

# 超级人脉

无往不胜的人脉策略



中国城市出版社  
CHINA CITY PRESS

# 超级 人脉

无往不胜的人脉策略

中国城市出版社

·北京·

## 图书在版编目(CIP)数据

超级人脉: 无往不胜的人脉策略/张秉科著. —  
北京: 中国城市出版社, 2010.7  
ISBN 978-7-5074-2314-3

I. ①超… II. ①张… 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139391号

---

责任编辑 孙湛波(010-52732056)  
装帧设计 北京恒通盛世广告传媒有限公司  
责任技术编辑 张建军  
出版发行 中国城市出版社  
地 址 北京市海淀区太平路甲40号(邮编 100039)  
网 址 www.citypress.cn  
发行部电话 (010) 63454857 63289949  
发行部传真 (010) 63421417 63400635  
发行部信箱 zgcsfx@sina.com  
编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)  
投稿信箱 city\_editor@sina.com  
总编室电话 (010) 52732057  
总编室信箱 citypress@sina.com  
经 销 新华书店  
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司  
字 数 266千字 印张 18.5  
开 本 787×1092(毫米) 1/16  
版 次 2010年9月第1版  
印 次 2010年9月第1次印刷  
定 价 29.80元

---

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057



# 前言

20世纪80年代，诗人北岛曾经写了一首题为《生活》的诗，其内容只有一个字——“网”。如今，这首世界上最短的诗，已经成了我们生活的真实写照：每个人都生活在“网”中，生活在或简单或复杂的人脉关系网中。人脉，是每一个人都无法回避的一个话题。

那么，对于人脉，你是怎样的一种态度？是回避、厌弃？还是能用则用，不择手段？

对于大多数人来说，所谓人脉关系也就是“托关系，走后门”，虽然他们也承认“有了人脉好办事”，但在他们的潜意识中，这终究是一种“暗中交易”，是一条登不得大雅之堂的“潜规则”。

殊不知，在当今世界中，人脉关系的重要性早已成了一条“显规则”，它也并不像某些人想象的那样消极、见不得阳光。正当、积极的人脉关系同样可以起到巨大的积极作用。著名成功学大师戴尔·卡耐基在经过长期研究后，得出了一个惊人的结论：“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。”美国斯坦福大学研究中心的一份调查报告更是直接指出：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。”

对一个人来说，相对知识、技能上的缺陷，思维、观念上的盲区才是最可怕的，甚至是致命的。人们观念中的传统的“走后门”式的人脉关系成效固然直接、巨大，而现代正大光明的人脉关系所给人带来的积极效应同样极为可观。所以，千万不要被思维、观念上的误区蒙蔽了自己的双眼。睁开双眼，看看周围的世界吧，看看人脉关系在发挥着怎样的魔力：



**如果你的人脉够“广”，意味着有更多的人给你捧场。**

当今社会，是一个“眼球经济”时代，你能够吸引多少人的关注将决定你能够获得多大的舞台，取得多大的成功。

你的才华是否有人欣赏？你的创意是否有人采纳？你的博客是否有人点击？你的帖子是否有人回复？这些问题的答案将决定你是否能够抓住人的“眼球”，将决定你的人气、影响力、号召力，决定你是否很抢手，是否能够“走红”。总之一句话，行走在现实社会中，需要有人不断地为你“捧场”，如果你的人脉够“广”，那么所有这一切都不在话下。

**如果你的人脉够“硬”，意味着有人不断地为你开启绿灯。**

“生活就是问题叠着问题”，人的一生就是一个不断解决各种问题的过程。然而，问题意味着麻烦，很多情况下，它们都不是一己之力所能够解决的。这时，你就需要借助别人的力量去解决问题。如果你的人脉够“硬”，他们自然会当仁不让地为你轻松化解各种麻烦，不停地为你开启绿灯。

**如果你的人脉够“高”，意味着有人为你抬高身价。**

新东方创始人俞敏洪曾说：“要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的三个朋友。他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。”事实确实如此。你认识谁决定着你的身价高低。所以，如果你现在的身价还不够高，不用担心，只要你的人脉关系网中有“身价”更“高”的人，那么，终有一日他们能将你的身价带起来，即使最不济，按俞敏洪的观点，将你们的收入平均一下，也能使你的收入水准提高一大截。

**如果你的人脉够“贵”，意味着你找到了一条通往成功之路的捷径。**

唐代文学家韩愈说：“世有伯乐，然后有千里马。千里马常有，而伯乐不常有。故虽有名马，只辱于奴隶人之手，骈死于槽枥之间。不以千里称也。”找出你的伯乐，巧用贵人的力量，将会使你在奋斗中少走很多弯路，甚至能够使你直达彼岸，一步登天。如果你现在仍一文不名，也不必担心，只要你的人脉关系够“贵”，哪怕有潜在贵人的存在，也意味着你找到了一条通往成功之路的捷径。

