



决定你一生的：

槐夜 编著

人脉



吉林出版集团
时代文艺出版社

槐夜 编著
决定你

人脉



吉林出版集团
时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

决定你一生的：人脉 / 槐夜编著. — 长春：时代文艺出版社，2010. 11

ISBN 978-7-5387-3183-5

I. ①决… II. ①槐… 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182942号

出品人 张四季

责任编辑 李天卿

图书策划

封面设计

装帧设计

选题策划 于斌

执行统筹 李京



ZIXINGZHAI 自行者

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可

本书任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段

进行复制和转载，违者必究

决定你一生的——人脉

槐夜 编著

出版发行/吉林出版集团 时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 吉林出版集团 时代文艺出版社 邮编/130062

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

网址/www.shidaichina.com

印刷/北京画中画印刷有限公司

开本/787×1092毫米 1/16 字数/121千字 印张/16

版次/2010年11月第1版 印次/2010年11月第1次印刷 定价/29.80元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换

序言

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。”

的确如此，在美国，曾有人对两千多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料，然后回答：解雇他们的理由分别是什么。”结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，2/3的答复都是：“因为他们不会与别人相处。”

在社会上，我们也会发现这样的事实：一个被众人接纳和认可的人，有时候能力未必高人一等；但一个成功的人，其背后必定是一群人在努力。自古以来，怀才不遇的大有人在，但很少有人际关系过硬、左右逢源却没有出路的人存在。

因为，成功的人往往懂得为人处世的技巧，能为自己营造一个良好的人脉环境，就能拥有恰当的人际关系，就能做成想做的事情。有了能力，还需要有人欣赏、有人提拔。处理好人际关系，形成自己的关系网，也是每个人降低办事成本的最佳选择。

人脉如同血脉，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。在人们追求事业成功和幸福快乐的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。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。

任何公司最大、最重要的财富是人。表面看来，人脉资源不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。人脉决定你的金钱，人脉也决定你的一生。

目 录

CONTENTS

第一章/人脉存折 左右逢源

不断地积累人脉，就是不断地积累财富	9
良好的人际关系从我做起	14
要适时地付出	19
向偶像学习 改变自己	22
充满热情地开始积累人脉	25

第二章/人脉资源对人生成功的意义

关系越广路子越宽	29
广积人脉会使运气大增	35
你的朋友决定你的一生	38
人脉决定你的竞争力	42
结识你生命中的贵人	45
结交“有用”的朋友	54

第三章/3分钟心理定位

用最短的时间了解一个人	61
寻找对方的兴趣点	66
怎样与陌生人交流	70

访问惧怕症	73
刚开始的几分钟最关键	77
关系网中合适的称呼很重要	81
给人留下良好的第一印象	92

第四章/怎样用幽默激活人脉

用幽默开拓虚拟人脉	99
酒桌上的客套话	109
用幽默说服别人	113
幽默的影响力	118
自嘲的艺术	121
用幽默激活人脉	136

第五章/感情投资，以柔克刚的心理攻势

学好感情投资，带来可观收益	141
生意场上的感情投资	145
患难与共 结交挚友	152
人脉是金 朋友无价	155
运用饭局进行人脉销售	161
交际圈应酬之道	164
送礼物的高超技巧	172

第六章/人际交往中的雷区

帮人要帮到点子上	179
忠言可以不逆耳	183
职场闲聊应保持距离	186
得饶人处且饶人	192
赢得上司从尊重上司开始	196
贪小便宜吃大亏	201

第七章/学会人脉管理

请记准对方的名字	207
名片策略很重要	215
将互联网上的人际关系转换成现实生活中的财富	218
建立属于自己的人脉资源数据库	226
人际关系管理的55个绝招	229

第八章/拥有人脉，拥有财富人生

人脉铸就成功——比尔·盖茨	245
用微笑赢得客户——原一平	247
为人脉买单——约翰·洛克菲勒	252
沟通要抓住实质——威廉·戈夫曼	254
名片管理常保鲜——杨舜仁	256

