

袖珍励志经典

人脉就是一个抽枝发叶，
开花结果的过程。



Contacts 人脉

主 编：姜廷志 副主编：张红霞
孙德刚 编 著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

Contacts

人脉

——成功人脉关系的32条准则

姜廷志 / 主 编
张红霞 / 副主编
孙德刚 / 编 著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

人脉：成功人际关系的32条准则/孙德刚编著. —北京：金城出版社，2011.1

(袖珍励志经典. 第3辑)

ISBN 978-7-80251-811-7

I. ①人… II. ①孙… 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(2011)第003013号

人脉：成功人际关系的32条准则

著 者 孙德刚
责任编辑 荣挺进
开 本 710毫米×1000毫米 1/32
印 张 5.375
字 数 66千字
版 次 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-811-7
定 价 10.00元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼

邮编：100013

发 行 部 (010) 84254364

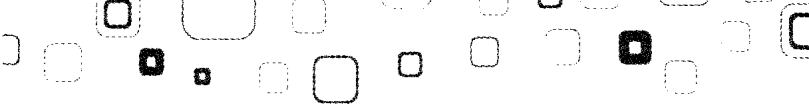
编 辑 部 (010) 64214534

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501



一个人永远不要靠自己一个人
花 100% 的力量，而要靠 100 个人
花每个人 1% 的力量。



Preface

前言

“播种一个行动，你将收获一种习惯；播种一种习惯，你将收获一种性格；播种一种性格，你将收获一种命运。”伟大的心理学家和哲学家威廉·詹姆士曾这样说过。

我们每个人都渴望成功，都渴望有成就，都渴望得到人们的尊重，那么，我们该如何实现这样的愿望呢？

我们要做的是更多的努力，——不能满足尚可的工作表现，不能小有进步就沾沾自喜，不能安于现状止步不前；要不断增强自己的力量，要不断提升自己的境界，要不断追求完美的人生。虽然，人类永远不能做到完美无缺，但是在我们，我们对自己要求的标准会越来越高，我们的目标是做最好的，我们才能成为不可或缺的人。这是人类精神的永恒本性。

对于我们来说，顺其自然就是平庸的。如果一个人顺其自然的话，那么他永远不会赢得奥林匹克竞赛。把金牌带回家的运动员，必须超越自己和别人已有的记录。我们要常对自己说：我厌倦了平庸。不要总说别人对你的期望值比你

自己的期望值高。如果哪个人在你所做的工作中找到失误，那么你就不是完美的，你也不需要去找借口。承认这并不是你的最佳程度，千万不要挺身而出捍卫自己。

超越平庸，选择完美。这是一句值得我们每个人一生追求的格言。

我们这套《袖珍励志经典》已成功出版两辑，受到了广大读者的喜欢，现在呈现出来的是第三辑。这一辑里，我们延续前两辑的特点，每本独立阐述一个主题，从不同的角度分析成功的范例，剖析阻碍成功的因素，提供一系列战胜自我、摆脱困境、成就大业的良方妙法。每个主题就是一个人生关键词：时间、细节、效率、美德、心机与人脉。或许有些朋友对人生还没有那么深刻的体悟，或许你的阅历没有那么深厚的积淀，或许你还没有选定人生的前进方向，我们希望能给愿意超越自我的人们，尤其是青少年朋友们以启发和激励。

我们希望读者能继续利用生活中零散的闲暇时间，携带方便的口袋读本，积少成多，集腋成裘，丰富自己的阅历，感悟人生的智慧，让自己的生活、工作和事业在“超越平庸、选择完美”的理念下蒸蒸日上，夺得辉煌。

