并指示外贸部门确认这笔贸易。哈默与列宁因此缔结了真挚的友谊。通过这次贸易，哈默成为富人。

交际本领对一个人的事业帮助有时比专业知识、技术都重要。因为一个人如果得不到他人的支持和帮助，本事再大也办不成事。

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脉关系。”广结人缘，其实就是在给自己制造良好的人际关系网。不管什么人，只要在社会中生存，就离不开与别人交往合作，作为一个想成大事的人，更应该知道朋友是你一生的“财富”。“网”结得越多、越坚固，你拥有的这笔无形财富越巨大。若以此作资本，不管在买卖上或金融

上或从政上，都将为你开拓出一条康庄大道。人脉即财脉，它是你自立事业最重要的课题和首要任务，也是你财运滚滚的关键所在。

詹姆斯在一家大公司做销售经理，被母公司外派到海外去工作，两年后他辞了职，提出的唯一请求是：允许他继续使用公司配备的手机号码。“在海外工作2年，人脉是我唯一的资源。如果换了手机号，原来的朋友、客户很可能找不到我，那我就真是一无所有了。”詹姆斯这样说。

多年来，詹姆斯以“人脉”和政府关系为资源，为地方政府招商引资，赢得了丰厚的回报。

詹姆斯辞职后，摇身一变成“斯坦福工业园”的高级顾问，月薪8000美元。所谓顾问，其实就是向那些有兴趣到斯坦福投资的商家宣传斯坦福，介绍合适的项目，最终说服其在工业园区投资设厂，并为他们争取尽可能优惠的条件，从而赚取不菲的佣金。

到斯坦福的第一年，詹姆斯就到人才聚集的斯坦福大学结交了很多企业老总和政府要员，他和该市的一位副市长的交情就是从那儿开始的。詹姆斯的经历相对简单，这在州政府眼里无疑是一个很好的政治保障。渐渐的，詹姆斯成了有名的“热心肠”，经常有新到的厂商“慕名”而来，这当然会消耗他一些时间和金钱，但他说：“对于我这种靠人脉吃饭的人，这是必要的投资。”

短时间内，詹姆斯就为工业园区陆续引进了几个大项目投资。后来，他还同时兼任附近几个工业区的顾问。他名片上的顾问头衔每增加一个，收入就增长一倍。

拥有好的人脉关系是现代生活不可缺少的部分，多一层人际关系，路便会越拓越宽，那么离事业的成功也就不会太远了。

【人脉经典】

交际本领胜于专业本领。

2. 赢得人脉的四大原则

交际中拓宽人脉进展速度跟与人接触的频率成正比。人与人之间需要经常互通信息，互相交流，才能保持良好的关系。亲戚之间、朋友之间，甚至刚认识的朋友之间，都要想方设法保持联系。

心理学家从研究中得出了帮助别人就能赢得朋友、保持友谊、避免人际关系破裂的一般原则，这些原则就是：

原则一：真诚是人际交往的最基本的要求

真诚是人际交往的最基本的要求，所有的人际交往的手段、技巧都应该建立在真诚交往的基础之上。尔虞我诈的欺骗和虚伪的敷衍都是对人际关系的亵渎。真诚不是写在脸上的，而是发自内心的，伪装出来的真诚比真正的欺骗更令人讨厌。

原则二：你怎样对待别人，别人就会怎样对待你

我们都希望别人能够承认自己的价值，能够接纳自己、喜欢自己。出于这个目的，我们在社会交往中往往更注意自己的自我表现，注意吸引别人的注意力，处处期待别人首先接纳自己。从自我单方面出发考虑问题本无可非议，可是它却实实在在地影响着我们的交往。

社会心理学家通过大量的研究发现，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。任何人都不会无缘无故地接纳我们、喜欢我们，别人喜欢我们往往是建立在我们喜欢他们、承认他们价值的前提下的。人际交往中的喜欢与厌恶、接近与疏远都是相互的。喜欢接近我们的人，我们才喜欢与他们接近；疏远我们的人，我们也会疏远他们。只有那种真心接纳、喜欢我们的人，我们才会接纳、喜欢他们，愿意同他们建立和维持良

好的人际关系。这就是人际交往中的互动原则。

原则三：“人情债”不可欠

著名的社会心理学家霍曼斯提出，人际交往在本质上是一个社会交换的过程。长期以来，人们最忌讳将人际交往和交换联系起来，认为一谈交换就很庸俗，或者亵渎了人与人之间真挚的感情。这种想法大可不必有。其实，我们在交往中总是在交换着某些东西，或者是物质，或者是情感，或者是其他。正是交往的这种社会交换本质，要求我们在人际交往中必须注意，无论怎样亲密的关系，都应该注意从物质、感情等各方面“投资”；否则，原来亲密的关系也会转化为疏远的关系，使我们面临人际交往的危机。

在我们积极“投资”的同时，还要注意不要急于获得回报。现实生活中，只问付出、不问回报的人只占少数，大多数人在付出后而没有得到期望中的回报时，就会产生吃亏的感觉，这样便很难获得稳固的人际关系。

不怕吃亏的同时，我们还应注意，不要过多地付出。过多地付出，对于对方来说是一笔无法偿还的债，会给对方带来巨大的心理压力，使人觉得很累，导致心理天平的失衡，这同样会损害已经形成的人际关系。这种例子屡见不鲜。我们常常会听人抱怨：“我对他那么好，付出了那么多，为什么他反倒开始不喜欢我了？”殊不知，正是自己付出的太多，才损害了两个人的关系。

原则四：不要伤害别人的自尊心

人有脸，树有皮。每一个人都有自尊心，都希望别人的言行不伤及自己的自尊心。自尊心的高低是以自我价值感来衡量的。自我价值感强烈，则自尊心较高；自我价值感不强，则自尊心较低。大量的心理学研究证明，任何人在人际交往过程中都有明显的对自我价值感的维护的倾向。例如，当我们取得了成绩时，我们会解释为这是自己的能力优于别人的缘故；当别人取得了成绩而我们没有取得成绩时，我们就会解释为别人仅仅是机遇好而已。

人的自我价值感主要来自于人际交往过程中，来自于他人对自己的反馈。因此，他人在自我价值感确立方面具有特殊的意义。他人的肯定会增加人们的自我价值感，而他人的否定会直接威胁到人们的自我价值感。因