人脉存折 左右逢源



第一章

► 不断地积累人脉，就是不断地积累财富

生活中，我们经常听到这样的声音：现在的社会都是有钱才能赚到钱，对于我们这些没有钱的人，总是过得那么痛苦和无奈！想做一番自己的事业，却总也找不到合适的方向，缺乏最基本的资金，也没有人愿意帮助我们……

事实上，这些人忽略了一个最重要的力量，那就是人脉！人脉对于我们每个人来讲，都是非常庞大的资源，这种资源就在我们的身边，只要自己懂得把握和打理，懂得培植自己的人脉，就能聚积庞大的人气，进而铸造人望。有了这样的臂助，资金、技术、渠道，何愁大事不成？

许飞，普尼科投资顾问有限公司总经理，目前其个人财富大约有500万元。而其财富的积累靠的就是广阔的人脉网络，比如他有众多的媒体朋友，有世界500强的公司如联合利华、三菱电机等客户……

从许飞的个人发展来看，他的每一步都是靠人脉发展起来的！

他是一个很有故事的人，早年的许飞怀揣着梦想来到北京，从一家公司的小职员做起，到后来成为经济观察报培训部门的负责人，再到后来自己创业开设金融传媒教育公司，几乎每一次成功的飞跃都让人不可置信却又真实地存在。

板刷头，黝黑的皮肤，一年多以前认识许飞的时候以为他还是个学生。你也许很难想像，这样一个大男生已经能自如地穿梭于银行家、企业家之间，游走于经济体系的顶端，同时又掌控着高端金融和管理培训项目。许飞说，他一路走来必须感谢几位给予他巨大帮助的人，没有他们的带领和提携，他的人生也许不会如此多姿多彩。

花旗集团投资银行的中国区副总裁董功文也许是给他帮助最直接的人，在他打算创业的时候，正是董功文为许飞筹集了创业的大笔资金，这一点决定了许飞的金融传媒教育公司从一开始就拥有很高的起点。也同样是董功文为他提供了大量有价值的建议，令许飞受益无穷。而许飞和董功文的认识，仅仅是因为许飞在北京租的房子恰巧是董功文的，而董功文的太太又正好是许飞的老乡，一来二去，他们也就熟识了。两个人都很健谈，话题从人生到事业，常常一聊就是几个小时。许飞偶尔也会诉说自己对于未来事业的期许和打算，而许飞的这些想法使董功文认定他是一个很有想法的年轻人，这也是后来董功文愿意帮助他的原因之一。

当许飞真正入行后，随之而来的人脉对他的影响也就越发深远了。



10

或许你会觉得许飞的经历过于幸运，事实上，即使你没有如此幸运的经历，只要懂得盘活自己的人际关系，那也是非常了不得的事情！这些人脉总有一天将盘活你的财富！

那么，我们该如何进行日常的人脉积累呢？

◎ 充分掌握人脉信息

美国大亨洛克菲勒在其全盛时期曾感慨地说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。”

这句话实际上在告诉我们：朋友多则赚钱的机会就多。

对此，卡内基训练大中华区负责人黑幼龙认为：“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。”

事实上，在人脉的建立上，如果你只是倾向于等待人脉而不主动寻找人脉的信息的话，那么你将是被动的，而且机会很少。因此，你需要不断地寻找信息，从而找到自己需要的人脉关系。

比如，你可以通过朋友介绍、可以通过交换名片、也可以通过网络寻找等方式。这些人脉对于你来讲，都是非常有益的。或许他们不能直接地帮助你去做什么，但是至少他们可以给你介绍更多的客户，帮你出出主意，甚至于他们的一两句话，就有可能改变你的窘状，能使你找到新生！

◎ 学会肯定对方

掌握人脉信息固然重要，关键还在于如何与他人相处。很多时候，人际关系都是在不断地交往中得到提升的。

《孟子·齐桓晋文之事》里有一句话：“他人有心，予忖度之。”这句话道破了让朋友欣赏你的不二法门，那就是学会肯定对方。关于这一点，美国哈佛大学人际学教授约翰·杜威曾说：“人类本质中最殷切的需求是渴望被肯定”。当然，肯定对方，并不是随便地敷衍对方，而是要学会“放低姿态、放软身段”，学会仔细倾听别人的话，更要学习“忖度他人之心”，理解朋友这样说的原因和立场，尽量体谅他们，这样既能学习他们的优点，也能让朋友感到自己被尊重和理解。

