

掺杂了“情感关系”的交易行为会比单纯“工具关系”
的交易行为付出小得多的交易成本。

寻找人脉，要有一种远大的眼光，要有一种坚韧的耐心；
你的人脉在哪个圈子，你的事业就在哪个圈子。

The Network Relationship In China

常 桦 ● 主编



人脉就是财富、关系就是能力。
好人脉是一座挖不尽的金矿，
是一笔无形的财富。



Wuhan University Press

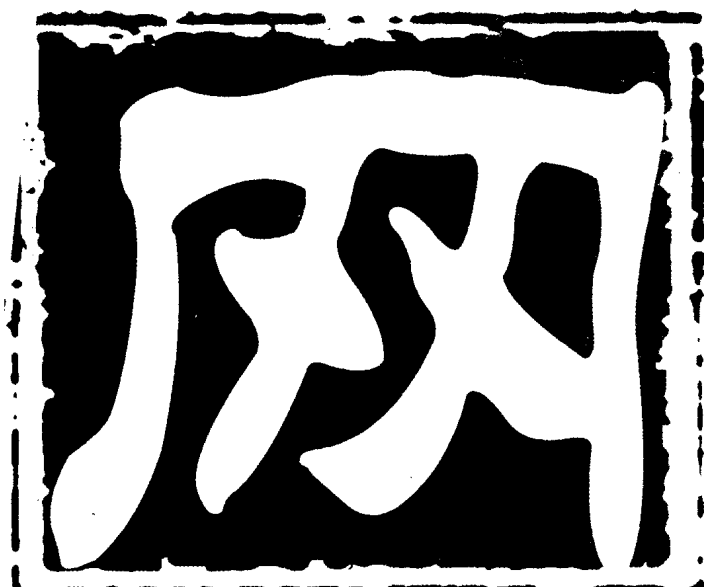
武汉大学出版社

为会比单纯“工具关系”
多的交易成本。

3. 要有一种坚韧的耐心;
你的人脉在哪个圈子, 你的事业就在哪个圈子。

The Network Relationship In China

常 桦 • 主编



中国式人脉

人脉就是财富, 关系就是能力。
好人脉是一座挖不尽的金矿,
是一笔无形的财富。



Wuhan University Press

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

网:中国式人脉/常桦 主编
武汉:武汉大学出版社,2006.4

ISBN 7-307-04798-5

I.网…

II.常…

III.人际关系学-通俗读物

IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 122095 号

策 划: 珞 珈

责任编辑: 马经山

出 版: 武汉大学出版社

发 行: 武汉大学出版社北京图书策划中心

(电话:010-63950993 传真: 010-63974946)

印 刷: 华北石油廊坊华星印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 15.75

字 数: 180 千字

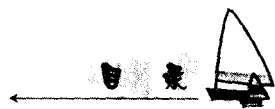
版 次: 2006 年 4 月第 1 版

印 次: 2006 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 28.80 元

版权所有,盗版必究(举报电话:010-63950993-616)

(如图书出现印装质量问题,请与本社北京图书策划中心联系调换)



前言

在中国,拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源,人脉就是人际关系及其脉络。人脉不仅是日常生活的润滑剂,也是事业成功的催化酶。独木难成林,没有朋友,没有好人脉的人注定很难成功。

条条大路通罗马,好的人脉是走向成功的一条捷径。

对中国人来说,不断扩大自己的人脉网络是提高自身竞争能力、开拓事业版图的一种重要手段。俗话说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。能够利用别人的优势,与之建立良好的合作关系,是成功者的法则,也是人与人之间共同发展的主旋律。



人脉就是一张网,其间的信息传递与人脑内部的信息传递非常相似。脑部的某一点受到外界刺激会产生信号,传至另一点而引发某种想法。如果只靠这两点之间的单程传递,一旦这条线由于某种原因受到阻断,信息传递就不能再继续。这样的信息链必定十分脆弱。所以在我们的大脑中,两点之间的信息通路有成千上万条。不论这是大自然赐给我们人类的福祉,还是我们在漫长的物竞天择中进化来的、必需的生存能力,总之,正是由于这无数的信息通路,我们才得以实现伟大的梦想。

