

27 26 25 24 23 22 21 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

每天学一点·时尚阅读书系

20几岁

学点

人脉学

墨墨/编著

人脉好 路才好

Learn Interpersonal Skills
in

充值人情银行、迅速聚拢人脉的秘笈
提升业绩、快速晋升的“潜规则”

这是一本改变全世界奋斗者的命运书，让人参悟人脉对于人生的积极意义，以及如何成功缔造人脉网络。

27 26 25 24 23 22 21 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0



每天学一点·时尚阅读书系

20几岁

学点

人脉学



 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁学点人脉学 / 墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社,
2011.4

ISBN 978-7-5640-4208-0

I. ①2… II. ①墨… III. ①人际关系学-青年读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 010021 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 220 千字

版 次 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

责任校对 / 王 丹

定 价 / 28.00 元

责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题,本社负责调换

前言

FOREWORD

在人们的印象中，人脉常常是“讲人情、走后门”的同义词。其实，这种看法是很片面的。人们在追求生活幸福和事业成功的过程中，需要人脉的很多支持。我们的血脉是支持我们生理生命的系统，人脉则是支持我们社会生命的系统。

在好莱坞有这样一句流行语：一个成功的人，不在于他知道什么，而在于他认识谁。

寇克·道格拉斯是好莱坞著名影星。年轻时，他的日子过得非常穷困。他有一次搭火车，旁边坐着一位女士，于是他们攀谈起来，谁知这一聊却聊出了他人生的转折点。不久后，他就被邀请到制片厂报到。原来，这位女士是一位知名制片人。

美国斯坦福研究中心曾经做过一个调查，结论表明一个人的成功12.5%来自知识，87.5%来自关系。这里的关系就是人脉竞争力，是指一个人在人脉网络、人际关系上的优势，它在一个人的成功里扮演着极其重要的角色。如果没有人脉光有事业，个人竞争力就是“一分耕耘、一分收获”。但是如果再加上人脉，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

因此，如果你想成功，就首先要营造一个成功的人际关系，包括工作关系和家庭关系。只有在合适的人际氛围中，我们才能精力充沛、心情愉快地投入到工作中。好的人际关系还有益于心理健康。现代人心理问题最常见的就是人际关系冲突。融洽的人际关系有心理保健的功能，给人以支

持的力量，同时满足人的安全感、归属感、自信、自尊等多种心理需要。学习人际交往的技能，乐于助人，以诚待人，有助于形成强大的社会支持系统。

你在职场中给自己做了怎样的规划呢？你想成为什么样的人，想取得怎样的辉煌业绩呢？现在就开始打造你的人脉吧，越早一点经营，你的人脉资源就会越丰富。过不了几年，你将会发现自己身边到处都是可以使用的人，让你烦恼的棘手问题可以通过这些人脉资源得到完美的解决。

对职场人士来说，专业是快刀，人脉是致命武器。如果光有专业，你的生活将会非常辛苦而且艰难；但若加上人脉，你将会不断取得进步，平步青云。

人脉是一个人获得成功与财富的重要保障，它在一个人的成功里扮演着重要的角色。在你平时做的每件事情中，都充满了人际关系的信息。一个人如果懂得把握机会，同时又能善于经营关系，那么他一定可以依靠人脉开创自己的事业舞台。

