

人脉战争

成功，不是一个人的战争

张兵 编著

决定你事业成败的关键是人脉！

一语道破中国千年人脉规则，不可不知，不可不读！

为什么有的人如日中天，有的人却潦倒一生？

不要做单枪匹马的孤胆英雄！

这是一场没有硝烟的战争。

谁抢占的人脉资源多，

谁就是最后的胜利者！



化学工业出版社

人脈戰



化学工业出版社

· 北京 ·

关系是能力，人脉是财富，人情是学问，交际是艺术。专业知识在一个人的成功中起到的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于你的人际关系。人脉的力量超乎你的想象！圈子决定你的未来，人脉是一张网，每个人都是其中的一个结。成功不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。四通八达的人脉圈需要你用心去浇灌，精心梳理，细心呵护，耐心等待。

人生就像战争，有人脉才能赢。所以每个人都应像对待战争一样构建自己的人脉圈，也就是打好自己的“人脉战争”。我们应该将自己的人脉资源经营管理，纳入自己的长期职业事业的规划计划之中，逐步养成经营人脉的好习惯，建立属于自己的人脉圈。书中对构建人脉圈的诸多细节进行了细致、辛辣的叙述，让你学会如何与自己的人脉共同成长、成功。

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉战争/张兵编著. —北京：化学工业出版社，
2010. 12

ISBN 978-7-122-09558-9

I. 人… II. 张… III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 189525 号

责任编辑：孙振虎
责任校对：徐贞珍

版式设计：韩 飞

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011）
印 装：化学工业出版社印刷厂
720mm×1000mm 1/16 印张 14 字数 166 千字
2011 年 1 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686） 售后服务：010-64518899
网 址：<http://www.cip.com.cn>
凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：29.80 元

版权所有 违者必究



代 序

人生就像战争，有人脉才能赢

世界富豪保罗·盖蒂说过，一个人在做事情的时候，永远不要靠一个人百分百的力量，而要靠一百个人每个人 1% 的力量来完成。单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。这就像是参加一场战争，要想取得战争的胜利，只靠一个人的力量是绝无可能的。

人生就像一场战争，这话听起来虽然有些冷酷，却是不争的事实。试想一下，自打我们懂事起，就面临着无处不在的竞争：上学要争先，工作要突前，爱情要攻坚，婚姻要筑垒，事业要拼搏……说竞争，其实还有些粉饰，其核心就是赤裸裸的战争。

这些大大小小的战争中，我们的身体也许不会流血牺牲，但是为了胜利，我们耗尽心思，不知死了多少脑细胞。最后若是取得战争的胜利便也值了，偏偏很多时候，我们会有种有劲使不上的无助感，明明成功之门就在眼前，我们就是没有开启它的钥匙。

这钥匙不在我们的手中，那么它在哪儿呢？成功学大师卡耐基说过：专业知识在一个人的成功中作用只占 15%，剩余的 85% 取决于人脉关系。所以，仔细看看你的周围，细数一下自己的人脉关系，从朋友的朋友中深层次地挖掘，哪怕只是那人的一句话，一个电话，都可能是这场战争是否取得胜利的关键。

为什么有的人参加工作后能一帆风顺，得到领导的赏识、客户的信任，个人事业发展顺利，财富积累呈上升趋势？为什么有的人却总是怀才不遇，四处碰壁，纵有通天本领却找不到通向成功的大门？



代 序

要知道，一个人交朋友的能力，直接决定他的人生发展和事业高度。所以，当你屡战屡败的时候，你应该做的，不是嫉妒别人的成功，不是气愤老板不识“千里马”，不是抱怨自己运气太差，不是感慨自己没生在李嘉诚家，而是应该静下心来反思自己，拿起书来努力学习，充实自己，完善知识，提高个人能力。

在当今复杂的社会生活中，要想取得自己人生的一场场胜利是多么的不易！难道你认为自己可以做一名好莱坞式的孤胆英雄？你自己的力量再大，也不过如一滴水之于大海罢了。要想取得战争的胜利，没有战友的精诚合作，没有合适称手的兵器，没有军师的指导，就算你是个大将军也一样会一败涂地。

