

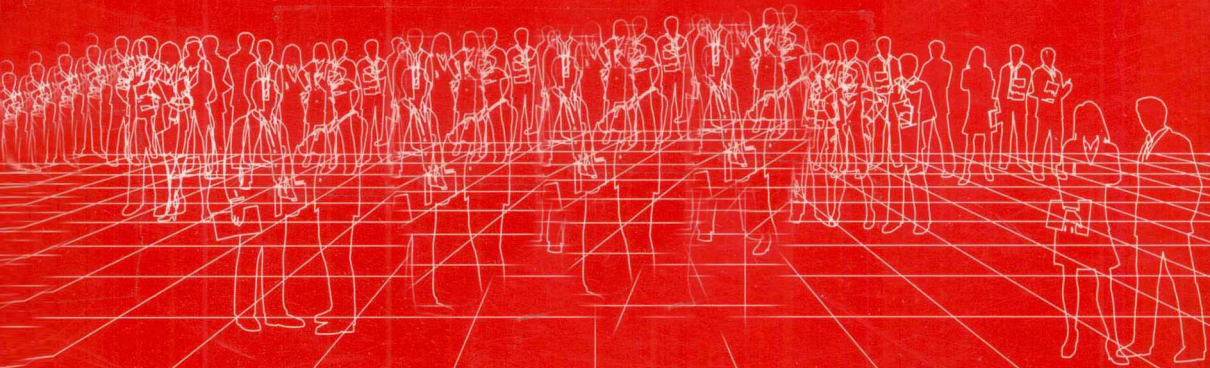
杜强◎著

# 人脉

比奋斗更重要

CONTACTS

[优质人脉让你少奋斗20年]



# 人脉

比奋斗更重要  
**CONTACTS**

[优质人脉让你少奋斗20年]

## 图书在版编目(CIP)数据

人脉比奋斗更重要：优质人脉让你少奋斗二十年 /  
杜强著. —北京：九州出版社，2010.9  
ISBN 978-7-5108-0615-5

I. ①人… II. ①杜… 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157452号

## 人脉比奋斗更重要：优质人脉让你少奋斗二十年

---

作 者 杜强 著  
出版发行 九州出版社  
出 版 人 徐尚定  
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号(100037)  
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6  
网 址 [www.jiuzhoupress.com](http://www.jiuzhoupress.com)  
电子信箱 [jiuzhou@jiuzhoupress.com](mailto:jiuzhou@jiuzhoupress.com)  
印 刷 三河市东方印刷有限公司  
开 本 710毫米×1000毫米 16开  
印 张 15  
字 数 181千字  
版 次 2010年9月第1版  
印 次 2010年9月第1次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5108-0615-5  
定 价 29.80元

---

★版权所有 侵权必究★

## Chapter 1 依靠人脉改变命运

- 人脉是成功的捷径 / 3
- 人脉是立足之本 / 5
- 人脉圈的力量 / 10
- 学会打造人脉圈 / 13
- 用心经营“朋友资源” / 17
- 不要忽视任何人 / 22
- 与高档次的人交往 / 25
- 小测试：从细节看你的人际关系 / 32

## Chapter 2 储蓄人脉的白金法则

- 人脉就是“准财富” / 35
- 挖掘你身边的金矿 / 38
- 20岁时开始，30岁后“爆发” / 40
- 定期整理你的人脉网 / 44
- 小测试：测测你的人际沟通能力 / 47

## Chapter 3 好品质塑造好人脉

- 助人为乐的品质 / 53
- 用宽容赢得人脉 / 56
- 对自己有信心 / 61
- 谦虚一点又何妨 / 67

- 说到就要做到 / 73
- 让他人“沾点光” / 77
- 沉默是真金 / 81
- 聪明的傻子 / 85
- 面子的学问 / 89
- 小测试：你是否有取悦他人的潜能 / 92

## Chapter 4 用影响力吸引人脉

- 建人脉的捷径 / 97
- 靠“被利用”稳固人脉 / 100
- 亲和力粘住人脉 / 104
- 打圆场润滑人脉 / 109
- 用自律影响人脉 / 115
- 小测试：你的性格怎么样 / 121

## Chapter 5 这样滚动起你的人脉圈

- 模糊语言的妙用 / 127
- 人际交往莫“辩论” / 130
- 说服别人扩展人脉圈 / 133
- “能听会说”的人脉术 / 141
- 拒绝别人理顺人脉 / 145
- 换立场思考赢得人脉 / 151
- 救助别人结交人脉 / 155
- 用微笑维护人脉 / 159