第一章 人脉决定你的前途

你的前途在他人手中 / 002

认识谁更重要 / 005

黑马也需要伯乐 / 007

“人情”是种硬通货 / 010

和气生财的另一种解读 / 012

人脉就是资源 / 014

想做老板，先找 20 个老板朋友 / 017

一切事业都是人际关系的事业 / 018

一个人 70% 的机遇来自人脉 / 020

贵人总在你的人脉中 / 022

策划人脉，收获贵人 / 025

第二章 做人比做事更重要

人际交往的木桶效应 / 028

遇事别做“性情中人” / 030

可以做错事，不可做错人 / 032

礼多人不怪，谦恭好处多 / 034

该方则方，该圆则圆 / 037

任何时候，都别“吃独食” / 039

学会与他人保持恰当的距离 / 041

做别人的“自己人” / 043

贪小便宜吃大亏 / 045

得饶人处且饶人 / 048

自以为是的人不明智 / 050

异性之间要避瓜田李下之嫌 / 052

身在矮檐下，一定要低头 / 054

权力与亲人孰轻孰重 / 056

独闯天下的做法不可取 / 059

第三章 学会与陌生人打交道

从熟人社会到陌生人社会 / 062

如何与不喜欢的人交往 / 064

如何在不喜欢的环境中生存 / 066

留下良好的第一印象 / 069

怎样介绍自己才能赢得好感 / 072

找到陌生人的兴奋点 / 075

快速融入陌生环境的方法 / 077

以求教开始，没有人会拒绝 / 080

你是自己的地狱，也是自己的天堂 / 083

结交陌生人，主动最重要 / 085

给足陌生人面子 / 088

轻松化解沟通中的尴尬 / 090

与陌生人沟通要自然 / 093

以貌取人后患无穷 / 095

藏锋是一种自我保护 / 098

多一个心眼，多一分安全 / 099

第四章 把自己培养成“绩优股”

建立你被利用的价值 / 104

职业规划的核心就是“被雇用价值” / 107

抛弃固有的愤青心态 / 109

不抱怨的人最有人气 / 111

赶走你身上的倦怠情绪 / 114

做一个充满热情的人 / 116

把挫折当饭吃 / 119

个人魅力是你最值钱的名片 / 121

掌握社交礼仪为你带来好人缘 / 123

用才华换来财富 / 125

一诺千金，说得出就要做得到 / 128

学会不给他人制造麻烦 / 130

好口才让其他人更重视你 / 132

第五章 增加自己“被利用”的价值

有怎样的度量，就有怎样的福 / 136

增加自己的曝光率 / 138

多种鱼饵才会钓到不同的鱼 / 140

学会定位自己的价值 / 142

一张名片不如一支雪茄 / 145

不要让细节使你的价值打折扣 / 147

不要让情绪影响作用的发挥 / 149

一技之长让你备受青睐 / 150

微笑是增进人脉的宝贵财富 / 152

良好的习惯是成功的基石 / 154

被剥削是一种幸福 / 156

第六章 人脉是门“投资学”

- 骑一头能找千里马的驴 / 160
- 在别人最需要的时候出现 / 162
- 倾听是与人沟通的法宝 / 165
- 赞美：让陌生人不再陌生 / 168
- 要乐于与人分享 / 171
- 交人最重要的守则就是同理心 / 173
- 以诚心、关怀加码人生 / 176
- 顺境莫忘结善缘 / 178
- 花花轿子人抬人 / 180
- 冷庙常烧香，人走茶不凉 / 182
- 谦虚让你处处受欢迎 / 184
- 一诺千金，赢得更多人心 / 186
- 如何瞬间获得他人的好感 / 188
- 亲和力是一个人无形的魅力 / 190
- 平等——打开心灵的钥匙 / 192
- 有时候吃亏也是一种获得 / 195
- 饶人一条路，伤人一堵墙 / 199
- 幽默增加你的人脉指数 / 201

第七章 成为人脉网的“交通中心”

- 成为信息和价值交换的枢纽 / 204
- 适时互动，提高“能见度” / 205
- 开发你的“沉淀资源” / 207
- 系统化管理：建一个资料库 / 209
- 关心是最有效的联络器 / 210
- 人情投资宜走长线 / 212

- 培养与朋友共同的兴趣 / 214
- 要适时调整朋友间的距离 / 215
- 追寻人际交往的动情点 / 216
- 给足他人面子 / 218
- 拔掉人脉中的“杂草” / 220
- 为朋友保守秘密 / 222
- 学会拒绝他人 / 224
- 好朋友也需明算账 / 226
- 学会尊重他人 / 228
- 演好自己的人脉角色 / 230

第八章 利用好既有的关系网

- “用兵”之时要找对人 / 234
- 不可不知的“二八法则” / 237
- 不求锦上添花，留待雪中送炭 / 239
- 人情不能乱用 / 241
- 冷热水效应 / 243
- 双赢思维，互惠互利 / 245
- 1%与 100%之间的奥秘 / 247
- 善用与小人物的友好关系 / 248
- 找到生命中的贵人 / 250
- 巧妙借助名人效应 / 252
- 利用与上司的关系 / 254
- 利用好亲戚关系 / 256
- 让下属成为你事业的助推器 / 258
- 与人交往多同流少合污 / 260

第一章 人脉决定你的前途

现代社会中，人人都渴望成功，然而在我们周围，到处都是才华横溢的失败者、落魄失意的抱怨者。若从能力上来讲，这些人早已具备成功的条件，但为什么他们没能实现成功呢？答案就是缺少人脉。人脉已经成为当代社会最重要的生产力，若是有了人脉，一切成功所需的要素都会随之而来。

