



人际关系经典畅销书，**3**次再版，销售突破**150000**册

人脉存折

— **第3版** —

人脉就是财脉 人脉决定命脉

邢群麟 许长荣◎编著



中国纺织出版社

邢群麟 许长荣◎编著

人脉 存折

—第3版—



中国纺织出版社

内 容 提 要

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任务。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。

本书既保留上一版叙述简洁、案例详实、实用性强的特点，又结合中国人际交往中的世故人情与现实中求人办事的客观需求，涵盖了有关人脉经营、场景应用、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和经验。总之，此书可以算是当下最实用、最时尚的人脉大全。衷心希望您在翻开此书的同时，就找到了开启您人脉存折的密码，也找到了一把开启您人生幸福与成功的金钥匙。

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉存折 / 邢群麟, 许长荣编著. — 3 版. — 北京: 中国纺织出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5064-7005-6

I. ①人… II. ①邢…②许… 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 223939 号

策划编辑: 黄 磊 责任编辑: 王军锋 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing @ c-textilep.com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 1 月第 1 版 2009 年 3 月第 2 版

2011 年 1 月第 3 版 2011 年 1 月第 18 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 17.5

字数: 234 千字 定价: 28.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



前言

有人说：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人际关系赚钱。”可见人际关系的重要性。在一家信息公司开展的关于“哪类因素对职业生涯影响最大”的一项调查中，“个人能力”被大家公认为第一要素；其次有30.77%的受访者认为“机遇”起着决定性的作用；“人际关系”的因素被排在了第三位，有17.3%的受访者感受到了人际关系的重要性。其实这三样并不矛盾，往往具有累积加倍的功效。如果你有能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么结果一定会是一分的耕耘，数倍的收获。

人际交往方面的专家认为，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，或是由人脉再伸展出去的人脉，都需要长期的付出与关注，这样才能在看似不经意间逐步建立起自己的人脉网。

众所周知，在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他那些拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴，年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及当学者时的旧识等。

美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时曾经表示：“与太阳下其他所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”正是洛克菲勒卓越的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。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，曾有人向2000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：“是因为他们不会与别人相处。”

其实，很多成功人士都深刻意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A.H.史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”

美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就已经在成功路上走了85%的路程。

因此，如果你要想成功的话，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。家庭关系和谐，则诸事顺利，为事业成功打下坚实的基础。而家庭关系为我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及下属的关系是我们事业成败的重要原因。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识、再有技能，也得不到施展的空间。

为此，我们需要掌握一些缔造人脉的经验和技巧，本书是2004年全国优秀畅销书——《人脉存折》的修订版，在保留上一版叙述简洁、案例翔实、实用性强的基础上，又结合中国人际交往中特有的“世故人情”与现实中求人办事的客观需求，扩展了人脉的内涵与外延，从人脉自我修炼的基本功——情商与影响力开始，涵盖了有关人脉经营、场景应用、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和经验，这是本书的一大亮点。本书的另一大亮点就是充分结合着网络化时代人际交往的现状，从手机、E-mail、QQ、MSN、BLOG到校友录等时下最流行的新媒体交际手段，解析了构建e时代人脉的方法与技巧。此外，为了进一步强化内容的适用性和指导性，本书还特别增加了“人脉点拨”和“自我测试”等栏目，可以最大化地满足读者的阅读需求。总之，此书可以算是当下最具实用性与时尚性的人脉大全。衷心希望你在翻开此书的同时，就找到了开启你的人脉存折的密码，也找到了一把开启人生幸福与成功的金钥匙。

