

—— 杨涛鸣智慧系列 ——

当你逐页阅读本书时，你仿佛与古今中外顶尖的人脉关系大师会面，
听他们分享世界上最棒的人脉销售心理学、建立人脉关系的技巧和方法。



成功智慧

◎ —— 培育良好人际关系的艺术 ◎

杨涛鸣◎著

我未来的财富、人生、事业及成就，
取决于我与什么人建立关系，与多少人建立关系，以及建立关系的程度。

北京工业大学出版社

014003889

C912.11
04

成功智慧

—— 培育良好人际关系的艺术

杨涛鸣◎著



北京工业大学出版社



北航

C1691137

C912.11
04

088800110

图书在版编目 (CIP) 数据

成功智慧：培育良好人际关系的艺术 / 杨涛鸣著.
—北京：北京工业大学出版社，2013.11

(杨涛鸣智慧系列)

ISBN 978-7-5639-3683-0

I. ①成… II. ①杨… 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237384号

成功智慧——培育良好人际关系的艺术

著 者：杨涛鸣

责任编辑：王 喆

封面设计：奇文堂

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园100号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京旺鹏印刷有限公司

开 本：710 mm × 1000 mm 1/16

印 张：15.5

字 数：180千字

版 次：2013年11月第1版

印 次：2013年11月第1次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3683-0

定 价：28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

序 言

人际关系专家戴尔·卡耐基曾说：“成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。”一个人的成功，原来人脉关系比专业知识更重要。

世界著名激励大师安东尼·罗宾曾说：“人生中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。”原来人脉关系可以为安东尼·罗宾开启每一道成功的门。

微软公司创始人比尔·盖茨曾说：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。”原来这个商业奇才的成功也与建立人脉关系、用好人脉关系息息相关。

世界一流人脉关系大师哈维·麦凯曾说：“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。”原来世界一流人脉关系大师的人脉关系也是一点一滴“挖”起来的。

在与这些世界大师相处和共事的过程中，我深深感觉到他们是这样说的，也是这样做的，他们是各自所在领域的顶尖人士，也是



成功智慧——培育良好人际关系的艺术

世界公认的人脉关系大师。

我们常说认识一个人，推开一扇门，推开一扇门，认识一群人。认识多少人并不重要，重要的是要认识什么样的人，如果你认识一个成功的人，你就推开一扇成功的门，推开一扇成功的门，你就认识一群成功的人，然后你就跟着也成功了。

麦肯锡是美国有名的富翁，他坐飞机只坐头等舱，他解释说：“我在头等舱认识一个客户，就能给我带来一年的收益！”他这样说是对的，头等舱里有他想要的客户。

世界上每一件事情都有它的目的。每一个进入你生命中的人，都隐含重大意义。你永远不会知道，谁是你生命中的贵人。

1968年，美国的一位名叫罗伯·舒乐的博士立志要在加州用玻璃建造一座水晶大教堂。整个教堂最终的预算是700万美元，这个数字对于他来说无疑是个天文数字，因为，他一分钱也没有。但是他却信心十足，他说：“我正因为一分钱也没有，所以100万美元与700万美元的预算对我来说没有什么区别，重要的是这座教堂本身要具有足够的魅力来吸引捐款者。”

这之后，舒乐博士就一直在募款。60天后，舒乐博士用水晶大教堂奇特而美妙的模型打动了一位富商朋友约翰·克林捐出第一笔100万美元。65天后，一位倾听了舒乐博士演讲的农民朋友捐出了第一笔1000美元。90天时，一位被舒乐孜孜不倦的精神所感动的学生在他生日那天寄给舒乐博士一张100万美元的支票。8个月后，一位企业家朋友对舒乐博士说：“如果你的诚意与努力能筹到600万美元，剩下的100万美元由我来支付。”

第二年，舒乐博士向朋友以及朋友的朋友广发信息，以每扇500美元的价格请人认购水晶大教堂的窗户。6个月内，一万多扇窗

户全部销售出去。

1980年，历时12年可容纳1万多人的水晶大教堂终于竣工，它的最终造价为2000万美元，而这一切都是舒乐博士一点一滴借由人脉关系筹集而来的。

使自己强大起来的方式基本上来说有两种：一种是多读书，增长自己的知识、智慧和能力；另一种是广交朋友，特别是结识那些有知识、有智慧以及有能力的朋友。前者通过自己本身的努力获得力量，强大自己，后者则通过借用周围人的力量使自己强大。一般强者更加注重自身的建设，而弱者更加喜欢借力、借势来让自己强大，只有智者才会两种方式都采用。

一个人的成功就是人际关系上的成功。要使自己拥有很好的人际关系，我们应当遵循持续而永不休止的改进人际关系的哲学，如果你没有办法持续地改善你的人际关系，它将会变得更糟。如果关系不拓宽，你的事业也不会发展。你必须让人际关系成长，而且每一天它都应该要成长。你也许会说那似乎要费很大一番工夫，是的，维护良好的人际关系需要一定的时间和精力，但那是绝对值得的。

在人际关系的领域当中有许多不错的朋友或潜在客户，你需要不断地扩充这个圈子，你才能够拥有你应该得到的富裕、爱情、热情以及人生中许许多多的快乐，这样能够让它持续下去。