那要怎样才可以赢呢？这就是本书将要展示给你的内容了！这不是普通的教你如何建立人脉、如何利用人脉关系的书，而是引领你走向成功、如何取得人生大大小小的战争胜利的实战操作指南。

如果你能通读本书，掌握本书所提供的人脉资源管理技巧和应用的一招半式，并将它融会贯通到工作和生活中，你会感到有种游刃有余的感觉，你不会再怀才不遇，不会再怨天尤人，因为你拿到了开启人生胜利之门的钥匙。

在本书创作过程中，特别感谢李抗、徐如强、宋云、崔秀花、刘国政、崔中华、辛明亮、韩新民、吴江涛、魏国昌、贾亦真、海文琪、王秀兰、张森荣、王忆平、张新秀、刘燕洒、魏素娟、陈建伟、宁月玲等的指导和建议，没有你们的支持和帮助，这本书不可能完成得这么好，正可谓众人拾柴火焰高！



目 录

第一章

人生就像战争，有人脉才能赢

圈子决定你的未来	/2
成功不在于你知道什么，而在于你认识谁	/4
人脉是一张网，每个人都是其中的一个节点	/6
与人相处要给人的感觉：一是乍见之欢，二是久处之乐	/8
如果怀着憎恶心理去接触对方，那么你将一无所获	/11
人脉关系越丰富，你的能量就越大	/12

第二章

不起眼的人可能决定战争命运——不要忽视“小人脉”

学会在感到口渴前挖井	/16
绝不独自吃饭——邀请朋友共进午餐	/18
真正的聪明人眼光长远，从不会忽视小人物	/20
晴天留人情，雨天好借伞	/22
“小人脉”不花力气花心思——送水、打印等小人脉，以备不时之需	/24
与人交往中，不要拒人于千里以外	/27
尊重每一个人，包括三餐不继的流浪汉	/29

第三章

打好你的“人情战”——四两拨千斤的感情投资法

人脉就是“施”与“受”的过程	/34
----------------	-----



目 录

关键时刻拉人一把，他人为你做牛马	/36
滴水之恩，可得涌泉相报	/38
当朋友遇到不幸之际，及时送上一份安慰	/40
巧妙创造与对方共鸣的情境	/42
慷慨地对别人付出，会有真诚的回报	/45
感情投资不可过度	/47
迎合他人嗜好，从他人感兴趣之事入手	/49
用惊喜和感动创造人脉忠诚	/52

第四章

打仗还需自身功夫硬——增加自己的价值

自己是个半吊子，哪里来朋友	/56
明白自己有哪些专长和资源正是他人所迫切需要	/58
增加自己最突出的利用价值	/60
向他人传递你的价值	/62
向他人传递他人的价值，成为人脉关系的一个 hub	/64
修炼自我，换取伯乐的信任	/67

第五章

帮助过你的人都是贵人——拥有它，你将变得威力无穷

贵人扶你走一步，胜过自己走百步	/72
将自己丢进“人堆”里——增加自己的曝光渠道	/74



目 录

巧妙地引起对方注意，并主动制造机会	/76
让贵人对你产生信任很重要	/78
详细了解贵人的资料，可以帮你朝目标迈进	/80
培养高雅的交际情调	/83
不妨搭乘头等舱，贵人助你过江东	/85
贵人难寻，就从客户下手	/87

第六章

人脉是场“心理战”——人脉背后的心理学

互悦机制——你喜欢他，他就喜欢你	/92
绝对不要跟一个傻瓜争辩——别人会搞不清楚到底谁是傻瓜	/94
透露点隐私，能得到别人更多好感	/96
要让别人答应你的大要求，先想办法让他答应你的小要求	/99
投射效应：不要总以自己的喜好去衡量别人	/101
留白定律：“无声”为什么能胜“有声”	/103
古德曼定理：聆听比诉说更能赢得他人的信任	/105
三明治效应：让批评变得更可口	/108
雪中送炭比锦上添花更能让人感动	/110
要想你的建议被人接受，先让他把你当成“自己人”	/113
邻里效应——交往越多越亲密	/115
先接受再拒绝——“YES, BUT”定律	/117
增加效应——让人对你抱有期待	/120



