

你
一定要懂的

人际秘密

实战篇

全球商业圈

政治圈顶级人物

都在运用的人脉法则

不懂交际 妄谈成功

没有交际力

赵文锴 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

你一定要懂的

人际秘密

赵文锴 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

你一定要懂的人际秘密 / 赵文锴著. —北京: 中国法制出版社, 2013. 3

ISBN 978 - 7 - 5093 - 4387 - 6

I. ①你… II. ①赵… 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 (2013) 第 028225 号

策划编辑: 郑文阳

封面设计: 周黎明

你一定要懂的人际秘密

NI YIDING YAODONGDE RENJI MIMI

著者/赵文锴

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2013 年 5 月第 1 版

印张/13.5 字数/236 千

2013 年 5 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 4387 - 6

定价: 32.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfs.com>

市场营销部电话: 66017726

传真: 66031119

编辑部电话: 66073673

邮购部电话: 66033288

顾问委员会

王桂芳	郭 静	郝兴东	胡 俊	胡小黑	张 静	李立逸	李韦均
黄新星	李 影	陈芳子	梁 博	杨秀敏	王 庆	郭彦宏	郑中莉
秦兴威	李 鑫	靳小瑞	段 鹏	李庆恩	王 欢	王美多	穆丽莉

前 言

为什么有的人成功了，大多数人还在路上？

为什么富人总是越来越富，穷人却很难摆脱穷困的境地？

为什么有的人一夜间功成名就，而有的人却勤勤恳恳数十年仍一事无成？

其中到底有什么秘密呢？

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出，全世界所有的成功者都有一个共同特征，即能够认识、创造并维护人际关系。可以说，人际关系不仅为他们提供了各种强大的支持，更为他们打开了成功之门，成为成功人士成功的最大秘密。

试想一下：如果有两个人卖给你一样的东西，又是同样的价格，同样的服务，同样的品质与品牌，那么你最后会买谁的呢。你肯定会说，当然是与自己关系好的人了。从这里，我们可以看出人际关系的重要性。

人是社会性的动物，离不开与他人的交流与合作。要想活得更好，就必须不断与他人进行交往。

保罗·艾伦被认为是世界上最富有的人之一，和其他富豪不同的是，他没有自己的公司，所以很多人都以为这是一位“一不留神成了亿万富翁”的人。其实，这是一种误解，真正的原因是他年轻时就与前世界首富比尔·盖茨同行。而且他们是大学同学，有着相同的兴趣爱好。他们当初在波士顿注册一家名为微软的计算机软件开发公司，总经理是比尔·盖茨，副总经理便是保罗·艾伦。所以说，艾伦的成功不是一蹴而就的，取决于他强有力的人际关系。

一个被众人接纳和认可的人，有时未必拥有超人一等的能力；但一个取得巨大成功的人，其背后必定隐藏着一个强大的人际网络。如果我们细心观察，

会发现我们周围有很多有着优秀人际关系的人，他们走到哪都有朋友，遇到多大困难都能顺利解决。而这正是因为他们已经掌握了人际交往这个“秘密”。

有鉴于此，我们特别编写了《你一定要懂的人际秘密》一书。这本书用幽默有趣的小故事，多方面讲述了有关人际秘密的大智慧，从如何提升个人魅力、认识人际关系、获取人际秘密、维护人际脉络、利用人际成功等方面进行阐述，借用了大量成功人士的案例，用深入浅出的语言层次清晰地介绍了人际关系对人生成功的巨大能动性。同时，为了让读者能将这个“秘密”应用于实际，我们还列举了一系列的实用方法，简单明了，通俗易懂。

我们真诚地希望本书能让读者了解到人际关系的重要性，发现成功的真正秘密，并经过努力做到在人际交往中游刃有余。但是，我们不可能仅仅通过书本成为真正的人际关系大师并掌控成功的秘密，因为人际关系是一门实践学问，我们要打破陈旧的观念，主动与人交往，并不断提升自己的交际能力。

