

最经典的人脉关系学

赢在人脉

YINGZAI RENMAI

如何更好的运用人脉关系

王 峰◎编著

马克思曾经说过：

“人和猿猴的最大不同之处在于，
人是一种依托于周边复杂社会关系而存在。
人离开这个关系社会，就一事无成，
连生存可能都成了问题，
更不用说向前发展了。”

中国华侨出版社



赢在人脉

——如何更好的运用人脉关系

◎王 峰 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在人脉 / 王峰编著. —北京: 中国华侨出版社,
2005.9

ISBN 7-80222-002-5

I. 赢... II. 王... 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 105709 号

●赢在人脉

编 著 / 王 峰

责任编辑 / 蒋泽新

经 销 / 新华书店

开 本 / 640 × 960 毫米 1/16

印 刷 / 北京市银祥福利印刷厂

版 次 / 2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

印 数 / 6000 册

书 号 / ISBN 7-80222-002-5/G·3

定 价 / 24.80 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 邮编: 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010) 64443051

传真: (010) 64439708

前 言

俗话说：“篱笆立靠桩，人立要靠帮。”当今社会，提倡“团结合作、携手创业”，人与人之间相帮互助，就是人脉关系，人脉关系运用得好，就能赢得胜机。

要想事业成功，就必须学会建立良好的人脉关系网。有人身负旷世才学，行走世上却步履维艰；有人资质平庸，却能干出一番惊天动地的事业，原因就在于后者能审时度势，善于充分运用自己的人脉关系网，从而安身立命，立于从容之地。

现实生活中，人脉关系是一个人生存发展的基本条件之一。有人脉者生，没人脉者死，只有好好建立自己的人脉关系网，并且能善于利用人脉关系网，才能把事情办好，才能立于不败之地。

机会和运气不是每个人都有的，那么，为什么有些人能从逆境中披荆斩棘走出来？而有些人，却在困难面前倒下去，从此一蹶不振呢？更有甚者，走向自暴自弃，或者走向死亡。这里的差别就在于：有人有人脉关系，有人没有人脉关系。有了人脉关系，机会和运气就会处处光顾；而没有人脉关系的，人生就会处处碰壁。

中国人的“人脉关系”观念，一直在左右着人们的行为。现实生活，“人脉关系”扮演着微妙的角色。潜规则就是“人脉关系”的规则！

培养人脉关系，已经成为社会的一种“潜规则”，这也是中国人的“宗族亲缘”的延续。世界上所有的人生下来，有人脉关系的只有父母两个人。其他的人脉关系都是后来“搭建”起来的，人脉关系是一个人一生应该好好“维护”的，也是一个人一

生中应好好“利用”的。

本书结合当今人脉关系的特点和规律，介绍了如何建立人脉关系、利用人脉关系办事的方法和技巧，更好的利用人脉关系网，从而提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功妙略。

掌握了这些奇计良谋，可以使你在运用人脉关系时如鱼得水，在身陷困境中一求百应，出奇制胜，在事业不顺时呼风唤雨，心想事成。

本书既是一部组建人脉的技巧方法、运用人脉办事及处事原则的方法集萃，也是一部感悟人生汇编。通观全书，小中寓大，俗中见雅，实话实说，实事实办。让每个读者都能从中了解利用人脉办事的奥秘，从中掌握到办事的诀窍，控制办事的结局。让我们在这个竞争的社会之中，在面对何种难事的时候都能想到如何利用人脉关系，做到出奇制胜，马到成功。

要相信，只要我们拥有完善的人脉关系网，天底下没有办不成的事！

目 录

第一章 构建人脉关系 打造成功之路

要更好的利用人脉关系,首先要学会建立人脉关系。人脉不是金钱,但它却是一种无形的资产,也是一笔潜在的财富。人的生存本质就是社会关系的总和。人通路路通,人和万事兴!人们办事都需要关系。所以,你的人脉关系网直接决定着你的成功。它的重要性,是所有人都应了解和学习的。所以组建一个有价值的人脉关系网会为你插上一双飞向成功的翅膀。

1. 认清人脉对你事业的重要 /3
2. 善于播种人脉关系 /5
3. 人脉关系中的“人情定律” /8
4. 构建人脉时说话的要诀和禁忌 /11
5. 平时留下人情债,求人办事口好开 /18
6. 一定要有个好人缘 /19
7. 不要刻意,只需有心 /24
8. 结交知心朋友很重要 /26
9. 用心维系人脉关系 /30
10. 精心修补人脉关系网 /34
11. 感情投资很重要 /40

第二章 为人处事有技巧 人脉关系不可少

人脉关系是与人交往而形成的,交往的对象包括家人、亲戚、同事、朋友、上司、下属、陌生人等。无论和谁建立人脉关系都是为了与他们交往,创造生存条件。不管与谁交往都要讲究一定的原则。为了更好地维系人脉关系,应对纷繁复杂的事务,要讲究处事的原则和技巧。