人脉就是财富,关系就是能力。好人脉是一座挖不尽的金矿,是一笔无形的财富。尤其是在中国这个极其讲究人情面子的社会里,人脉的作用不可低估。经济的飞速发展,带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系,比以前更新鲜、更复杂,变化也更迅速,这就要求我们要头脑更灵活、更快适合社会,花费更多的心思、动用更多的手段来经营自己的人际关系。如果处理得好,人际关系就是你一生最宝贵的资源,为你走向事业的顶峰,提供源源不断的动力;如果处理

REN MAI JIN KUANG
人 脉 金 矿



网——中国式人脉 /

不好,则会给你的人生带来很大的障碍,造成很大的损失。因此可以说:
“人脉决定命运!”

在生活中,我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通,与周围的人们实现思想与感情的无障碍交流。只有如此,我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉。

营造和维系好人脉,是一门学问,也是一种艺术。营造好人脉需要具有无私的心地、真情的投入与付出;营造好人脉需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人;营造好人脉需要宽广的胸襟,达观的态度,以及拥抱敌人的气魄;营造好人脉,需要注意个人的服饰、容貌、仪表,更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节;营造好人脉,需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往,并且与之保持密切的关系;营造好人脉,需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法。而本书正是为大家介绍了一些营造好人脉的途径和方法。

朋友,马上行动起来,与周围的人们建立并保持一种和谐友好的关系,你就会拥有一张强大的人脉网,获得成功人生。

在此愿每位读者都能精心编织出一张让自己成功的人脉网络!

编者 常 桦

2005年11月11日



目 录

第一章 好人脉是一座挖不尽的金矿 1

什么取之不尽用之不竭?什么投资的回报是无价的?什么是世界上最珍贵的,钻石也无法与之相媲美的?好人脉!有首歌词中写道:“千里难寻是朋友,朋友多了路好走。”它十分形象地道出了朋友的珍贵,好人脉的价值。

- No.1 沟通人脉成就事业 2
- No.2 朋友多多,机会多多 3
- No.3 有人脉就有金矿 5
- No.4 人脉宽,信息广 7
- No.5 多个朋友多条路 9
- No.6 以友为镜明得失 11
- No.7 成功在于好人脉 13
- No.8 做最受欢迎的人 15
- No.9 人脉是强大竞争力 16
- No.10 播下种子就有收获 18

第二章 好人脉造就无数风流人物 21

古今中外,那些成就于豪门望族,那些发迹于市井游途的人们,无不是运用了自己建立的好人脉,力排万难,终成大器。

REN MAI JIN KUANG

人 脉 金 矿



拥有了好人脉,你便可以视任何艰难险阻如无物,尽可随心所欲地奔向自己梦想中的远方。

No.1 比尔·盖茨:利用一切人脉成就辉煌	22
No.2 吉田美登子:人脉越好,绩效越佳	23
No.3 乔治·波特:贵人无处不在	25
No.4 钟彬娴:大树下面好乘凉	26
No.5 莫泊桑:伯乐扶助走上红地毯	29
No.6 亨利·福特:找个有远见的朋友	30
No.7 曾宪梓:不靠菩萨靠人脉	32
No.8 泰森:天才的成就也需要伯乐	34
No.9 李兴浩:信誉成就草根新贵	37
No.10 张近东:依靠人脉优势雄霸天下	38
No.11 唐纳德·特朗普:构建政经人脉,事业蒸蒸日上	41
No.12 朱艳艳:人脉搭建事业的舞台	42

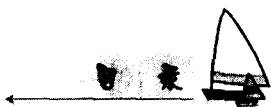
2

第三章 魅力赢得好人脉

45

一个形象邋遢、说话语无伦次的人不可能拥有好人脉,一个说话没有涵养、不修边幅的人不可能拥有好人脉。皮卡托说:“美若失去魅力,就是无钩的诱饵。”如果想拥有好人脉,你就需要了解相应的社交礼仪,培养自己儒雅的风度,修炼自己烁口成金的演讲能力。