PART 1 第一篇 人脉就是财脉——赚钱，30 岁前靠拼搏，30 岁后靠人脉

● ● ● 第一章 成功不在于你会什么，而在于你认识谁 / 3

成功致富不能只靠自己的手 / 3

人际关系是一种无形的资产 / 5

借助贵人的力量往上走 / 7

掌握 80/20 的社交法则 / 10

构筑不断升值的人情账户 / 13

● ● ● 第二章 积极修炼，以影响力聚拢人脉 / 17

给自己树立起一个积极的形象 / 17

用亲和力唤起对方的热情 / 20

任何时候都要看起来像个成功者 / 22

靠精神力量“呼风唤雨” / 24

● ● ● 第三章 略懂操控，更易“俘获”人心 / 27

相似引起喜欢：多寻找与他人的共同之处 / 27

在背后夸赞更容易博得他人好感 / 28

适当的“自我暴露”有助于加深亲密程度 / 30

交往次数越多，心理距离越近 / 31

留点瑕疵，别把自己表现得太完美 / 33

第四章 广结善缘，将财富掌握在你手里 / 35

信息就是财富，结识信息灵通的人 / 35

多结交那些带“圈”的朋友 / 37

主动结交成功之人 / 38

不要忽视身边的小人物 / 39

积极结交各行业的人 / 41

用好五个交际圈 / 42

测试：你有赚大钱的能力吗 / 45

PART 2 第二篇 构建人际关系网

——人脉的多寡决定你的“富贵指数”