编者谨识

Contents

目录

第一章 谁都离不开人脉

1

良好的人际关系会在你意想不到的时候帮上你的大忙。因此,一定要努力拓展自己的人际关系,多结识一些人,在某些特定的时刻,这些人也许就是你的贵人。

准则 1: 有人脉的人容易成功 / 2

准则 2: 精心维护“人脉网” / 6

准则 3: 人脉网在哪里 / 9

准则 4: 培养人脉要做长线“投资” / 12

准则 5: 最亲密的“人脉网” / 16

准则 6: 不一般的同学同乡关系 / 18

第二章 交朋友有讲究

1

只有不断地努力去解决或大或小的问题,才能对自己

解决问题的能力产生自信，才能与他人建立健康的关系。

准则 7：要懂得交朋友之道 / 26

准则 8：人生得一知己足矣 / 30

准则 9：宽容之心不可少 / 34

准则 10：维护好朋友的圈子 / 37

准则 11：从对方的角度看问题 / 39

准则 12：会交朋友，也会识别朋友 / 43

准则 13：保持朋友关系的八大要领 / 48

第三章 职场上的人脉斗争

好人缘是一个人的巨大财富。有了它，事业上会顺利，生活上会如意。但它不会从天上掉下来，而是需要你的辛勤努力。

准则 14：与同事和睦相处 / 60

准则 15：赢得好人缘的八大诀窍 / 69

准则 16：激励员工十六法 / 75

准则 17：保住领导的“面子” / 79

准则 18：对上司多讲“礼”，少讲“理” / 82

准则 19：不要和上司交朋友 / 85

准则 20：远离六种最危险的同事 / 89



第四章 最实用的人脉技巧

有才干的人，常常在无形之中消除种种反对意见，一旦这些事情不可避免地发生了，他们首先是倾听对方诉说，并且向对方表示自己完全理解及尊重他们的意见，然后再陈述解决的办法及自己的看法。

准则 21：忍一时之气，争千秋之利 / 96

准则 22：与聪明的人打交道 / 98

准则 23：战胜虚伪高傲的人 / 106

准则 24：应付反对你的人 / 111

准则 25：获得上司信赖 / 117

第五章 人脉上面也有雷区

和谐深沉的交往，需要充沛的感情为纽带，这种感情不是矫揉造作的，而是真诚的自然流露。当然，我们说好朋友之间讲究客套，并不是说在一切情况下都要僵守不必要的繁琐的礼仪，而是强调好友之间相互尊重，不能跨越对方的禁区。

准则 26：对待小人，若即若离 / 128

准则 27：不要得罪“小人物” / 131

准则 28：与朋友交往十大误区 / 134

准则 29：办公室里的十个注意 / 141

准则 30: 影响同事关系的十二种言行 / 147

准则 31: 应当禁忌的五种不良习惯 / 153

准则 32: 影响事业发展的九个“雷区” / 157

第一章

谁都离不开人脉

准则 1：有人脉的人容易成功

在你的人脉网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助。当然，你也应该在适当的时候为他们提供不同的帮助。这才是人脉网应当具有的特征。

提起人脉，有时我们会觉得有点搞小集团的意思，其实这是片面的。人脉本身没有错，它是中性的，关键看它是怎样建立起来，是怎样运用的。如果建立人脉网，不违背一定的道德标准，运用人脉网也没有超出法律制度规定，那么，这样的人脉网就没问题。

良好的人际关系会在你意想不到的时候帮上你的大忙。因此，一定要努力拓展自己的人际关系，多结识一些人，在某些特定的时刻，这些人也许就是你的贵人。

有人说：“30岁以前靠专业赚钱，30岁以后拿人脉赚钱。”可见人脉的重要性。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；人脉的因素被排在了第三位，有 17.3% 的受访者感受到了人脉的重要性。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，那么结果往往是一分耕耘，数倍的收获。

成功的人大多是有人脉网的人。这种网络由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋；有男，有女，有前辈，有同辈或晚辈；有地位高的，有地位低的；有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的……这样的人脉网才是一张比较全面的网络，也就是说，在你的 人脉网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助。当然，你也应该在适当的时候为他们提供不同的帮助。这才是人脉网应当具有的特征。

人脉网既然称作是“网”，就应当具有网的特点。在这面网上朋友的构成有点有面。然而，有的人交友却不是这样，他们结交的范围十分狭窄，分布十分不均。只在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人 的行业和特长比较单一，这样就不能算是标准的人脉网了。