No.1 服装扮靓你的社交魅力	46
No.2 巧用饰品相得益彰	48
No.3 慎选配件画龙点睛	50
No.4 腹有诗书气自华	52
No.5 沟通要注意场合	54
No.6 沟通要把握分寸	56
No.7 举手投足尽显风采	57
No.8 社交馈赠有技巧	59
No.9 获得友谊必备的要件	61



第四章 赢在第一印象 63

好人脉的第一步往往从结交陌生人开始。人们的社交范围根本不会仅仅局限于熟悉的人的环境。每天,人们在参加宴会、乘车坐船、住宿旅游等场合,都不可避免地与陌生人交往。珍惜并注意给人们留下的第一印象,有助于你拥有一个好人脉。

- No.1 给人好印象 64
- No.2 小名片大学问 65
- No.3 让陌生人熟识起来 68
- No.4 简洁有效的开场白 70
- No.5 言谈礼仪规范 72
- No.6 准备好话题 75
- No.7 体态语言含义丰富 77
- No.8 微笑价值无穷 80
- No.9 沟通要用委婉的语言 82



第五章 积累人脉的资本 85

想时时都让自己获得人们的欢迎,想处处都拥有良好的人际关系,想实现与每一个人的零距离对话,想让你的朋友遍布每一个地方,你就必须拥有并且掌握使你可以获得好人脉的锐利武器,丰富自己的人脉资本。它们可以使你在60秒内提升人气指数。

- No.1 人脉源于敬重他人 86
- No.2 态度诚恳是最好的恭维 87
- No.3 将“和”字写在脸上 89
- No.4 诚信是建筑人脉的基石 91
- No.5 恪守诺言 93
- No.6 学会宽恕 95
- No.7 朋友间也需“投资” 97

REN MAI JIN KUANG
人 脉 金 矿

No.8 向落魄的人伸出你的手	99
No.9 幽默是沟通人脉的润滑剂	101
No.10 学会向别人说“不”	103
No.11 演好你的人脉角色	105
No.12 管理好你的人脉存折	107
No.13 忘掉所有的仇恨	110
No.14 交朋友是一个渐进过程	112
No.15 搔到上司的痒处	114

第六章 拓展人脉的方略 117

参加社会交往,有一些原则我们必须遵守;拓展人脉,博取好人脉,有些方法策略我们必须掌握并且操练自如。与人沟通,是一门博大精深的学问,它值得我们用一生的时间去探究。惟有如此,方可所到之处,人脉俱佳。

No.1 倾听成就人脉	118
No.2 掌握倾听的技巧	119
No.3 控制自己的情绪	121
No.4 以对方为中心	122
No.5 赞美拉近距离	124
No.6 赞美要讲究策略	126
No.7 沉默是金	129
No.8 给游说裹层糖衣	131
No.9 动之以情,晓之以理	134
No.10 读懂行为语言	135
No.11 由对话洞悉他人	138
No.12 巧打圆场得人脉	139
No.13 人际交往需要真诚的谎言	141
No.14 朋友面子给个够	143
No.15 结识关键人物	145
No.16 与朋友分享人脉资源	149
No.17 和各种人相识相知	150



No.18 时常丰富人脉网络	152
No.19 加入社团是拓展人脉的捷径	154
No.20 网络——新型交友的工具	156

第七章 经营人脉网络 159

良师益友、姻亲邻居、同学老乡、上司下属、陌生人等无一不是可以为己所用的人脉关系。经营好自己的人脉,编织一个牢固庞大的人脉网络,当你需要帮助时,就会有人向你伸出热诚的双手,给你一个可以依靠的肩膀。那些成功人士正是运用良好的人际网络,为自己铺就了一条通往梦想的宽阔大道。