肯定对方是一种精神上的社交方式，在肯定对方的时候需要真诚和勇敢，同时也有一定的原则，使对方感到你并不是为了讨好他才这么说的。

◎ 不要学着势利

其实，我们这里所讲的人脉及增长人脉的方式，并不是告诉你要学着势利。

势利的人往往看到对自己有用的人喜形如色，一副小人嘴脸伺候着，看到感觉自己用不着的人则忽视、轻视、鄙视之。这样的人是不招人喜欢的，也不会有好的人脉关系。

人脉的经营需要的是长期的战略眼光，一定不要过于势利地经营人脉，这样只能让你的路越走越窄。

历史小说家高阳笔下的“红顶商人”胡雪岩，其高超的交际手腕总让读者大为叹服，对胡雪岩有深入研究的学者曾仕强分析：“胡雪岩的过人之处是对事情看得透，眼光够远，从不会轻视小人物。”

比如书中所写的，浙江巡抚王有龄对胡雪岩的发迹有着绝对影响。当初王有龄不过一介穷书生，但胡雪岩全力相助，等同投资一笔交情生意。

在台北，有一个非常著名的房产中介创办人，她也是“身心灵成长协会”的创办人——赖淑惠。当时赖淑惠住在一个大厦里，同时兼营这个楼的房产中介。凡是对大厦有兴趣的买家，总是先询问大门管理员：“最近有没有住户要卖房子啊？价钱多少呢？”有趣的是，每次管理员的回答几乎是：“你去问住在八楼的赖小姐，她很喜欢买卖房子，这样就不必再去找其他中介商了。”此外，该楼谁急用钱要卖房子的消息也总是第一个传到她的耳朵里。也因此，赖淑惠在首都大厦一个物业上整整赚进一千多万元。

为什么管理员愿意帮赖淑惠的忙？说穿了是她将任何人都当成家人般关心。赖淑惠每天出入大门，必会向当日值班的管理员打招呼，出差返回也会顺道带些当地特产略表心意。

如果生活中的你也有如此的气魄和胸怀，你的人脉也会越来越广的！



一位久病的人，在醒来的时候，发现床周围有好多朋友在探望自己，而且个个泪流满面。这个重病的人当时已经病危了，但是当他醒来看到这一幕的时候，一下觉得生命是这么的有意义！

事实上，一些心理学家曾经指出，人的一生可以结交二百多个朋友，而核心的可以有五十多位。但是生活中，太多的人看起来朋友不少，但是能称得上有交情的却微乎其微。像在应酬场合活跃的人士，看起来人脉丰沛，但最后愿意为他两肋插刀、雪中送炭的往往不是这些看起来联系密切，事实却只是点头之交的人，而是在生活中，可能被你忽略但却真正重视和你之间的交情的朋友。

那么，我们如何能交到这种在自己生病的时候流泪的朋友呢？最简单的做法就是，在他们健康的时候和他们交朋友，在他们落难的时候热心地帮助他们。要知道，朋友给你带来的精神力量，关键时刻足以增强你的生存意识。不断积累自己的人脉，就等于不断的积累财富，有一天，你会发现，人脉给你带来很多“金钱”。

► 良好的人际关系从我做起

▼ 人际关系是我们生活中的一个重要组成部分。

倘若搞不好人际关系，将对我们的工作、生活及心理健康有不良的影响。在现实社会中，由于个人的性格、禀赋、生活背景及目的等等的不同而产生一定的隔阂。这是正常的，也是可以理解的。倘若在工作或生活中和所有的人都合不来，那就不正常了，需要作自我调整并加以改变。人依据其年龄、性别、职业、职位、所处环境等情况而扮演着不同的社会角色。不同的角色有着不同的行为规范，所以在和不同的人相处时，也有不同的要求和技巧。