1. 世事洞明,外圆内方 /47
2. 做明白人,办踏实事 /50
3. 万事和为首,人脉跟着走 /52
4. 处事要真诚,做人要守信 /56
5. 为人处世要豁达宽容 /59
6. 结交真正的朋友 /64
7. 远离身边的小人 /67
8. 送礼有学问 /69
9. 礼尚往来的必要性 /78

第三章 让人脉关系成为竞争的武器

有了人脉关系,收获大于耕耘。当今社会是竞争的社会,如果只有学历、技术,没有人脉关系,个人竞争力就会锐减,尤其在当前一些快速成长的产业中,机会很多。如果工程师们永远不打开另一扇门,不听听别的声音,自己不但面临技术落后、被现实淘汰的风险,也无法晋身管理阶层,更无从享受将技术、市场与行销各领域整合的乐趣,格局也将受到局限。

1. 提升人脉竞争力 /83
2. 好风凭借力,送我上青云 /85
3. 有效沟通,积极社交 /88
4. 人脉关系是竞争的动力 /91
5. 扩大人脉网 /94
6. 绘制好自己的“联络图” /97
7. 注意人脉关系中的双赢竞争策略 /100
8. 平时多烧香、急时有人帮 /103
9. 利用人脉的3个行动准则 /106
10. 良好的人际关系必有丰富的收获 /109
11. 利用和谐的人脉进行竞争 /112

第四章 事业发展靠机遇 寻求机遇靠人脉

《建立专业人脉关系》一书的作者唐娜·费雪这样说：“建立人脉关系是为了接触更多的人，创造更多的机会。”换一种说法就是，一个人不应该为了做成什么事而去建立人脉关系，应该为了认识更多的人，取得更多的信息去建立人脉关系，这样才能提高做事的胜算。现在企业的运营不仅靠自身的实力，还要靠人脉关系。人们在商场上得出这样一个结论：“要做生意：第一要靠关系，第二要靠关系，第三还是要靠关系。”说明了人脉关系在企业运营中的重要性。

1. 企业人脉关系的 12 条原则 /117
2. 在交际中提升自己 /126
3. 利用人脉开阔自己的眼界 /129
4. 人脉网宽广，企业才能做强 /131
5. 兄弟同心，其利断金 /134
6. 利用人脉关系提高企业知名度 /138
7. 利用人脉关系提高企业竞争力 /141
8. 建立更好的企业人脉关系 /146
9. 企业人交往时的 3 条原则 /148
10. 建立企业人脉的注意事项 /150

第五章 人脉决定财脉

人脉决定财脉已是人所共知的。一个人的本领再大,如果仅凭一己之力,恐怕也寸步难行,事事难成。所以,办事靠人脉,赚钱更靠人脉。人脉关系丰富的人,他的财脉就越宽。人脉关系成熟完备的人,自身财脉就会源源不断。

1. 人脉——一笔潜在的财富 /156
2. 贵人是财脉的源泉 /160
3. 人脉通,财源来 /162
4. 先构建人脉,再构建财脉 /164
5. 先做朋友,后做生意 /168
6. 生意场上多交朋友 /172
7. 做人不昧良心,经商恪守诚信 /175
8. 尝试和不喜欢的人相处,也会带来财脉 /178

第六章 职场学问大 人脉是关键

职场上的人脉关系是最为复杂的，关乎一个人事业的成败。因为职场上的人脉交往都是跟你的事业最接近的，所以，利用好职场上的人脉关系对你事业的成功有很大的帮助。

1. 沟通下属，完善管理 /183
2. 利用人脉找份好工作 /187
3. 把同事当成你的朋友 /291
4. 避免同事之间的争斗 /194
5. 与同事交往的8条准则 /196
6. 不要“忽视”职场上的“小人物” /200
7. 充分运用人脉动力，才好开展工作 /204
8. 在工作中广交朋友，以免人到用时方恨少 /206
9. 力争让每个员工都赞赏你 /208

第七章 人脉关系用得好 事事顺心没烦恼

实生活中,利用人脉办事是很正常的现象。人脉网丰富可使人事业上一帆风顺,但这要看你如何利用了。

不断的从生活中吸取经验教训,在做事、办事的过程中巧妙地运用人脉关系,就能把事办得顺当。身处困难之时,适当的借用同学、亲戚、老乡、同事、上司以及其他一些可利用的关系,让他们助你一臂之力,这也不失为一种上策。

1. 授人玫瑰,手有余香 /213
2. 助人就是助己 /216
3. 善于借梯登高 /222
4. 利用同学间的人脉 /229
5. 借助于亲戚间的人脉 /234
6. 借助同乡的人脉 /241
7. 借助同行入 /247
8. 借人口中语,传己心腹事 /248
9. 运用人脉关系时的注意事项 /252