No.1 善用属下的能量	160
No.2 老乡关系四大收益	161
No.3 同学常忆少年	164
No.4 邻居之间互相帮助	166
No.5 同事帮你最爽快	167
No.6 叫上司为你办事	168
No.7 高档培训班的奥秘	170
No.8 靠得住的朋友要深交	172
No.9 体验异性友谊的芬芳	174
No.10 亲戚多走动	175
No.11 结交知名人物	177
No.12 爱上你的敌人	180
No.13 学会道歉	182
No.14 饶恕“敌人”七十七次	183
No.15 冰雪消融于真诚	185
No.16 化解别人对自己的怨恨	186

第八章 与各种人搞好关系的智慧 189

见人说人话,见鬼说鬼话,这虽然有些夸张,但它却真实地反映了建立良好人际关系的一个基本条件。它告诉人们,能



够具有好人脉,就必须学会与不同的人进行交流与交往。

No.1 解读世人的行为模式	190
No.2 尊重你的下属	192
No.3 职位升迁后的关系智慧	195
No.4 与上司实现无障碍沟通	199
No.5 与中心人物处好关系的智慧	201
No.6 结交心高气傲者的智慧	203
No.7 与贪小便宜者交往的智慧	205
No.8 和小人相处需要理智	207
No.9 进入好圈子	208

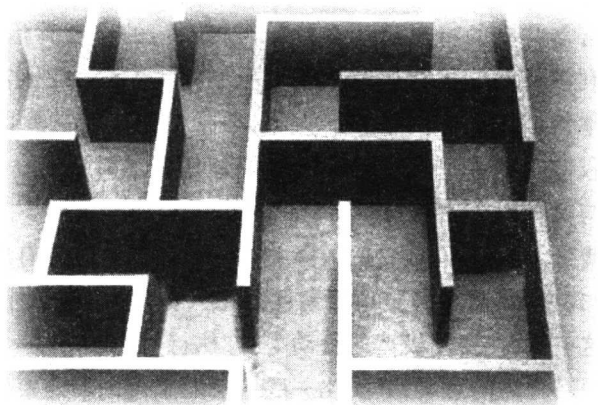
第九章 莫入人脉沼泽 211

在营造建好人脉的过程中,我们常常会受到各种意外的不利因素的干扰。因此,要学会排除这些障碍,实现与周围人的心与心的交流。惟有如此,才能避免一些不必要的纷争和误解,才能结交天下的朋友。

No.1 不速之客做不得	212
No.2 圈地要不得	213
No.3 别做入乡不随俗的傻事	215
No.4 别诋毁他人	217
No.5 朋友隐私别打探	219
No.6 和事佬不可随意做	220
No.7 朋友之间不可太亲密	221
No.8 海口不要随意夸	223
No.9 异性之间不可太暧昧	225
No.10 “从不说假话”	228
No.11 别把朋友同等看待	230
No.12 顾及朋友的自尊	232
No.13 别冷淡落魄的朋友	234
No.14 人情账糊涂不得	236
No.15 走出舒适圈	238

第一章 好人脉是一座挖不尽的金矿

什么取之不尽、用之不竭？什么投资的回报是无价的？什么是最珍贵的，钻石也无法与之相媲美的？好人脉！有首歌词中写道：“千里难寻是朋友，朋友多了路好走。”它十分形象地道出了朋友的珍贵，好人脉的价值。



No.1 沟通人脉成就事业

生活在社会中的人们都有自己的人际关系。人际关系就是一张无形的网，其间的信息传递方式与人脑内部的信息传递非常类似。脑部的A点受到外界刺激会产生信号，传至B点而引发某种想法。但如果仅仅依靠A—B一条路线传递信息，一旦这条线路由于某种原因被阻断，信息传递就不再继续。这样的信息链必定十分脆弱。所以，在大脑中，两点之间的信息通路有成千上万条。同样在人际交往中人们之间的信息通路也有成千上万条，构成一张无形的网。

当你迫切需要一份新工作、一栋新房子、一份有潜力的投资建议或提升你的专业技能时，你可以去找专业人士咨询，并且得为此付出金钱。但是如果你拥有一个完好的人际关系网，你完全可以不花这份“冤枉”钱，你所需要的一切建议都可以从人际网中免费获得，而且是最快速、最安全、最可靠的。人脉不仅是你的日常生活的润滑剂，更是你事业成功的催化酶。