种种事实表明，拥有了人脉就等于身怀利器，只要运用得当，人脉甚至能为你带来你所想要的一切。

而拥有了超级人脉，你的命运将完全改观！

有感于此，本书围绕着如何培养人脉，如何培养超级人脉，如何根据读者的不同情况挖掘、使用人脉资源，以生动翔实的案例配合以切实可行的技巧进行了充分、详尽的阐述，以期让每个读者都能体会到人脉的魔力，进而将其运用到实践中，并产生实效。

本书写作过程中，张志军、吴强、陈海涛、王振伟、闫博、李忠良、赵静、李绍玲、张艾莉、杜延起、张萍、刘芳、张志勇等人协助进行了资料收集和整理。在此诚挚地表示感谢！

作者



## 第 1 章

### 黄金有价 人脉价值不可估

- 一、坐电梯总比爬楼梯快 / 2
- 二、好人脉是座挖不尽的金矿 / 6
- 三、人脉就是财脉 / 10
- 四、人脉就是命脉 / 13
- 五、自己走百步，不如贵人扶你走一步 / 16
- 六、要成功，就要有人脉 / 20



## 第 2 章

### 抓住关键 快速提高社交能力

- 一、社交能力：没有社交，就没有人脉 / 24
- 二、自信心：让你更具吸引力 / 29
- 三、诚信守诺：换取最持久的人脉资源 / 32
- 四、宽厚胸怀：容纳尽可能多的人脉 / 35
- 五、注重礼仪：倍增你的交际魅力 / 39
- 六、形象塑造：赢在第一印象 / 42
- 七、沟通技巧：良好的人脉关系来自沟通 / 45
- 八、被人需要：增加自己的“被利用”价值 / 49
- 九、学会分享：双赢才算赢 / 52

# 目 录



## 第 3 章

### 轻装上阵 消除社交心理障碍

- 一、社交恐惧症：理应砸碎的心理枷锁 / 56
- 二、自卑：否定自己就是埋没自己 / 59
- 三、猜疑：疑心生暗鬼 / 62
- 四、偏见：只会让你更被动 / 65
- 五、孤独：画地为牢，自我封闭 / 69



## 第 4 章

### 广交朋友 多个朋友多条路

- 一、编织人脉网：构建自己的人脉库 / 74
- 二、弹性：把握好交友的尺度 / 77
- 三、不要太自我：朋友面子要给够 / 82
- 四、储存人情：工夫在平时 / 86
- 五、雪中送炭：不要冷落落魄的朋友 / 89
- 六、异性知己：互补互敬，互相促进 / 92

目

录





## 第 5 章

### 积极主动 结识更多的陌生人

- 一、开口是金：主动拉近和陌生人之间的距离 / 98
- 二、亲和力：打动陌生人的魅力源泉 / 101
- 三、记住名字：立马获得对方的好感 / 105
- 四、微笑：没有副作用的镇静剂 / 108
- 五、幽默：人际沟通的润滑剂 / 112
- 六、赞美：最有效的人脉语言 / 116
- 七、信息时代：充分利用各种途径结识朋友 / 121



## 第 6 章

### 重视职场 上下左右皆人脉

- 一、自我：苦练内功，善于表现 / 126
- 二、老板：不要让老板老“板着脸” / 129
- 三、上司：是你潜在的贵人 / 133
- 四、下属：可以帮你分忧解愁 / 137
- 五、同事：志同道合的伙伴 / 140





## 第 7 章

### 讲究策略 迅速营建人脉帝国

- 一、学先进：结交成功人士 / 144
- 二、进圈子：由易而难，逐层突破 / 148
- 三、多元世界：打破圈子的限制 / 152
- 四、有容乃大：不放弃小人物 / 155
- 五、攻心为上：用感情拓展人脉关系 / 158
- 六、利益至上：借助利益共同点拓展人脉关系 / 162
- 七、礼尚往来：利用送礼拓展人脉关系 / 165
- 八、善用饭局：人脉关系拓展第一场所 / 169
- 九、精通官商之道，打造黄金人脉 / 174



## 第 8 章

### 妥善管理 保持人脉有效可用

- 一、管理：人脉升值的倍增器 / 178
- 二、通讯录：简便易行的人脉管理法 / 182
- 三、人脉图：一目了然的人脉管理法 / 185
- 四、区别对待：朋友也分三六九等 / 188
- 五、与时俱进：随时调整人际关系网 / 191