小测试：测试一下你的社交能力 / 165

## Chapter 6 经营人脉圈，先要看透人

“以貌取人”新解 / 169

听其言，知其行 / 172

笔迹“出卖”性格 / 174

识破他人的谎言 / 178

跟诸葛亮学识人 / 184

小测试：测试一下你的识人能力 / 188

## Chapter 7 职场人脉圈的打造法则

适度的自我表现 / 193

站在上司的肩膀上 / 197

一招抓住老板的心 / 201

习惯职场里的“赞美” / 203

在办公室交朋友 / 209

小测试：你是职场中的讨厌鬼还是万人迷 / 214

## Chapter 8 不要触碰人脉圈“禁区”

爱占小便宜 / 219

不适合的“玩笑” / 222

亲密无间的距离 / 226

逆耳的忠言 / 229

小测试：你在人际交往存在的弱点 / 233

# Chapter 1

## 依靠人脉改变命运

在好莱坞流行这样一句话：“一个人能够成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

新东方创始人俞敏洪说：“要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友。他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。”

当今的社会竞争，表面上看是资金与技术的竞争，实际上是人才的竞争，本质上则是人脉的竞争。有人专门调查访问了世界上百位超级富翁，他们绝大多数都认为：30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱。





## 人脉是成功的捷径

成功到底有没有捷径？

成功学中有个著名的馒头理论：你吃馒头，吃第一个没饱，吃第二个没饱，吃第三个饱了。我们直接去吃第三个行吗？当然不行。

一个青年向德国著名画家阿道夫·门采尔诉苦说：“我真不明白，为什么我画一幅画只消一天功夫，可卖掉它却要等上一年？”

门采尔风趣地说：“请你倒过来试试吧。要是花一年的功夫画它，那么只有一天就准能卖掉了。”

三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。成功者没有一个是平步青云、扶摇直上的，都是凭着自己的一番打拼才获得。从这个意义上来说，成功是没有捷径的。

那我们为什么还要说“成功可以抄近路”呢？

那是因为，依靠人脉可以使个人的奋斗历程大大缩短，依靠近路达到成功的彼岸。《21岁当总裁》的作者董思阳就是其中一例。

16岁那年，董思阳偶然应征到亚洲中华总商会副秘书长临时秘书的职位，正是临时秘书的职位让她接触到了很多成功的企业家，

也让她学习到成功企业家的思维模式。正是这些企业家的思维模式使她逐渐明白：人脉关系才是通往成功的捷径。

成功中重要的因素便是人脉。董思阳说：“美国《华尔街日报》调查，在成功的十大因素里面，配偶、贵人、合伙人、地理环境、商业技能、个人努力这几个条件排名最靠前。而排名前三要素全与‘人’有关。这其实也在提醒大家‘人脉’对于成功有着多么重要的意义。”

现在，她的朋友遍布商圈、政府圈、媒体圈，甚至娱乐圈。董思阳说：“做哪行都可以赚到钱。只要在对的时机，有一个好的智囊团并整合一切有用的资源就能撞出火花。一个人成功的速度取决于周围人的素质。周围人的一言一行将很大程度上影响到自己的思维、决定、行为。我有幸能与很多优秀企业家成为朋友，才能有今天这样的成绩。”

个人的成功固然离不开自己的努力奋斗和顽强打拼，但仅此一项远远不够，还需要靠良好的人际关系和丰富的人脉资源做后盾。只有这样，才能够最终达成辉煌的人生目标。

需要指出的是，人脉只是一个辅助的条件，要想成功，最终离不开自己本身的努力。如果你自己不行，就像是阿斗，即使你身边有诸葛亮这样的人物，那也不可能获得成功。

综上所述，成功是有捷径的，那就是“自我强大，人脉丰富”。有人说“30岁前积累人脉，30岁后使用人脉”，我们在学习、增强自己的时候，就应该有意识地逐渐积累自己的人脉资源，这样等到开展自己的事业时，才会事半功倍，尽快取得成功。

## 人脉是立足之本

许多人梦想成为孤胆英雄，凭一己之力成就一番事业。但要知道，你不是超人，也不是蜘蛛侠，上不能飞天，下不能入地，没有任何超能力，你只是一个普普通通的人。如果你非要做孤胆英雄的工作，那只会是孤木难支。在这个世界上，无人能独自成功。一个人的力量有多大，不在于他能举起多重的石头，而在于他能够获得多少人的帮助。