目 录

你一定要懂的人际秘密

秘密一	人脉是设计出来的：人脉是活的资源，需要时时经营	1
	帮助他人就是在帮助自己	2
	借助他人力量成就自己的事业	4
	人脉如虚拟货币，支持交易	6
	被利用了，你不必如此生气	8
	仇富仇官仇商不如学富学官学商	10
	穷人站在富人堆并不可耻	13
	选择主动与人沟通，就是选择接近成功	15
	信息互换，成就无限商机	16
秘密二	用真诚累积人生高度：广结人缘，圈住财富	19
	你能走多远，受制于你和谁同行	20
	有什么样的圈子就有什么样的未来	23
	抓住生命中的贵人	25
	富人的朋友遍天下	27
	超强关系让强者更强	29
	走进大人物圈，提高你的富贵指数	31
	朋友越多，消息越广	34
	人脉层次决定商机大小	35
	总有一个人，可以让你少奋斗十年	38

秘密三	打造你的“关键词”：提升自我，适时自我营销	41
	强化人脉磁场，让别人主动结交你	42
	想结识他人，先让他人注意到自己	44
	给自己贴上标签，摆脱“谁都不是”的状态	46
	适当的自我宣传，秀出你的标签	48
	成为某个领域的关键人物	51
	提高办事能力，让强者主动找上你	53
	提升亲和力，让别人和你一见如故	56
	在交流中强化自己的认知和思考能力	58
	及时充电，成为别人眼中的“绩优股”	60
秘密四	在被利用中强化优势：成为不可替代的人才	63
	能够被利用，说明你有拓展人脉的潜质	64
	锻造强大内心，提高受欢迎程度	66
	吃点小亏，让关系主动找上门	68
	提升自我价值，培养团结合作意识	70
	实现共赢才是人脉的最高境界	72
	在被利用中拓展自己的人脉关系	74
	环境改变，朋友可能成对手	76
	即使被利用也不能失去原则和主见	78
秘密五	找准那个人：人脉有正负，你最该和谁成为朋友	81
	人脉也有正负之分	82
	你最应该认识的几类人	84
	你最应该远离的几类人	86
	多认识一些带“圈”的朋友	88
	看准人脉网上的重要节点，抓住关键人物	90
	结识有经验、有关系、有实力的人	92
	抓住你的死党	95

朋友的朋友也可以是朋友	97
多坐头等舱，主动认识大人物	99
秘密六 没有陌生人：上笼天下罩地，编织人脉的“天罗地网”	103
血浓于水，亲人是一辈子的人脉	104
千里难寻是朋友，朋友多了路好走	106
不因人微生鄙视：小人物不可轻视	108
尊敬你的老师，他让你站在“巨人”的肩膀上	110
结识一个校友等于找到一个关系宝库	112
向上看齐，成功人士可以让我们更快成长	114
借老乡搭关系：老乡关系是一个能量巨大的网络	116
最真不过战友情	117
化敌为友，对手是实现梦想的特殊人脉	119
没有陌生人，只有尚未结识的人	121
秘密七 打破交往壁垒：拓展人脉，让关系十倍速增长	124
提高心理素质，打破人际交往壁垒	125
远离“舒适圈”，离贵人近一点	127
在“人脉受欢迎期”把自己交给对方	129
善用 250 法则，认识一个人等于结识一个圈子	131
多参加聚会、社团活动，扩展有用的人脉	133
活用微博，以达到“宣传自己”的效果	136
一生二，二生三，三生万物的转介绍机制	138
胆大心细，在细节上下工夫“笼络”大人物	140
秘密八 人际交往的道与术：用热情融化坚冰，提高人脉圈凝聚力	143
人脉“账户”需要持续管理、储蓄和增值	144
牢记姓名好处多	146
相似者相容：寻找彼此的共同点	148