# 目 录



## 第 9 章

### 有勇有谋 使用人脉讲究技巧

- 一、软磨硬泡：精诚所至，金石为开 / 196
- 二、善于借用：借他人之力为自己办事 / 199
- 三、有舍才有得：将欲取之，必先予之 / 202
- 四、欲擒故纵：争取最有利的时机 / 205
- 五、察言观色：先去揣度对方心思 / 208
- 六、毛遂自荐：善于推销自己 / 211



## 第 10 章

### 巧用人脉 不断创造人生奇迹

- 一、血浓于水：巧用亲戚关系 / 216
- 二、同窗情谊深：巧用同学关系 / 219
- 三、亲不亲，故乡人：巧用同乡关系 / 222
- 四、远亲不如近邻：巧用邻居关系 / 225
- 五、让同事变成朋友：巧用同事关系 / 229

## 第 11 章

### 外围策略 曲线渗透有诀窍

- 一、走对方的爱人路线 / 234
- 二、走对方的孩子路线 / 238
- 三、走对方的父母路线 / 241
- 四、走对方的朋友路线 / 245
- 五、走对方的同事路线 / 249

## 第 12 章

### 进退有度 绕过人脉关系禁区

- 一、远离小人：惹不起躲得起 / 254
- 二、善打圆场：适时给人台阶下 / 257
- 三、距离产生美：不可太亲密无间 / 261
- 四、适时变通：为人处世不要太僵化 / 265
- 五、不贪小便宜：目标放长远些 / 268
- 六、掌握分寸：不要强人所难 / 271
- 七、因人而异：求人办事要看对象 / 274
- 八、忌过河拆桥：忘恩负义要不得 / 278
- 九、忌透支人情：好钢要用在刀刃上 / 282

# 第1章 →

## 黄金有价 人脉价值不可估

20世纪80年代，诗人北岛曾经写了一首题为《生活》的诗，其内容只有一个字——“网”。如今，这首世界上最短的诗，已经成了我们生活的真实写照：每个人都生活在“网”中，生活在或简单或复杂的人脉关系“网”中。既然离不开“网”，就不要视而不见，就不要一味津津乐道于他人的“网”而迟迟不肯编织自己的“网”。要抓住机会，快速搭建自己的超级人脉帝国，快速搭建自己的成功通道。



## 一、坐电梯总比爬楼梯快 >>>>

“不是我不明白，这世界变化快。”在瞬息万变的当今社会，很多事情的考量标准都有了明显的变化。就成功而言，拥有一流的专业知识和良好的专业素养，并不能确保一个人的成功。甚至，这个社会上还充满了“怀才不遇”的现象，到处都不乏“有才华的穷人”。其中原因究竟何在？难道专业知识在成功面前的分量就那么不值一提吗？

其实，专业知识固然重要，但那些怀才不遇者却没能把握住在现实社会中取得成功的最关键因素——人脉关系，因此，尽管他们才华横溢，但由于不具备良好的社会关系，同时也缺乏必要的人脉，所以也就避免不了在这个处处看人情、时时讲关系的社会中四处碰壁，屡遭失败。这类人即使取得成功，也往往是一些小打小闹的成就，因为他们不懂得借助别人的力量助自己一臂之力，难有大成。

香港著名歌星邝美云，曾参加香港小姐竞选，获得季军名次。在竞选期间，有记者向她提了一个刁钻的问题：“你读书时成绩不好，你是否很笨？”这个问题显然不好回答，可邝美云的回答却发人深省：“你们注意到没有，那些读书时成绩一流的人毕业后干什么？可能当工程师、律师、医生，而成绩二流的干什么呢？他们中的很多人却当了那些工程师、律师、医生的老板。”

“成绩一流的打工，成绩二流的却当老板。”我们如果去关注一下周围的亲朋好友，不难发现这是普遍现象。《方与圆》的作者丁远峙对此曾感慨地说：

“回忆我大学、中学以及小学的同学，那些最有名最有钱的，的确都是学习成绩二流甚至三流的同学，而那些学习成绩一流的同学走上社会后往往并不出众。为什么如此？就是因为学习成绩一流的同学过分钻研专业知识，忽略了做人的‘圆’；而学习成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中掌握了处世之道。”那些学习不好的学生由于掌握了处世之道，因而能够打造出一流的人脉关系，这





些关系帮助他们获得更大的成功。

著名成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究，得出了一个惊人的结论：“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。”