第五章 经营圈子，人脉网点线布局 / 49

人脉网点线布局的原则 / 49

人脉网点线之一：父母圈 / 53

人脉网点线之二：爱人圈 / 54

人脉网点线之三：朋友圈 / 56

人脉网点线之四：同事圈 / 59

人脉网点线之五：亲戚圈 / 62

人脉网点线之六：同学圈 / 64

人脉网点线之七：贵人圈 / 66

人脉网点线之八：老乡圈 / 68

●●●第六章 结识陌生人，拓宽人脉圈 / 71

利用“首因效应”，留下最佳第一印象 / 71

注重礼仪，做个漂亮的自我介绍 / 73

第一句话就要扣人心弦 / 76

和陌生人交谈的六个技巧 / 77

寻找与陌生人的共同兴趣点 / 79

初次见面要自信 / 81

●●●第七章 营造职场人脉，最大化利用身边的资源 / 83

新人如何融入公司主流 / 83

白领的新同事规则 / 86

把握办公室交往的最佳距离 / 88

尊重单位里的“老前辈” / 89

不在同事面前发脾气 / 91

善于化解同事的敌意 / 93

警惕办公室人脉的四个雷区 / 94

与办公室各类人相处的窍门 / 96

●●●第八章 领导这棵“大树”一定不要忽略 / 99

把领导当成你生命中的贵人 / 99

适时替领导打圆场 / 101

领导面前，好话再多不嫌多 / 103

把功劳让给领导是明智的捧场 / 105

测试：你和陌生人相处的能力如何 / 107

PART 3 第三篇 做足“人情”好办事情 ——投资经营人脉的三大策略

第九章 礼尚往来，经营人脉的第一润滑油 / 111

懂一点送礼心理学 / 111

给送礼一个好的理由 / 114

选择适当的场合和时机 / 116

要送与身份相符的礼品 / 118

送礼要分清轻重 / 119

送礼也要讲究礼节 / 121

送礼禁忌知多少 / 123

第十章 学会应酬，把事情搞定在饭桌上 / 125

“无功不受禄”：请客要找个好理由 / 125

如何宴请领导级人物 / 127

邀请同事吃饭要把握的三个关键 / 128

如何邀请异性吃饭 / 130

点菜是门学问 / 131

把握好敬酒的顺序和礼仪 / 133

邀请客人的四大技巧 / 135

第十一章 谨小慎微，缩短你的人脉财富路 / 137

牢记他人的姓名 / 137

递名片这一小事要注意 / 140

说话办事要有“眼力劲儿” / 140

微笑是办事的“万能钥匙” / 143

与人交往不可操之过急 / 146

善变通，别“吊死在一棵树”上 / 147

测试：你是社交达人吗 / 149

PART 4 第四篇 定期检阅你的人脉存折 ——择益友去损友，扫除人脉发展的障碍

●●● 第十二章 择益友：一定要结交的八种朋友 / 153

导师：指引方向的朋友 / 153

知己：心灵相契的朋友 / 156

诤友：直陈缺点的朋友 / 159

开心果：带来快乐的朋友 / 161

支柱：给你精神力量的朋友 / 164

至交：荣辱与共、生死可托的朋友 / 166

推手：给你动力的朋友 / 168

互补者：与你优势互补的朋友 / 172

●●● 第十三章 去损友，及时清除人脉中的“烂苹果” / 175

树立人脉资源管理意识 / 175

择友要慎，学会清除人脉中的“杂草” / 177

有时，人脉并非人越多越好 / 178

筛选自己的人际关系网 / 180

建立并随时调整人际关系网 / 182

人情，千万不可透支 / 183

六招提升你的人脉竞争力 / 185

交友十诫 / 188

●●●第十四章 加深友情，管理好你的人脉存折 / 191

宽以待人，得饶人处且饶人 / 191

学会换位思考，体会对方的需求 / 192

给他人留面子，给自己开路子 / 194

不要忘记曾经帮助过你的人 / 195

储存人情，重在平时下工夫 / 196

不要冷落失意的朋友 / 198

测试：用手机来检测你的人际关系 / 200

PART 5 第五篇 善用人脉万事不难
.....——办事有诀窍，应对有方法

●●●第十五章 求人办事七字诀 / 205

磨：软磨硬泡，难事不难 / 205

借：狐假虎威，巧借名声 / 207

予：给人甜头，获己所需 / 209

察：察言观色，揣摩心理 / 211

吊：吊人胃口，巧激兴趣 / 213

激：树怕揭皮，人怕激气 / 214

纵：欲擒故纵，长线钓鱼 / 216

●●●第十六章 轻松应对职场难事 / 219

得罪了上司要积极补救 / 219

让上司欣然接受的拒绝之策 / 222

巧妙消除上司对你的误解 / 225

劝导上司一定要讲方法 / 227

- 办公室性骚扰的应对之策 / 230
- 男上司如何对待女下属的“温柔” / 232
- 学会与不同类型的同事相处 / 234
- 测试：与人交往时你是哪类人 / 241

PART 6 第六篇 人脉要积累更要维护

6.1...——有效维护人脉的两个关键

●●● 第十七章 低调做人，方圆处世 / 245

- 低调做人就要一视同仁 / 245
- 圆润为人，同谁都合得来 / 247
- 争一步不如让一步 / 248
- 吃亏是一种隐性的投资 / 249
- 不是原则问题，不必太较真 / 251

●●● 第十八章 放开胸怀，气量大度 / 253

- 用广阔的胸怀面对磨难 / 253
- 感激对手，有利于提高自己 / 255
- 勇于当众拥抱你的对手 / 256
- 爱情的折磨会使一个人的灵魂得到升华 / 258
- 家人的“折磨”对你的成长是一种历练 / 260
- 让别人的忠告成为经验的积累 / 261
- 测试：你是人际关系高手吗 / 263

●●● 参考文献 / 267

1

PART

第一篇

人脉就是财脉

——赚钱，30 岁前靠拼搏，30 岁后靠人脉

●著名成功学家卡耐基先生说，一个人的成功取决于 15% 的专业能力和 85% 的人际关系，足见人际交往能力的重要。而他所说“15% 的专业技能”主要靠智商来获取，“85% 的人际关系”却是靠情商获得。

●如同罗马城不是一天建成的一样，我们的人脉存折也不是与生俱来的一笔财富。要想让我们的财富不断攀升，就要修炼自我的情商，给人留下良好的第一印象，增强结识陌生人的能力和技巧，并希望可以把某位与我们擦肩而过的陌生人转变成生命中不可或缺的朋友，从而最大化地为我们的人脉存折增加存款的额度。

第一章



成功不在于你会什么，而在于你认识谁

“你能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁”流行于好莱坞的这句话充分说明了人脉的重要作用。事实也正是如此，一个人的力量始终是有限的，成功并不是靠一个人的百分之百的付出，而是靠一百个人每人付出百分之一的力量。如果在认识的人中，有可以为你的成功指明方向、铺平道路的贵人，那你就要善于站在他的肩膀上，这样，你才能看到更广阔的前景。

成功致富不能只靠自己的手

谁都不是单独生活在社会中的个体。在生活中，我们难免会形成这样或者那样的关系，比如父子关系、朋友关系、夫妻关系；在工作中，我们也要处理同事之间的关系，上级和下属之间的关系。在处理这些关系的过程中，我们会形成自己的关系网，这就是我们的人脉。

有的人认为自己的能力强，个性独特，就不需要拥有人脉了。其实，这样的想法是错误的。对于这样的人，我们要给予忠告：“只依靠个人的力量取得成功的人，一定会付出超乎常人的代价。”