目 录

第七章

不懂做人，你迟早会死在乱军之下

不要做入乡不随俗的蠢事	/124
做事能力只给你一种机会，而做人能力却给你一百种机会	/126
善听弦外之音又会传达言外之意	/128
不要一个人发表演说或让对方唱独角戏	/131
当别人对你说随便的时候，你切勿真的随便	/133
该方则方，该圆则圆——为人要圆而不滑	/135
要学会拐弯抹角地表达腹中事	/138

第八章

人脉战争的取舍之道——小舍小得，大舍大得，不舍不得

把花环戴在别人头上	/142
听到别人对自己的评论时，要做到优点用减法，缺点用加法	/144
目光放长远——不因小利而不为，不因利大而为之	/146
好汉要吃眼前亏——吃小亏并非是一种损失	/148
只想占便宜不肯吃亏的人，迟早会被人讨厌和疏远	/151
得福皆因藏后路，招祸只因强出头	/153

第九章

“人脉战争”的平衡法则——远了不亲，近了不敬

学会借助第三者表达自己的情感	/158
----------------	------



目 录

豪猪的忠告——保持适当距离，朋友好过头了会翻脸	/160
拐弯抹角的“探路法”——实话虚说，借机抒情	/162
与自己谈得来的要交，与自己谈不来也要交——只是有所远近罢了	/164
在社交场合，要多使用“谢谢”、“请”、“对不起”、“劳驾”……	/166
用赞同、复述、评论、接话等方法引导他人讲下去	/169
不要贸然打断对方的话题，不要时时插话	/171
对朋友要避免过分的客气话	/173
不要让你的热情过“度”	/175

第十章

“人脉战争”的分级管理——找到对战争最有用的人

从今天开始，把你的朋友分级管理	/180
有两三位顾问鼓励与监督你，会有很大的帮助	/182
结交互补的朋友——人们总在寻找能弥补自己不足的人	/184
人脉圈中不可缺少的 10 种人	/186
你希望别人怎样对你，你就以怎样的方式对别人	/189
向一个好心情的人求助更容易得到帮助	/191
结交朋友最自然最有效的方法	/193
不要认为维护人脉是件不光彩的事	/196

第十一章

兵马未动，粮草先行——维护人脉大后方

人脉同金钱一样需要储蓄和增值	/200
----------------	------



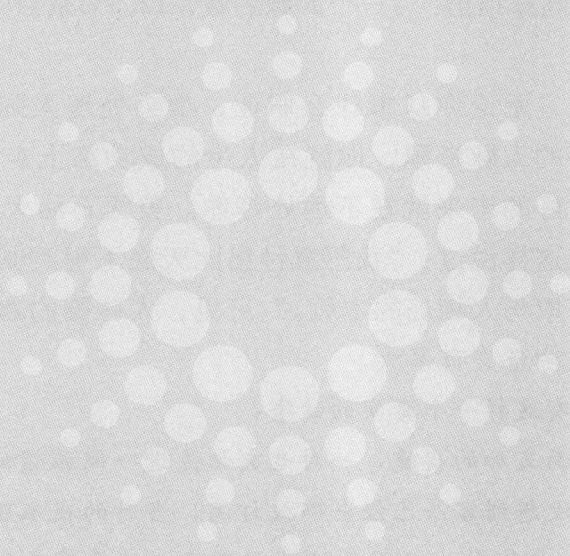
目 录

亲戚是需要经常走动的，否则就不是亲戚了	/202
不要吝于表达感激之意	/204
要获得朋友圈里的资源，就要舍得奉献你自己圈内的资源	/206
人们永远不会忘记患难之交	/209
记住，你要和你的人脉共同成长	/211