当然，不同的行业和不同的爱好会对交友形成较大的影响。如果你是一名学者，你结交的学者朋友就是你的各种关系中最集中的人群；如果你是官员，你周围的许多朋友就是你的同行；其他各行各业都可以依此类推。这就是我们在编织人脉网的时候，常常遇到的局限。这种局限关系到人脉网的“使用价值”等其他质量。

人们常说的优势互补，同样适用于人脉网的构造。本来，你有这方面的优势，同时你就可能有那方面的劣势。打个简单的比方，你会著书立说，但你未必会在衣食住行的各个方面样样精通。那么，你不精通的领域，或者你根本不懂得领域，就需求得在那些方面精通的人的帮助。如果朋友的结构太单一，就难以做到这一点。所谓优势互补，说的就是这个道理：你用你的优势，去弥补他人的劣势；以此换取他人以自己的优势来弥补你的劣势。这就要求交朋友不能太单一，不能完全局限于自己的同行和具有共同爱好与兴趣的人之间。正是因为你在某一方面有特长、有爱好、有优势，才要有意地结识与你的特长、爱好、优势有差别的人。这才符合网络的结构和原则。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机



遇的概率就越高。有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话成了难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

例如，某单位新来一位主要领导，需要配备秘书，在多人跃跃欲试、趋之若鹜的情况下，小蔡被选中了。原因就在于这位领导委托自己的一个下级王某为自己物色秘书，而王某和小蔡是同学和好朋友，他们都是清华大学中文系的毕业生。王某自然清楚，小蔡肯定胜任秘书职位，于是就把这个同学推荐出来了。结果，领导本人满意，组织考察合格，正在为前程茫然奔波的小蔡更是欣喜若狂，因为他找到了自己适合的位置。

这个位置的获得，关键因素是他有那么一个得到领导信任的同学。也许他想不到这个朋友会对他的成功起到至关重要的作用；也许他们之间彼此进行交往的时候，没想到这种交往决定了日后一个人的巨大成功，没想到这种交往就是一个人成功的机遇。从这个意义上说，交往广泛，机遇就多，不可急功近利。有许多机遇是在交往中实现的，而在初步交往中，人们很可能没有看到这种机遇，在这个时候，不要因为看不到交往的价值，

就冷漠这种交往。

没有人是自己一个人达到事业的顶峰的。一旦你许诺要成为出类拔萃的人，你就可以开始吸收大量对你有帮助的人和资源了，而其他各方面有所建树的人是你所有资源中最大的资源。你要做的就是找到他们，构建有助于你的事业的“人脉网”。

准则 2：精心维护“人脉网”

建立“关系”最基本的原则就是：不要与人失去联络。不要等到有麻烦时才想到别人。“关系”就像一把刀，常常磨才不会生锈。

你有没有这样的经验：当你遇到了一个困难，你认为某人可以帮你解决，你本想马上找他，但你后来一想，过去有许多时候，本来应该多与他交往的，结果你都没有去，现在有求于人就去找他，会不会太唐突了？会不会因为太唐突而遭到他的拒绝？在这种情形之下，你不免有些后悔了。

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，



日子一长许多原本牢靠的关系就会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠。这是很可惜的。所以，一定要珍惜人与人之间的宝贵缘分，即使再忙，也别忘了沟通感情，精心维护朋友之间的“人脉网”。

很多人都有忽视“感情投资”的毛病，一旦关系好了，就不再主动去保护它了，特别是在一些细节问题上，例如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“反正我们关系好，解释不解释无所谓”，结果日积月累，形成难以化解的问题。

更糟糕的是人们关系亲密之后，总是对另一方要求越来越高，总以为别人对自己好是应该的；但是稍有不周或照顾不到，就有怨言。长此以往，很容易形成恶性循环，最后损害双方的关系。

可见，“感情投资”应该是经常性的，不可似有似无，从生意场到日常交往，都应该处处留心，善待每一个关系伙伴，从小处、细处着眼，时时落在实处。

建立“关系”最基本的原则就是：不要与人失去联络。不要等到有麻烦时才想到别人。“关系”就像一把刀，常常磨才不会生锈。

很多人常有一本或数本的银行存折，如果你年初有五千元，到了年底，你会发现，存折上不只是五千元，