有的人认为自己已经积累了很多财富，无论精神上还是物质上，都十分富

足了，不需要再考虑人脉的问题。这样的想法也是不对的。世界每天都在变化，你不可能每天都生活在自己单独搭建的小屋里而不与外界接触。即使你没有什么需要求助于别人，但你还有父母、亲戚、朋友、子女，你不能保证他们也不需要你为他们做任何事情。

在生活中，财富固然重要，可是储存黄金远远不如储存人脉重要。因为黄金是不可再生资源，花掉了，用完了，也就消失了，但是人脉不一样，你完全可以利用它创造更多的价值。有了人脉，你可能会更大的发展，你的人生也会因为认识了越来越多的人而变得更加广阔。

每个人身上都有优势，如果你能把身边的每一个人的优势利用在自己的身上，那么你的力量将是无穷的。可是，生活中很多人并没有认识到这一点，他们执迷于自己的空间，为的是能够全神贯注的拼搏。可是，他们不知道，当他们集中精神只守着自己的那一小块田地的时候，他们已经失去了由人脉构建起来的更为广阔的沃土。

有一个美国女人叫凯丽，她出生于贫穷的波兰难民家庭，在贫民区长大的。她只上过6年学，也就是只有小学文化程度。她从小就干杂工，命运十分坎坷。但是，她13岁时，看了《全美名人传记大成》后突发奇想，要直接和许多名人交往。她的主要办法就是写信，每写一封信都要提出一两个让收信人感兴趣的具体问题。许多名人纷纷给她回信。此外，她还有另外一个方法，凡是有名人到她所在的城市来参加活动，她总要想办法与自己所仰慕的名人见上一面，只说两三句话，不给人家更多的打扰。就这样，她认识了社会各界的许多名人。成年后，她经营自己的生意，因为认识很多名流，他们的光顾让她的店铺人气很旺。最后，她不仅成了富翁，还成了名人。

由此可见，你若想成功，就必须有很多人的支撑。任何一个只想依靠自己的实力获得发展的人，都将会承受更大的压力，成功的机会也少。

因为一个人的力量是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。当问题无法解决而陷入僵局时，你就必须请教能为你指点迷津的人，请他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。所以，不要再执迷于自己的力量，从现在开始储备你的人脉吧。等到若干年以后，你就会发现，这些人脉为你的人生价值的提升，已经远远超过了储备黄金所创造出来的价值。

人脉点拨

俗话说：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。”不管你愿不愿意承认，生活中我们个人大部分的成就总是蒙他人所赐。他人常在无形之中把希望、鼓励、辅助投射入我们的生命中，常使我们的各种能力趋于锐利。所以，我们要善于借助别人的力量，让弱小的自己变得强大，让强大的自己变得更加强大，使自己的成功更持久。

人际关系是一种无形的资产

人际关系对于个人，无论在事业上、生活上亦或学业上皆起着决定性的影响。而人际关系最直接的体现就是你周围的朋友。忠实的朋友是人生的“良药”，实际上，朋友比良药还要好些。良药只用在已经生病的人身上，而友谊可使健康的人享受人生之乐——一种终生受用的乐趣。

人生没有友谊，就像菜里没有油水，可谓单调、枯燥。真正的友谊是一种心照不宣、互相信赖的关系，它的价值无法估计。假如你拥有众多的朋友，与朋友之间有着良好的人际关系，那么，你可以通过这些朋友的力量来解决难题。人，不可能拒绝朋友而独自过着闭门自守的生活。毕竟，这是一个群居的社会，个人的学识与力量是有限的，必须依靠他人的学识及力量才能解决困难，达到目标。有不少人并非很有才华，但他们拥有一个无形的资产——良好的人际关系，使他们在某一领域彰显出了自己的最大价值。

一个大学生毕业后第一次上班，父亲先送给他一张“为人清单”，其中有这么几条：别让小争端损害了大友谊；偶尔邀请排队排在你后面的人站到你前面；永远别做第一个开门出去的人；接受任何指示时至少确认两遍；可以生气，但要适时、适所，以适当方式向适当对象恰如其分地生气；别太在意你的权利以至忘了你的风度。