甲、乙两个人饱受饥饿折磨，突然，他们面前出现一位老人。老人留下了两样东西——一支鱼竿和一筐鱼，让甲、乙二人任选其一。甲要了这筐鱼，乙要了那根鱼竿，然后他们分道扬镳了。

后来，甲将鱼煮熟，狼吞虎咽地吃掉，把汤也喝了个精光。不久，他便饿死了。乙则忍饥挨饿，带着鱼竿一步步向海边走去，但在半路上，他也饿死了。

饥饿的丙、丁两人遇到了同样的事情。他们并没有像前两个人那样各奔东西，而是商定共同去找寻大海。每当他们饥饿万分时，他们就煮一条鱼。经过长途跋涉，终于来到了海边。从此，两人开始合作捕鱼，共同生活下去。

甲拘泥于眼前的蝇头小利，乙则忽视现实，因此两人都无法生存；丙和丁则把这两者有机地结合了起来，从而都过上了幸福的生活。任何时候做任何事，我们既不能只顾眼前的利益，也不能不切实际，只有把现实与理想有机地结合起来，通过合作，这才有资格去迎接挑战，才有可能走出困境。

乔丹带领的公牛队是篮球史上最伟大的一支球队。1998年7月，它在全美职业篮球总决赛上战胜爵士队后，已取得第二个三连冠的骄人战绩。

对手不会轻易服输，他们仔细研究公牛队的技术特点，最后制定出一种战术，那就是：让迈克尔乔丹的得分超过40分。

对，你没听错，的确是“让迈克尔乔丹得分超过40分”。制定这一战术的人认为：体育赛事依赖于团体合作。很明显，乔丹是公牛队最主要的球员，乔丹发挥不好，公牛队固然赢不了球；乔丹发挥正常，公牛队胜率最高；乔丹过于突出，公牛队的胜率反而下降了。因为乔丹得分太多，则意味着其他队员的作用下降，公牛队的成功有赖于乔丹，更有赖于乔丹与别人的协作。

可惜的是，这个“阴谋”并没有取得预期的效果。赛后，乔丹说：“一名伟大的球星最突出的能力就是让周围的队友变得更好。”

当今社会，独行侠的时代已过去了，无论你从事什么工作、处于什么环境，都无法脱离其他人对你的支持和帮助。一个人无论多么能干、多么聪明、多么努力，也不可能依靠一己之力获得某项事业的成功。唯有依靠团队的力量，依靠他人的智慧，才能使自己立于不败之地。要知道，合作不仅是成功的最佳捷径，也是成功的惟一出路。

为什么？因为合作不是简单的 $1+1=2$ ，而是 $1+1>2$ 。

科学家曾在风洞试验中发现，成群的大雁以“v”或“一”字形飞行，比一只大雁单独飞行能多飞百分之十二的距离。

人类也是一样，只要能跟同伴合作的话，往往能“飞”得更高、更远，而且更快。英国作家萧伯纳有一句名言：“两个人各自拿着一个苹果。互相交换，每人仍然只有一个苹果；两个人各自拥有一个思想。互相交换，每个人就拥有两个思想。”

这个道理很简单，但并不是谁都知道。很多刚踏入社会的年轻人过分强调个人才能，强调发展机遇，对人际关系却不够重视，结果他们往往事倍功半，奋斗得十分辛苦。这种情况在我国十分明显，具体表现为：越是高学历的人，越有“孤胆英雄”倾向。有调查发现，不同学历的人对于“机遇”、“人脉关系”、“个人能力”的重视程度大相径庭。

本科：28.92%、17.46%、36.89%

博士：18.42%、13.16%、63.16%

不难想象，结果之所以如此，原因就在于中国知识分子一贯的高傲性。一般来说，知识量越丰富的人，就越不屑于动用“关系”来取得成功。他们单方面地认为“关系”是坏的，认为只有凭自己能力取得的成功才是自豪的。经常有人公开宣称：“我的工作既没有送红包，也没有走后门、找关系，我完全是凭着自己的学识和经验被选上的。”其实这么做非但没必要，反而会显得“此地无银三百两”，令别人产生怀疑。

实际上，人际关系不好也不坏，它是中性的。运用恰当，便是良好的人际关系；运用错了、用歪了，当然产生不好的弊害。就像一把菜刀，你拿它切菜，它就是好的；拿它砍人，它也不是坏的。问题出在人身上，而不是刀。如果你行为磊落，不做贼心虚，那完