埃德沃·伯克被誉为美国杂志界的一个奇才，但是他之前的成长经历却充满了坎坷与磨难。6岁时，他随着家人移民至美国，一直生活在贫民窟中，他一生中仅上过6年学。即使在上学期期间，他也要每天去工作赚钱，贴补家用。13岁时，他无奈辍学，到一家电信公司工作。然而，伯克并没有就此放弃学习。他坚持自修，更难能可贵的是他非常有远见，很小的时候就懂得经营人际关系。他还省吃俭用，买了一套《全美名流人物传记大成》。

后来，伯克做出了一个出人预料的举动。他开始直接写信给书中的人物，询问他们在书中没有记载完整的往事。例如，他曾写信问当时的总统候选人哥菲德将军，问他是否真的在拖船上工作过？他又写信给格兰特将军，询问有关南北战争的事。

那时候的伯克年仅14岁，他就是用这种方法结识了美国当时最有名望的诗人、哲学家、作家、大商贾、军政要员等。而那些名人也都乐意回答这位可爱的充满好奇心的小伯克。

小伯克还因此获得了多位名人的接见。他决定利用这些非同寻常的关系改变自己的命运。他开始努力学习写作技巧，然后向上流社会的名流毛遂自荐，替他们写传记。不久之后，他便接到了很多委托。为了应对日益扩大的业务，后来他又雇佣了6名助手，这时的伯克尚不到20岁。

这个传奇性的年轻人声名日盛，之后他被《家庭妇女杂志》邀请作为编辑，并且一做就是30年。而这份杂志在伯克的打理下，也逐渐办成了全美最畅销的妇女刊物。

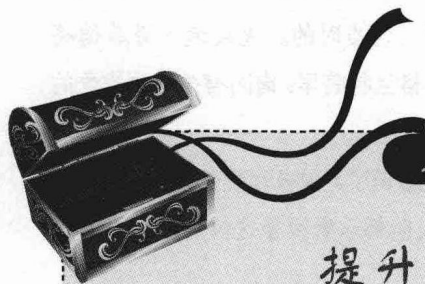
埃德沃·伯克的成功有多少是源自于他的专业知识呢？他只上过6年学。显然，是特殊的人际关系成就了埃德沃·伯克，让他从一个一无所有的底层职员，变身为享誉美国出版界的一个奇才。

在成功的大路上，人脉关系是至关重要的，但也不能因此而忽略了专业知识。在成功公式里，虽然知识占的比重比较小，但它却是成功的基石，若没有知

识做铺垫，人脉关系的经营和使用也势必会受到负面影响。也就是说，要成功，你首先得是个人才，首先要具备一定的专业技能与个人素养。有了这个基础，再配合以良好的人脉关系，就比较容易达到成功的彼岸了。

有句话说：“有人脉的人成功就像坐电梯，没人脉的人成功就像爬楼梯。”台湾得诣科技有限公司总经理梁明成也说：“专业与人脉竞争力是一个杠杆相乘的关系，如果只有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获；但若加上人脉，个人竞争力将会是一分耕耘，数分收获。”

人脉关系的力量是如此巨大，以至于美国石油大王洛克菲勒感慨地说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，去获得与人相处的本领。”



## 人脉百宝箱

### 提升人脉六要素

#### 1. 建立守信用的形象。

摩根大通集团台湾区负责人郭明鉴有一次在接受记者访问过程中，当被问到“专业与人际关系到底哪一个比较重要”时，他沉思了许久后回答：“没有专业，你的人际关系都是空的。但是，在专业里，有一条是难得的，就是守信，而这也是人际关系的基石。”

#### 2. 乐于与人分享。

不管是信息、金钱、工作或商业机会，对于懂得分享的人，最终往往可以获得更多，因为，朋友都愿意与他在一起，他的机会也就越来越多。

#### 3. 不要忽视每一个帮助别人的机会。

“送人玫瑰，手有余香”，帮助别人也意味着帮助自己，为自己创

造机会。花旗银行副总裁程耀辉一直秉持这个信念，不管求助的人职位高低，他总是尽量帮助别人，所以大家知道有事找程耀辉就对了。

#### 4. 保持一定的好奇心。

一个只关心自己，对别人、对外界没有好奇心的人，即使再好的贵人出现，也会与贵人擦身而过。

#### 5. 增加自己被利用的价值。

这一点很容易理解，你可以设身处地想一下，如果一个对你而言毫无利用价值的人，你会与他发展关系吗？反之亦然。

#### 6. 创意与细心必不可少。

人脉属于那些细心的、有创新精神的人。据了解，台湾日月光集团总裁刘英武当初在美国IBM任职时，为了争取与老板结识，他每天都观察老板上洗手间的时间。掌握规律后，他就经常在那个时间出现，终于找到与老板互动的机会。