第一章

人生就像战争，有人脉才能赢



圈子决定你的未来

一个人活在世上的意义是什么？

抛却哲学理论的空洞和虚无，人不就是为了追求事业的成功和生活的幸福快乐而努力着、奔忙着么？那么，一个人要想成功，必然离不开自身的人脉圈，所谓人脉圈就是人际关系网络。这个网络越发达，你的能量就越丰富，成功的概率就越高！

人脉圈决定你的未来。这话乍听起来似乎有些夸张，其实不然。美国著名的成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样的结论：“专业知识在一个人的成功中起到的作用只占15%，而其余的85%则取决于你的人际关系。”而来自斯坦福研究中心发表的一份调查报告，结论同样指出：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。”

很明显，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰富的人脉资源，你就在人生的成功路上走了85%的路程，幸福美好的未来就在不远处等你。美国石油大王约翰·D.洛克菲勒就这样说过：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”可见，人脉圈的建立和维护对一个人的成功意义有多大。

在美国有这样一个真实的故事：

一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。没想到客房已经全部被订满，当时的夜班服务生万分歉意地说：“十分抱歉，房间已经被订满了。外面风雨很大，若是你们不介意，可以在我的房间暂住一晚。”

两位老人大方地接受了他的建议，第二天一早，老先生找到该

服务员打算支付他房费，没想到这位服务生竟然推却道：“昨天您住的房间并不是旅馆的客房，所以我们不会收您的钱，希望您与夫人昨晚睡得安稳！”老先生不禁点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，这位普通的服务生收到了一位先生的邀请函，请他到纽约来。在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了他帮助过的那位老先生，这个路口此时矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，好吗？”

这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件？你为什么选择我呢？你到底是谁？”老先生答道：“我叫威廉·阿斯特，没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，这家星级饭店是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的政要高层造访纽约下榻的首选。而这位服务生就是乔治·波特，后来奠定华尔道夫世纪地位的掌门人。

你也许会觉得这个服务生太幸运，遇到了贵人，所以才会成功，其实他是通过自身良好的道德素质、专业的职业素养、恰当的为人处世行为，才赢得了贵人的赞赏，得到了发展的机会，为自己创造出一条成功之路。

所以，不要说自己认识的人不多，没有什么人脉圈，人脉是可以通过自己的努力建立和发展的。要成就大事，就要先学会做人，而会做人，即是善于在人际交往中积累人脉资源，这个世界上充满了许许多多的因缘，每一个因缘都可能改变你的生活或工作。也许，对你的一生前途命运起到重大影响和关键作用的，也就是那么几个关键的人物，这个故事中的服务生就是最好的例子。所以不要

忽略你身边的任何一个人，正是这些人的出现，才是形成你自己人脉圈的必不可少的经络。

一个人的力量毕竟有限，如果能获得周围朋友们的帮助，那么他的成功就会变得非常容易。人脉圈需要你用心去浇灌，精心梳理，细心呵护，耐心等待。因此，我们应该将自己的人脉资源经营管理，纳入自己的长期职业事业的规划之中，逐步养成经营人脉的好习惯，建立属于自己的人脉圈。因为只有丰厚的人脉才能最终给你带来丰富的财运和美好的未来。

成功不在于你知道什么，而在于你认识谁

有这样一句很流行的话：“能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（who you know）。”

卡耐基训练区负责人黑幼龙特别指出，这句话并不是说人们不需要培养专业知识，而是在强调人脉是一个人通往财富、成功入场券。

当今的世界是网络的世界，每个人的生活都离不开网络。人与人之间因为网络而更加密切，而这里所说的网络，不仅仅指的是虚拟的互联网络，更是指宽泛的人际网络，要知道，人与人之间存在着一种看不见的“人脉圈”。