第一章

构建人脉关系 打造成功之路

要更好的利用人脉关系，首先要学会建立人脉关系。人脉不是金钱，但它却是一种无形的资产，也是一笔潜在的财富。人的生存本质就是社会关系的总和。人通路路通，人和万事兴！人们办事都需要关系。所以，你的人脉关系网直接决定着你的成功。它的重要性，是所有人都应了解和学习的。所以组建一个有价值的人脉关系网会为你插上一双飞向成功的翅膀。

认清人脉对你事业的重要

一个成功人士,15%靠他的专业知识和技能,85%靠他的人际关系与处世技巧。现在,这个公式已是人所共知,无数事实充分证明:人脉关系是成功最重要的因素之一。

精于恋爱之道的人大都懂得这样一个道理:“普遍撒网,重点捉鱼。”这种方法可以提高成功率,增长“总产量”。

其实做人做事的道理一样,你的人脉关系就是自己的一张网,而“撒网”,就是创造、编织人脉关系的能力。

时下流行一句话:“一流人才最注重人缘。”又说:“擦肩而过也有前世姻缘。”由此可见,人际关系的重要性。“一流人才最注重人缘”,其实这句话的反意是说:“最重人缘的人们,才能成为一流人才。”

这句话说的没错,人缘这种关系是很微妙的东西。我们的每一个举动,所接触的大人物或是小人物都很可能变成日后成败的因素。世间密密麻麻地结着人缘的网,我们每一个人都生活在一个个的网中,攀缘着网丝可以与许多人拉上关系。

假如你们能和这么多人建立良好的人际关系,使他们成为在事业上帮助你的朋友。因为在生意上有许多照顾你的朋友,所以,你的事业一定非常成功。

因此你结的人脉网越多、越坚固,你的人脉动力就越大,这等于你的无形资产,不用说,以此做资本,不管是从事买卖、金融亦或从政,都将是你的充足资源和强大动力。

因此，一定要尽快建立自己的人脉关系网。人脉关系也就是人缘，这种东西只有自己去创造才能获得，并不会从天上掉下来的。如果你过于客气，而且还害羞又太内向，那么你将失去许多和人接触的大好时机。

还有就是，既然有了一点人缘，仍要努力的扩大，加以活用，使得生意着实地向前发展。

当你在公司上班的时候，只要运用组织力量，扩大、运用公司的人脉关系就可以使业务进展顺利。

一家公司在两个月里将会进行大裁员或面临破产的打击，员工应该早有所闻，有人像无头苍蝇不知如何是好，有人则已悄悄地打电话联络，寻找自己的下一个工作，以免落得到最后和公司“同归于尽”的命运。

每个人都有自己的打算，也都在无形中靠自己那张关系网在社会中编织穿梭。不管是谁，“人脉关系”就是生命线，和外界保持某种程度的“联系”，消息才会灵通。

善于发展“人脉关系”的人，是社会上标准的社交高手，不管是在宴会、洽谈公事或私人聚会上，总是会掌握时机。对这些“沟通大师”而言，人生就是一场历险记——会议室、酒吧、街角、餐厅，甚至在澡堂里，处处都可以“增广见闻”，因此随时竖起耳朵，收听精彩的内幕消息或蜚短流长。只要你肯多走动，那么你将会有不同的收获。

善于打造人脉关系的智者，他们不但左右逢源、口吐莲花，而且任何蛛丝马迹都逃不过他们的法眼。

总而言之，每个人总是时刻关注自己身边的人脉关系，看看是否能从双方的需要上做些文章，以便套牢自己的人际关系，这也是人之常情。因为这些人脉关系在你以后的事业中会起一定的作用。

2. 善于播种人脉关系

人类社会生活的重要结果之一就是人脉关系网，关系网的重要行动之一就是互相帮忙。民间戏语中有一句话叫“关系也是生产力”，很多事情的成功是在朋友的帮助之下完成的。

现实生活中，人脉关系网在社会活动中起着举足轻重的作用，是须臾不可或缺的。对于个人来说，人脉关系网的重要性也是不言而喻的，个人的成功在很大程度上取决于你拥有多大的关系和影响力，所以和适当的人建立稳固关系显得尤其重要。由此可见，一个人的成功取决于他们如何编织自己的人脉关系网。

这一切，都离不开“人脉关系”这几个字，一个人从一出生，到长大读书，然后再工作，生老病死，始终与周围复杂的关系网并存并立。

马克思曾经说过：“人和猿猴的最大不同之处在于，人是一种依托于周边复杂社会关系而存在。人离开了这个关系社会，就一事无成，连生存可能都成了问题，更不用说向前发展了。”

每个人都是社会群体的一员，而人脉关系就成了你与社会交往的一种纽带。可是人脉关系并不是一日之间可以建立起来的，而需要你去长期经营。

之所以会如此，是因为良好的人际关系需要时间来了解，再从了解到信赖，而这个过程短则一年半载，长则七八年，甚至一二十年！三两天就“一拍即合”的人际关系往往是利益上的关