百万富翁共有的特点是什么？《行销致富》的作者乔治亚州立大学的史坦利教授对此进行研究后说：“答案是一本厚厚的名片簿。更重要的是他们广结人际网络的能力，这便是他们成功的原因。”百万富翁们不仅晓得有哪些资源蕴藏在他们厚厚的名片簿里，更愿意把这些资源与其他百万富翁分享。

想成就事业，就要有成功的人际关系。罗斯福曾经深有感触地说：“成功的公式中，最重要的一项因素便是与人相处。”如果你已深刻地“感受”到这一点，便要用极大的行动力去“执行”！

人际网络背后的意义，其实比一般人所能想得到的还要深远。魏斯能在采访了280位企业总裁后写《不上，则下》一书时说：“那些企业总裁们，非常致力于发展‘双赢’互惠关系的基础。他们每个人都有如何步步高升到金字塔顶端的精彩故事，而大多数人把他们的成功归功于身旁

REN MAI JIN KUANG
人 脉 金 矿



人的提拔。”

美国作家柯达则认为：“人际网络非一日所成，它是数十年来累积的成果。你如果到了40岁还没有建立起应有的人际关系，麻烦可就大了。”

众所周知，在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他的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。当演说家罗安数年前应邀在阿肯色州热泉市为旅游业年会演讲时，他才深刻地体会到这些人对克林顿总统的支持。

一个人的力量往往是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。当问题因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，请求他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。

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：“与太阳下所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”正是洛克菲勒的这种超卓的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。

究竟谁会对你伸出援手？哪里会有这种人呢？这个人就在你的身边，是你平日所交往的人群中的一位。他可能是你工作上的伙伴，可能是你在学校里的同学，甚至有可能是一位你从未谋面的陌生人……任何人都有可能成为对你施予援手的“贵人”。这所有的前提是，你一定要有一个好的人脉。

3

No.2 朋友多多，机会多多

一个人的成功，很大程度上取决于朋友的多和广。商场上有句俗话：“天大的面子，地大的本钱”，指的就是这回事！朋友多多，机会多多。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒。包括许多知名大导演在内，没有人认为他会成为明星。有一回，寇克·道格拉斯乘火车，旁边坐着一位女士，漫漫旅途，时间难以打发，于是，寇克·道格拉斯便主动地

REN MAI JIN KUANG
人 脉 金 矿

与身边的女士攀谈起来,没想到这一聊就聊出了一个重大机会,从此,他的人生开始改变。没过几天,寇克·道格拉斯被邀请到制片厂报到——原来,这位女士是位知名制片人。寇克·道格拉斯因为结交了这位女制片人,沟通了人脉,才获得了一个良好的展现表演才能的机会,一切美梦才成真。

也许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下,甚至有的地方还不如你,为什么他可以有那样的机会,而你却没有呢?为什么?因为有人赏识他!为什么赏识的偏偏是他呢?你的同事比你有人脉,获得升职加薪的机会当然比你多!

2004年中国百富榜上60%的企业家最看重的十大财富品质中,“机遇”排在第二位。而“机遇”的潜台词是“关系”,因为人际关系越好,机遇相对就越多。

我们总是要接触很多陌生人来完成自己的事业,成功的交往也许会带来好运。希望我们在与他人交往的过程中能够开始一段美好的友谊。

一匹好马可以带领你到达你梦想的地方,一个好朋友可以带你实现自己的愿望。

年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭,他平时也没什么朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问,而且拥有许多非常赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中,他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别,所以在保险业绩上也是天壤之别。杰克没有人际网络,也不知道该如何建立网络,如何与来自不同背景的人打交道,而且少有人缘。一个偶然的机会,杰克参加了开拓人际关系的课程训练,杰克受课程启发,开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系,并且和华特建立了良好的私人关系,他通过华特认识了越来越多的人,事业上的新局面自然也就打开了。