全不必对“拉关系”过分敏感。既然良好的人际关系对人有益，那何乐而不为呢？

大家都知道，人际关系是广告界的“命脉”，一个人脉资源少的广告公司基本不可能在激烈地市场竞争中生存。一家广告公司成立之初，它的首要任务就是如何获得业务，这就对员工的人际关系提出很大的考验。

戴维·丁·马赫尼大学毕业来到了纽约，在这里，他幸运地进入了著名的路斯莱思广告公司。当他27岁时，他已经当上了公司的副总经理，年薪10万美元，手里掌握着该公司最大的两家客户。

令人惊讶的是，他辞去了这个令人羡慕的工作，另起炉灶，准备与自己的老板一争高下。但遗憾的是，此时正逢美国经济走入低谷，广告客户数量大减，众多美国广告公司像饿狼扑食一般争夺有数的几个大客户，竞争异常激烈。

于是，戴维的人际关系派上用场了。他的公司一开业，便有厂商指名要他代理，这使他的公司的业绩蒸蒸日上。五年后，他的公司已雇有三十五名职员，全美各地都有他们的客户，其中足以维持公司业务的大客户共有十五家之多。

后来，他又创办了一家俱乐部，网罗了同行业所有的“大腕”，包括一流的出版业者、广播业者、广告业者等。凡是会员，业务上有任何疑问或困难，都可以在俱乐部公开提出讨论或在会员间彼此交换意见。在那里，他认识的人越来越多，人缘越来越好，事业也跟着水涨船高，越做越好了。

戴维创业的时机并不好，之所以能够成功，很大程度上都得益于他利用了自己良好的人际关系。如果戴维不是善于动用这些良好的关系的话，那么他的广告公司就很难在激烈的竞争下生存

发展。

一滴水只有它放入大海才能不干涸。一个人就好像存在于社会中的一滴水，如果不懂得寻找社会的大海，迟早也会“干涸”。

永远也不会有人能独自取得成功。一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人缘，并且善于动用这些关系，那么他开创成功未来的概率就会加大，甚至比机遇和才能更容易让你走向成功。

## 人脉圈的力量

很多人都以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。可是当他们工作若干年后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华的能力。他们利用这一能力在人际交往中游刃有余，积累了足够的人脉资源。因此我们可以这么说，要想在工作中获得成功，人际关系比大学文凭和书本知识更加重要。

在好莱坞流行这样一句话：“一个人能够成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”

成功学大师卡耐基指出：一个人的成功是15%的专业技术加85%的人际关系。

激励大师安东尼·罗宾说：“人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。”

在追求事业成功和幸福生活的过程中，人脉起着非常重要的作用。如果说血脉是人生命的支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。要想成功，就一定要营造一个成功的人际关系



网，为自己积累足够的人脉资源。如果光有事业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘一分收获；但如果既有事业，又有丰富的人脉资源，个人竞争力就是一分耕耘数倍收获。

1991年12月，熊晓鸽以“美国国际数据集团（简称IDG）成员”的身份来到北京工作。当时，美国有家公司和《国际电子报》签订了合资协议，政府也同意了，甚至在人民大会堂举行了签约仪式。但是美方公司因对中国的风险判断不准而突然反悔了，这给IDG带来了一个大机会。

经过一番调查，熊晓鸽发现这次合资中的中方单位和电子情报研究所是合作伙伴，而熊晓鸽在参加IDG以前曾在美国一个出版公司工作，也跟电子情报研究所有过亲密合作。于是，熊晓鸽马上顶替那家反悔的美国公司，代表IDG公司联系上了中方单位的领导人。

熊晓鸽说：“当时我们和电子情报研究所的合作伙伴《计算机世界》的中方领导人都很熟悉，有过合作，所以能够拣到这个项目，也顺理成章。”让他开心的是，这个熟人之间的合作，出奇地顺利。

“我们见面后，谈了半小时就成了，连IDG的大老板麦先生都没有想到。”熊晓鸽回忆道。由于当时还没有商务电子邮件，熊晓鸽用传真把合同文本发给IDG美国总部，请求授权。

结果第二天，熊晓鸽就取得了授权书，和对方签约了。在熊晓鸽的建议下，《国际电子报》这个媒体投资项目被并到《计算机世界》，后来改刊成为《网络世界》，引领一代潮流，也让他赚了很多钱。