金南阳和袁天罡

你的前途在他人手中

002

人脉就像人体的血脉，对我们的生命产生着重大的作用。血脉确保我们生命的运行，人脉则为我们的成功奠定基础。

人脉也可以用树脉来解释，一棵小树苗要长成参天大树，一定要有丰富的根脉吸收大地的营养，同时还要有发达的枝脉和叶脉吸收自然中的空气、阳光和雨露。一个人要想成功，就要由人脉给他提供所需要的东西。

人脉与人际关系之间的联系是非常紧密的。人际关系是花朵，人脉资源是果实；经营人际关系是平面网，经营人脉资源是平面网的维持点；人际关系是过程，人脉资源是结果；人际关系是目标，人脉资源是目的。

因此可以说，如果没有人脉资源，人际关系就是虚空而没有意义的，而人脉资源最终发挥作用则要依靠良好的人际关系基础。

在英国，有一个名叫弗莱明的农夫。一次他在田地里干活，忽然听到附近沼泽里传来了呼救声。

于是，农夫放下手中的农具向沼泽地奔去。他看见一个小孩正在泥潭中拼命挣扎，眼看就有生命危险了。

农夫不顾自己的安危，救起了那个小孩。

第二天，农夫劳作的田边停了一辆豪华马车，一位英国贵族优雅地从车里走出来，自我介绍说是被救小孩的父亲，现在特地来向农夫道谢。

农夫连忙说这件事并没有什么。

贵族说：“我要给你一笔钱，作为你救我孩子的报答。”

农夫回答说：“我不想要报答，因为这是我应该做的。我不能为这样的事接受酬金。”

正当这个时候，农夫的儿子走出家门口。“这个孩子是你的儿子吗？”

贵族问道，“我有一个建议，让我把你儿子带走，我为他提供最好的教育。如果他像你一样，他一定能成为了不起的人。”

农夫同意了贵族的建议。

时间过得很快，农夫的儿子后来上了医学院，顺利地毕业了，并成为当时享誉世界的医生。

又过了几年，贵族的儿子不幸患上了肺炎，经过注射青霉素得以康复。

那个英国贵族的儿子是伦道夫·丘吉尔，他的儿子便是在第二次世界大战期间领导英国人民战胜纳粹德国的英国首相温斯顿·丘吉尔，农夫的儿子就是青霉素的发明者亚历山大·弗莱明。

因为一次偶然的邂逅，改变了农夫儿子的命运，也改变了贵族父子的命运，可见人脉对生活是多么重要。

在这个信息高度发达的时代，只要我们拥有无限的信息，就拥有了无限发展的可能性。信息来源于你的情报站，情报站就是你的人脉网。

人脉有多广，你的情报就有多广，这就是你事业走向成功的基础。

人们都希望自己有一个生命中的“贵人”，在危难之际或关键时刻能帮我们一把，打开我们机遇的天窗，使我们拨云见日，豁然开

朗，顺利进入成功的境界。

他可以大大减少我们获得成功的时间，提高我们成功的速度，使我们能够站在巨人的肩膀上。

人们总是在不断开发自己的人脉网络，区别在于成功的人总是比其他人具有更庞大和更有力量的人脉网络。

自2008年7月全球爆发金融危机以来，中国的很多企业都倒闭了，甚至有些大型企业也没有幸免。然而也有部分企业没有被摧垮，甚至还有了喜人的进展。

是什么力量让这些企业生存下来了呢？有关人士走访了一些生存状况良好的企业的负责人。

他们发现这些企业幸免于难除了具备一些常规的實力因素外，还有一个最关键的因素就是“人脉”。这些企业中，除了生存应有的硬实力外，人脉的重要性在企业中占据很大的份额。即使他们面临倒闭的危机，也很可能通过一个人脉得到一笔订单，从而顺利渡过一场难关。

而当相关人士询问企业负责人凭什么找到和维护这些人脉关系时，企业负责人表示，现代社会竞争激烈而残酷，单靠传统方式寻找人脉已经远远不够了，熟练地运用电子商务和互联网往往能够带来更丰富的人脉资源。

在经济危机中有一家网站表现不俗，那就是“宾致网”。宾致网有很大的竞争力，使用方便，界面简洁，最大的特点是宾致网采取实名注册的方式，现在已经拥有了数以百万的注册会员，且其中绝大多数都是社会的精英人士。这些会员通过简单地搜索，就能找到适合自己的丰富的人脉资源，企业家、精英骨干都在网上寻找到了自己的合作伙伴。