有机会要联系，没有机会制造机会联系	151
让特别的人脉得到特别的“爱”	153
多付出，少算计	156
与时俱进，“贵人网”也需要及时升级	159
饭局是联络感情的重要工具	162
如何在宴请中实现成功的邀请	165
距离产生美	168
秘密九 把交易变交情：给交易穿上感情的外衣，完成资源的交换	171
互通有无，让你的力量成倍增加	172
打好感情牌，把交易变成交情	174
把“我”的说成“我们”的	177
很多事情完全不必说破	179
让对方相见恨晚的关键五步	181
利用酒话好办事	183
帮助别人，但不要以“施恩者”自居	185
感情投资宜走长线，千万不要有近视眼	187
秘密十 此处危险请绕行：不可不知的人脉雷池	190
急功近利，爱贪小便宜	191
只做“外人”不进圈	193
犯错之后找借口	196
背后论人是非	198
交浅言深，完全暴露自己	201
自以为是不自知	203
给人恩惠，常挂嘴边	206

你一定要懂的

人际秘密

秘密一

人脉是设计出来的：
人脉是活的资源，需要时时经营

帮助他人就是在帮助自己

在很多涉世未深的年轻人心中都有这样的顾虑：“我人微言轻无经验，既没有门路，又没有关系，根本帮不上别人的忙，别人怎么可能来帮助我呢？”其实这是一种对人际关系的误解。在最开始的时候，每个人都一无所有，但是如果你想要拓展自己的人脉，和人打交道时就一定要热心，你付出的越多，创造的价值就越大，你为别人心甘情愿地付出，别人才会心甘情愿地为你付出。

很多人不明白，“互相帮助”是人脉拓展中非常重要的一个因素，他们认为主动帮助别人是在做“自讨没趣”的事情，别人不见得需要你的帮助，等到别人开口的时候，再帮忙也不迟。实际上他们却不知道，在别人遇到困难时，主动伸出双手，积极地去帮助和关怀别人，更容易赢得他人的心。

其实，帮助别人的过程就等于在帮助自己，因为你为别人提供帮助的同时，无形之中也得到了别人的认可，而别人对于你的帮助一定会牢记在心。

2008年北京奥运会，李娜跻身女单四强，晚上朋友们一起到酒吧庆祝。没一会儿扬科维奇就感觉到李娜情绪不高，便走到李娜身边说：“里面太闷了，出去转转。”

还没走几步，细心的扬科维奇便发现李娜走路有些怪怪的，于是细心地问

道：“是不是膝盖又受伤了？”李娜把头垂得很低。由于膝伤，李娜已经有很多次不能参加比赛，而眼下，她正欲“单飞”，膝伤便成了她的致命伤。“如果找不到好的解决办法，我的职业生涯只能到此为止了。”李娜忧伤地说。“原来因为这个啊。”扬科维奇笑着说：“这件事交给我吧。”李娜感激地点点头。

第二天早上，李娜刚到球场，就看到两眼通红的扬科维奇拿着一大包黑色胶布朝自己走了过来：“找了整整一个晚上，才在一个朋友店里找到这种胶布。”扬科维奇说着，抽出一块给李娜缠上，又说：“这种胶布叫肌内效贴布，你可千万别小看它的用处。它能在不影响肌肉功能的情况下预防运动损伤。”李娜望着两眼布满血丝的扬科维奇，想起这些年她对自己的关心和照顾，感激之情溢于言表。

从那以后，只要是大赛，李娜都会带着扬科维奇为她精心准备的肌内效贴布上场，随着阅历的增长，以及朋友的帮助，她的心理素质越来越好，水平也越来越高。2011年，李娜勇夺法网女单桂冠，成为第一个问鼎大满贯赛事的亚洲人。同时，李娜打破了欧美选手在大满贯赛事上长达120年的垄断，这使她一度成为很多外国人眼中的“中国第一人”。

生活中，谁都有遇到困难的时候，与其一个人苦扛，不如找好朋友一起分担，给真正的朋友一个帮助你的机会，也让真正的朋友知道他们对你的重要性。一路走来，正是扬科维奇在一直默默关心李娜。在拿到法网桂冠后的多个场合，李娜都激动地说：“这一生中，我最大的收获不是拿到法网女单冠军，而是得到了朋友的帮助和关爱，很多人以为我曾被朋友伤害过就不再信任别人，事实上，我的心一直是开放的。正如扬科维奇曾说过的那样：如果你想某个人成为你的朋友，那么请他帮助你吧，她和我的友谊正说明了一点，而现在，我正在把这份关爱，传递给更多需要帮助的朋友。”