王永庆是中国台湾“塑胶大王”。回想过去的创业经历，王永庆感慨万千：“那个时候，经济发展环境恰似一片荒芜的废耕地。我们所面对的是资金缺乏、原料取得困难、市场极其狭窄且封闭的情形，事业的客观条件，样样都很困难。在这种艰苦的条件当中，从事塑料粉的生产，就像是一个手中缺乏工具的人，开始在极为贫瘠的土地上耕耘。”

正如他自己所说，当他怀揣自己的第一桶金，准备进军塑胶行业的时候，那个年代的人们甚至还不知道何为PVC，就连王永庆自己也是两眼一抹黑，这时候，仅凭他个人的胆识和锲而不舍的精神是不够的，在他的事业发展过程中起到关键作用，必不可少的，正是他的人脉资源。

王永庆有个生意上的好朋友叫赵廷箴。早年间，赵廷箴的公司周转不开时，王永庆曾经慷慨解囊，借钱给他，帮助他解决困难，渡过难关。所以，在赵廷箴的心目中，王永庆不仅是个信誉卓著的生意人，同时也是一个可以信赖的好朋友。

赵廷箴在当时的中国台湾“工业委员会”里，认识一个朋友叫严演存，严演存是专门负责台湾地区工业类项目审批的官员，有很多投资办厂的信息资源。但是，当他们找到严演存时，严演存当时很忙，没有表现出应有的热情，一句话也不愿多说。王永庆知道自己应该利用赵廷箴的这层关系，尽快找到一个项目，投资经营。于是，王永庆耐下性子，非常恭敬地向严演存说明了来意。严演存抬眼看了看王永庆，漫不经心地说道：“可以办的厂有的是，比如塑胶厂，生产PVC的，不知两位知道这种产品么？”王永庆和赵廷箴两人都完全不懂，“什么是塑胶，PVC又是什么？”当时两人面面相觑，大眼瞪小眼。这时，严演存只是淡淡一笑，说道：“我看你们还是先去学习学习，了解一下什么是塑胶，包括它的性能、用途及加工、生产、制造等情况吧！”说完，又见两人确实很诚恳，便推荐道：“我给你们介绍一个人吧，他正是负责这块项目开发投资的，目前正在搞招标。他叫尹仲容。我这就给他打个电话，把你们的情况跟他说一说。”

于是，在严演存的引荐下，尹仲容热情地接待了他们，并最终放弃了外国企业，而是选用了他们独立办厂，投资台湾本地PVC项目。至此，王永庆不仅成为开拓台湾塑胶工业的奠基人，还为

自己成就了一番大事业。

在王永庆的创业过程中，人脉在其中的作用是显而易见的。没有朋友的介绍，他连塑胶行业的门槛在哪里都不知道。正是因为他动用了他所能动用的人脉关系，经过一连串的推荐和指引，他辉煌事业大门才正式向他敞开，这正说明了一点——人脉是一个人通往财富和成功的人场券。

要知道，我们没必要期望自己是全能冠军，也不要期望别人能付出 100% 的能力去帮助你，你要善于运用自己灵活的交际手段，在各种场合去结交更多的朋友。当然，要获得一个人的帮助，你只需要和一个人成为朋友，而要想获得十个人的帮助，自然就需要和十个人成为朋友。这就需要你不断地扩大自己的交际圈，与更多的人成为朋友。

只要他们在关键时刻付出哪怕是百分之一的能力去帮助你，也许就是一句话，一个电话的事，便能为你推开一扇窗，甚至是一道门。透过这样的精确指引，你还怕找不到自己发展的方向？找不到自己人生奋斗的目标么？

还等什么？从现在开始，积累属于你自己的人脉吧！

人脉是一张网，每个人都是其中的一个节点

人脉就像一张网，我们每个人都是这张网上的一个节点，这个节点在因特网的理论中被称作“超级节点”即 Super Node。结识人脉广，拥有许多联系他人的链接的人，可以为自己的事业带来巨大的转机。

目前，有种理论是这样说的，如果沿着“朋友的朋友”找下去，通过六个人就可以结识世界上任何一个人，这也称为“六度分