因此，这家网站凭借人力资源的优势成功做大做强，生意非常红火。

记住，时时刻刻都要想着维护人脉资源，因为他们对我们的生活有重大的影响，我们的前途掌握在他们的手里。

认识谁更重要

斯坦福研究中心曾经做过一次社会调查，结果表明：一个人成功，12.5%来自专业，87.5%来自人脉。这个数据是否令你感到意外？

美国俗语中有一句话：“一个人的成功，不在于他知道什么，而是在于他认识谁。”

卡耐基训练区负责人指出，这句话并不表示专业不重要，而是着重指出人脉对成功的作用。

埃德沃·波克被称为美国文学界的一个知名人士，他的经历很不一般，一生中仅上过6年学。

小时候，他随着家人来到了美国。由于生活贫困，13岁时他不能再念书，就到一家电信公司工作。

然而，他仍坚持学习，他比其他的同龄人更有远见，很早就知道经营人际关系的重要性。

他想方设法省下一些钱买了一套美国名人录。

接着，波克做出了一个让任何人没有想到的事，他直接写信给书中的那些名人，询问书中有关记载的趣闻轶事。

例如，他写信给当时的总统竞选者，问他是否真的在条件艰苦的船上工作过；他又写信给当时的格兰特将军，问他战争中发生的一些事。

当波克到了14岁的时候，他就用这种方法结识了美国很多有名的政治家、经济学家和作家。当时的那些名人也都喜爱这位积极热情的波兰小移民。

小波克因此获得了与多位名人见面的机会，他决定利用这些特殊的关系来改变自己的生活。

他开始努力撰写文章，然后向社会名流毛遂自荐，替他们写传记。

不久，他收到了大量订单，他需要多名助手才能赶完这些订单。波克在不到 20 岁的时候，就成了知名的传记作家。

如果说人的生命是靠血脉维持的，那么人脉则是人在社会中生存需要维持的系统。

常言道“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。一个人要想成就大事，首先要建立相应的人脉网络和人脉支持系统。中国的汉字“人”就可以表明这个道理：一撇一捺两个独立的个体，只有在相互支撑的条件下才能存在，构成了一个“人”。

这个汉字的构成准确地诠释了人的生命意义和社会意义。

很多成功的生意人都能意识到人脉资源对自己事业的意义。因此，商界出现了一些善于使用和构建人脉的群体，人们称这些人为“脉客”。

在台湾证券界，杨耀宇就是非常成功的脉客。他曾就职于统一公司，后来退出职场，为他人担任财务顾问，并成为五家电子公司的董事成员。

人们估算，他的资本积累应该有近亿元之高。为什么他能取得这样的成就呢？

杨耀宇说：“我的人脉网络遍及各个领域，上千上万条，一个电话就可以解决很多难以解决的问题。”

不管你做什么行业，首先应学会处理人际关系，掌握并拥有丰富的人脉资源，那么你就已经成功了 87.5%。

由此可见，人脉资源的积累对个人事业的发展具有决定性的作用。

黑马也需要伯乐

谁都知道，在生活中机会是非常重要的。我们周围有很多优秀、有才华的人，但只有优秀是不够的，因为“千里马常有，而伯乐不常有”。

要想得到自己需要的东西，必须先寻找合适的机会。

倘若你有好口才，如果没有机会上讲台，你也不会有什么成就；同样，你跑得再快，如果没人让你上赛场，你的努力和准备也是白费心血。

实力、学历对我们来说是敲门砖，而机遇就是那扇门。只有抓住机遇，你的实力才能发挥出来。

哈维·麦凯大学毕业后开始找工作。当时的大学生并不多见，他自以为可以找到一个满意的工作，结果毫无收获。好在他的父亲是位记者，认识很多政界、商界的名人，其中有一位叫查理·沃德，是布朗比格罗公司的董事长。他的公司主要经营月历卡片，规模是世界上最大的。

几年前，沃德因公司财务问题而服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的案件有些失实，于是来到监狱采访沃德，写了一些公正的文章。沃德非常喜欢那些报道，他很感动。

沃德出狱后问哈维·麦凯的父亲是否需要帮忙。

“我的儿子刚大学毕业，正好需要一份工作。”哈维·麦凯的父亲说。

“噢，那正好。要是他愿意，叫他来给我帮忙。”沃德说。

第二天，哈维·麦凯给沃德打电话。

开始，秘书不给他通报，后来提到他父亲的名字三次，才获得与沃德对话的机会。