诗人沃兹沃斯说得对：自助与受助，个人的独立性和依赖性，看似相互矛盾，但也必然是相辅相成的。我们承认个人的勤奋和实力是取得成功的重要因素，但是我们也要认可人脉的重要性，它对我们的人生历程是至关重要的。每

个人都有一个从童稚年少到花甲垂暮的过程，都会因为被养育和受教诲而或多或少地受人恩泽，真正优秀的人和强者往往是最乐于承认和接受这种帮助的。因为在帮助别人和被别人帮助的过程中，能够找到真正的朋友。

借助他人力量成就自己的事业

有句话说得好，“穷在闹市无人问，富在深山有远亲”。尽管人们不喜欢“攀龙附凤”的行为，但谁都不能否认人脉对于人的重要性，如果想站在社会的尖端，必须去建立自己的人脉关系，一般来说，这是成功率最高的捷径。

苏格拉底说：“真正高明的人，往往能够借助别人的智慧，来使自己不受蒙蔽。”这就告诉我们，在人生的道路上，谁都得到过别人的帮助，小的帮助可以让你摆脱一时的危机，而大的帮助则可以让你走向成功的人生。

生活中人们普遍认为，女性可以通过婚姻改变自己的命运，但是如果一个男人将婚姻或者裙带关系当做自己改变命运的筹码，未免会受到人们的非议。实际上，这种借助他人力量来发展人脉从而成就自己的做法是无可厚非的。

无数成功人士总结出，社会关系中人脉的总量是非常大的，否则社会就不能正常运转，凡是掌握一定权力的人其社会关系总量都很大。就连古人也选此捷径。

三国时期的政治家诸葛亮，不但才华出众，而且“身長八尺，容貌甚伟”。人人都说“郎才女貌”，但才貌双全的诸葛亮却娶了一个丑女黄月英为妻——据《三国志》记载：其妻黄氏是个“黄发黑肤”的妇人。那么，这究竟是怎么回事呢？这要从诸葛亮的岳父说起。

诸葛亮的岳父叫黄承彦，在当时的荆襄一带是个有着很大影响力的人物，

并且，他的妻子跟荆州牧刘表的后妻蔡夫人是同胞姐妹。实际上，黄承彦一家应该算是刘表的“外戚”。诸葛亮原是山东琅琊人，自小父母双亡，被其叔诸葛玄带大。后来，诸葛玄到荆州刘表手下做官，把诸葛亮带到了荆州。

黄承彦见诸葛亮一表人才，非常喜欢，于是主动提出招诸葛亮为婿。当时，诸葛玄已经病逝，诸葛亮和弟弟在荆州举目无亲，再加上黄月英本身又很有才学，于是他便答应了这门亲事。就这样，诸葛亮依托岳父的关系在襄阳定居下来，“苟全性命于乱世”。

可以说，娶黄承彦之女为妻，是诸葛亮人生中一个非常重要的转折点。借黄承彦之名，诸葛亮才能接触到荆襄地区的社会名流，进而了解天下大势，“未出茅庐而知三分天下”。直到皇叔刘备三顾茅庐，他以《隆中对》作为见面礼，终于得到了刘备的器重，得以一展“吕望之才”。

无论诸葛亮对与黄氏结合抱着什么样的态度，事实上，他确实借这门婚姻打下了成功的基础。试想，以诸葛亮的才华和人品，尚且要“攀龙附凤”，可见人脉对一个人成功的意义有多么重大了。

当然，我们所说的“攀龙附凤”并非是指一定要跟大人物结婚亲，而是指要主动接近那些贵人。那么，那些“龙”、“凤”身上有什么标签呢？

1. 专家学者

通常情况下他们都是某个领域最权威的人士，社会地位和自身技能都不容小觑，这类人在社会上非常受欢迎，掌握着惊人的信息。

2. 有权有势的人

他们在社会上都是有丰富经验的人，既然拥有惊人的财产，背后就一定有惊人的办事能力，人都有趋利性，但是和他们交往切不可利欲熏心，如果以利益为目的，肯定会自掘坟墓。

3. 销售人员

如果你掌握了有关人脉经济的一些内容，你会把每一个顾客当成你的朋友，而认识一个朋友，你会通过他认识更多的朋友，这样，交易就成了交情，既卖了东西，又交了朋友，诚可谓一举两得。