14

◎ 对上司

先尊重后磨合：任何一个上司（包括部门主管、项目经理、管理代表），干到这个职位上，至少有某些过人之处。他们丰富的工作经验和待人处世方略，都是值得我们学习和借鉴的。我们应该尊重他们精彩的过去和骄人的业绩。但每一个上司都不是完美的。所以在工作中，对上司唯命是从并无必要，但也应记住，给上司提意见只是本职工作中的一小部分，尽力完善、改进、迈向新的台阶才是最终目的。要让上司心悦诚服地接纳你的观点，应在尊重的氛围里，有礼有节有分寸地磨合。不过，在提出质疑和意见前，一定要拿出详细的足以说服对方的资料计划。

◎ 对同事

多理解慎支持：在办公室里，与同事相处得久了，对彼此之间的兴趣爱好、生活状态，都有了一定的了解。作为同事，我们没有理由苛求人家为自己尽忠效力。在发生误解和争执的时候，一定要换个角度、站在对方的立场上为人家想想，理解一下人家的处境，千万别情绪化，把人家的隐私抖出来。任何背后议论

和指桑骂槐，最终都会在贬低对方的过程中破坏自己的形象，而受到旁人的抵触。同时，对工作我们要拥有挚诚的热情，对同事则必须选择慎重地支持。支持意味着接纳人家的观点和思想，而一味地支持只能导致盲从，也会滋生拉帮结派的嫌疑，影响公司决策层对自己的信任。

◎ 对朋友

善交际勤联络：俗话说得好：树挪死，人挪活。在现代竞争激烈的社会，铁饭碗不复存在，一个人很少能在同一个单位终其一生。所以多交一些朋友很有必要，朋友多了路好走嘛。因此，空闲的时候给朋友挂个电话、写封信、发个电子邮件，哪怕只是片言只语，朋友也会心存感激，这比邀上大伙儿撮一顿更有意义。

◎ 对下属

多帮助细聆听：在工作方面，只有职位上的差异，人格上却都是平等的。在员工及下属面前，我们只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。帮助下属，其实是帮助自己，因为员工们的积极性发挥得越好，工作就会完成得越出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。

而聆听更能体味到下属的心境和了解工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。美国一家著名公司负责人曾表示：当管理者与下属发生争执，而领导不耐心聆听疏导，以至于大部分下属不听指挥时，我首先想到的是换掉部门管理者。

◎ 对竞争对手

露齿一笑：在我们的工作生活中，处处都有竞争对手。许多人对竞争者四处设防，更有甚者，还会在背后冷不防地“插上一刀踩上一脚”。这种极端，只

会拉大彼此间的隔阂，制造紧张气氛，对工作无疑是百害无益。其实，在一个整体里，每个人的工作都很重要，任何人都有可能的闪光之处。当你超越对手时，没必要蔑视人家，别人也在寻求上进；当人家在你上面时，你也不必存心添乱找茬，因为工作需要大家团结一致，“一个都不能少”。无论对手如何使你难堪，千万别跟他较劲，轻轻地露齿微笑，先静下心来干好手中的工作吧！说不定他仍在原地发怨气，你已完成出色的业绩。露齿一笑，既有大度开明的宽容风范，又有一个豁达的好心情，还担心败北吗？说不定对手此时早已在心里向你投降了。

▼ 搞好人际关系是一门艺术。

所有的人都需要不断地学习和实践，才能臻于完美。根据自己的具体情况，作一个自我分析，从而冲破自我封闭的篱笆，虚怀若谷，去建立一个和谐的人际关系。在工作中，我们也会面临着不同的人，我们又应该如何处理好人际关系呢？

人际关系是职业生涯中一个非常重要的课题，特别是对大企业的职业人士来说，良好的人际关系是舒心工作、安心生活的必要条件。如今的毕业生，绝大部分是独生子女，刚从学校里出来，自我意识较强，来到社会错综复杂的大环境里，更应在人际关系中调整好自己的坐标。

◎ 首先，要处处替他人着想，切忌以自我为中心。

要搞好同事关系，就要学会从他人的角度来考虑问题，善于作出适当的自我牺牲。

1、人际关系的真诚原则。真诚是打开别人心灵的金钥匙，因为真诚会使人产生安全感，减少自我防卫。越是好的人际关系越需要关系的双方暴露一部分自我，也就是把自己真实的想法与对方交流。当然，这样做也会冒一定的风险，但是完全把自我包装起来是无法获得别人的信任的。要做好一项工作，经常要与别