善于编织人际关系网的交际高手往往乐意雇用朋友的孩子,提携球友或牌友的女婿,拉拢将来可能对自己有利的人。这样,一旦自己需要寻求别人的帮助时,手上便有一堆现成的人情债可以讨,而且往往不费吹灰之力便能讨得到。

REN MAI JIN KUANG
人 脉 金 矿



周末晚上别老蹲在家里,多出门去参加一些社交活动。无论是什活动,只要加入并参与就够了。下班后不要急于回家,因为一下班就回家的人不是没钱在外面混,就是没有朋友,没有本事。多结识一些朋友,建立自己的人际关系网,对你的生活、事业将会有很大的帮助。

所以,从现在起,与你周围的人架起沟通的桥梁,编织你的人际关系网吧!

No.3 有人脉就有金矿

我们都有着自己的人脉网络。只要你善于开发,每一个人都会成为你的金矿。

好人脉,可以为你带来巨大的财富。世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用人脉来推销自己,找到一份好工作的。

哈维·麦凯刚大学毕业就进入了失业大军。因为当时全国经济萧条,工作太难找了。好在哈维·麦凯的父亲是位记者,认识一些政商两界的重要人物。其中有一位叫查理·沃德的先生,是全世界最大的月历卡片制造公司布朗·比格罗公司的董事长。四年前,沃德因税务问题而入狱服刑。哈维·麦凯的父亲发现别人控诉沃德逃税的案件有些失实,于是赴监狱采访沃德,写了一些公正的报道,这使沃德非常感激麦凯的父亲。

出狱后,沃德对哈维·麦凯的父亲说,如果孩子毕业后想找个好工作,他可以帮忙。

哈维·麦凯跑了许多家企业,但都因为经济不景气,公司裁员而被拒绝。父亲想起查理·沃德先生的承诺,便抱着试试看的想法让哈维·麦凯给沃德的公司打电话。

谁知沃德回答得十分干脆。他说:“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧!”次日,哈维·麦凯如约而至。他为面试做了充分准备,谁知招聘却变成了聊天。沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯的父亲的那一段狱

中采访,整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后,沃德说:“我想派你到我们的直属公司工作,就在对街——品园信封公司。”

哈维·麦凯顷刻间有了一份工作,而且拥有最好的薪水和福利。

那不仅是一份工作,更是一份事业。42年后,哈维·麦凯已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

在品园信封公司工作期间,哈维·麦凯熟悉了经营信封业的流程,懂得了操作模式,学会了推销的技巧,其中最大的收获就是他为自己积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。

哈维·麦凯说:建立人脉关系就是一个挖井的过程,付出的是一点点汗水,得到的是源源不断的财富。

沃德,一个曾经身穿囚衣的犯人,都有可能成就一个人的人生和事业。因此,你不要忽视和放弃和周围每一个人建立好人脉的大好机会。你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人,成为你事业中重要的支撑。

好人脉能够为你创造机遇。不善于经营人脉的人无法有效地把握迎面走来的机遇,常常与机遇失之交臂。

李嘉诚的次子李泽楷家中实木装饰的餐厅里挂满了镜框,上面镶嵌着李泽楷与一些政界要人的合影,其中有新加坡总理李光耀以及英国前首相撒切尔夫人等。结交上层人士广植人脉,是李泽楷能够在商界游刃有余的坚实基础。

1999年3月,李泽楷凭父亲李嘉诚与他个人的人脉资源,使香港特区政府确立了建设“数码港”的项目,并将其交由盈科集团投资独家兴建。李泽楷则再次利用丰富的人脉资源,收购了上市公司得信佳,并将自己的盈科集团改名为“盈科数码动力”。盈科的收购行动及数码港概念的刺激,使其股市市值由40亿元变成了600亿元,成为香港第十一大上市公司,李泽楷一天赚了500多亿。

2003年1月,李泽楷出席了在瑞士达沃斯举办的世界经济论坛,并与微软的比尔·盖茨、索尼的董事长兼首席执行官出井伸之这些杰出的企业家在一起讨论。这使得李泽楷的个人形象在商界更具有影响力,同