4. 对自己有价值的人

所谓的对自己有价值的人，就是那些在学业、事业等方面能提升你的人，他们可能没有太多的关系和地位，但是却可以向你传授你所需要的知识，指出你的错误，而且在他们的帮助下，你可以更快地达到目标。

不同的人，就会有不同的事情，你需要的人脉就会不同，所以你要的目标必须要有针对性地选择，选择那些对你的发展有帮助的人。好的人脉就应该是既可以对你锦上添花，更能够对你雪中送炭。

其实，你周围很多人都能是你不断前进的推动力，比如，你的同学、老师、朋友、上司、同事、邻居等，只要你肯花心思观察他们的动向，他们拥有的经验和知识，就可以让我们从“麻雀”变成“凤凰”。有时候人事业上的成功，就是有人可以一下子打开机遇的天窗，让我们守得云开见月明，进而步入成功的殿堂。

人脉如虚拟货币，支持交易

事业想成功，离不开人脉，生活中需要人脉，有人脉事业才能做大，有人脉生活才会丰富多彩。当两个人交换一个苹果时，每个人手中都还只是一个苹果；但当两个人交换人脉关系网时，他们就都可以拥有两个人脉关系网。所以，多与别人交换人脉是扩展人脉资源最有效的方法。

信息时代，离不开人脉，做事离不开做人，只要人与人之间相互有交流，人脉就可能随之而生。著名竞争情报研究学者包昌火教授对人脉进行了大量的研究。他对人际关系的定义是“为达到特定目的，人与人之间进行信息交流的人脉网。它基本上是由节点和联系两部分构成。节点是人脉中的人或机构，联系则是交流的方式和内容”。

宋云亮有一家自己的公司，平时很喜欢交朋友，由于自己公司经营项目的限制，朋友也都是一些和开发项目有关的人士。最近宋云亮想开发一个新项目，有一个环节出了问题，但是由于平时没有这方面的人脉往来，无奈之下只能把这个项目暂时停止。这时宋的朋友刘先生给他打来电话，说公司要推出新项目，请他邀请几位广告界的老板来参加这次活动。活动中，刘总给他介绍了几位科技方面的专家，这可帮了他大忙，公司被暂时停止的项目在专家的帮助下得以顺利运行。

所以说，拓展人脉就如同做生意，也是一种平等交换。我们之所以有很多朋友，是因为彼此之间可以保持互动关系，能够提供给对方需要的东西，通过利益互补，进而维持长久的来往。

在哈佛商学院，他们的学生在有限的时间里撒网式地构筑人际关系，希望能够结交到更多的成功人士，进而通过最便捷的方式取得成功。

这是一个真实的故事。

赵伟和张力是多年的朋友，两人都从事推销行业。他们在推销的时候总是互相交换人脉，张力是保险推销员，赵伟是汽车推销员。在他们推销自己产品的时候，一定会把客户介绍给对方。

一天，赵伟成功卖出去一辆汽车，而汽车的买主正是本地一位非常富有的总裁。五天后，赵伟的好友张力给总裁打去电话说：“尊敬的总裁您好，感谢您五天前在赵伟那里买了一辆汽车，我是赵伟的朋友张力，今天打电话主要是想通知您，请您明天抽时间开车回车行进行例行检查。”张力很聪明，她知道总裁肯定不会轻易接受和她吃饭，所以她想到这个办法。

第二天，总裁果然按时来到车行，例行检查结束后，张力热情地说：“现在已经到了午餐时间，为感谢您的支持，我想请您吃个便饭，顺便聊一聊如何更好地维护您的爱车。您一定会赏光吧！”总裁虽然很忙，可还是接受了邀请。张力貌似随意地说：“您的事业这么成功，生活质量也一定很高，高品质的生活肯定离不开一份完善的保障计划。我这里有一份为您量身打造的保险计划