如果有人对你很好，你就要知道，在这个世界上，没有人原本应该对你好。如果你与某人的关系慢慢地走下坡路，并不是因为你不在乎他了，也不是因为你不再爱这个人了，而是因为你不再去做刚建立关系的时候所做的事，你不再去维持这段关系了，人与人之间的关系就像一棵君子兰，它需要你定时定量地施肥浇水，如果



成功智慧——培育良好人际关系的艺术

你很长一段时间没给这棵君子兰施肥浇水，这棵君子兰就有可能因为缺水缺肥而枯萎，人际关系也一样，如果你很长时间不去联络感情，这段人际关系就有可能变得枯萎。

假如我们从冰箱里拿出一块冻肉，放在室温的状态下，要多长时间才能解冻呢？大概要两三个小时。假如我们把它放在微波炉里，要多长时间解冻？可能只需要几分钟的时间。假如我们把它放在火炉上烤，多长时间会解冻？答案是几秒钟。

所以，一个人改变的速度有多快，要看他处于什么样的环境中。过去你想成功想了五年、十年还没有成功，正不正常？正常！因为你都跟不成功的人在一起。

记住，你成功的速度，来自于你周围的人。假如你每天跟成功人士在一起，改变就在一瞬间。所以，一个人成功与否，很大程度上取决于他是否拥有一个成功的环境。跟对人，才会做对事情；跟错了人，整个世界就错了。而这个环境，我们是可以选择的，你完全可以选择一个积极正面的人际环境。

生活和工作中，常见的有这样几个圈子形态：一是打工的圈子，谈论的是闲事，赚的是工资，想的是明天；一是生意人的圈子，谈论的是项目，赚的是利润，想的是下一年；一是做事业的圈子，谈论的是机会，赚的是财富，想到的是未来和保障。问一下自己，我属于那个圈子呢？你所选择的圈子不同，人生结果也不同。

杨涛鸣

目 录

第一章 人脉圈子的智慧

- 第一节 世界各个角落都存在人脉关系 / 3
- 第二节 怎样建立自己的人脉网络 / 5
- 第三节 建立人脉关系的三大准则 / 9
- 第四节 维系人脉关系的十大秘诀 / 11
- 第五节 什么是人脉金字塔 / 14
- 第六节 如何检查自己的人脉网是否健康 / 16
- 第七节 时刻维护你的人脉圈子 / 20
- 第八节 让自己的人脉关系不断拓展 / 23
- 第九节 人生不能犯四个错误 / 25
- 第十节 与不一样的人在一起，你就会有不一样的人生 / 30

第二章 贵人相助的艺术

- 第一节 贵人相助的作用 / 35



- 第二节 如何找到贵人 / 38
- 第三节 寻找贵人的原则 / 42
- 第四节 贵人，你心有何想 / 47
- 第五节 如何正确地挖掘贵人这个宝藏 / 51
- 第六节 一生中需要多少种贵人 / 54
- 第七节 谁是你的学业贵人 / 57
- 第八节 谁是你的职场贵人 / 61
- 第九节 谁是你的事业贵人 / 64
- 第十节 谁是你的家族贵人 / 68
- 第十一节 如何被贵人发现 / 71
- 第十二节 把自己打造成别人的贵人 / 75

第三章 建立人脉关系的智慧

- 第一节 为成功积累人脉 / 81
- 第二节 建立人脉有哪几个重要途径 / 84
- 第三节 如何建造多种人脉渠道 / 87
- 第四节 建立人脉的关键：投其所好 / 88
- 第五节 人脉关系顶尖智慧：难得糊涂 / 92
- 第六节 一手感情投资，一手物质投资 / 95
- 第七节 雪中送炭与锦上添花 / 99
- 第八节 多结交一些带圈的朋友 / 102
- 第九节 经常参加培训班或研习会 / 104
- 第十节 家庭聚会建立人脉 / 106
- 第十一节 利用聚会开发高端人脉 / 108

- 第十二节 通过俱乐部建立人脉 / 110
- 第十三节 名片上的财富 / 115
- 第十四节 聘请一位专家 / 119
- 第十五节 人脉交换的艺术 / 121
- 第十六节 尊重你的“前辈” / 123
- 第十七节 学会倾听 / 126
- 第十八节 多搭乘头等舱 / 129
- 第十九节 不要与别人一味地争论 / 131
- 第二十节 人脉不是被动拥有的，而要靠主动出击 / 134
- 第二十一节 把利益让给对自己重要的人 / 137
- 第二十二节 多打问候电话，少打推销电话 / 140
- 第二十三节 如何形成自己的人脉竞争优势 / 142

第四章 经营人脉的智慧

- 第一节 人脉关系的好坏决定业绩的高低 / 147
- 第二节 推销产品与经营人脉 / 150
- 第三节 客户关系与构建人脉 / 154
- 第四节 礼品与经营人脉 / 158
- 第五节 如何运用饭局经营人脉 / 162
- 第六节 经营人脉的“三明治法” / 164
- 第七节 经营人脉的“抚慰法则” / 166
- 第八节 经营人脉的“人情法则” / 168
- 第九节 经营人脉的“因为法则” / 171



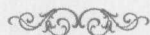
第五章 建立良好人脉的关键

- 第一节 心态与人脉关系 / 177
- 第二节 与人为善与人脉关系 / 183
- 第三节 慈善与人脉关系 / 187
- 第四节 热情与人脉关系 / 190
- 第五节 感恩与人脉关系 / 193
- 第六节 承诺与人脉关系 / 196
- 第七节 诚信与人脉关系 / 198
- 第八节 谦虚与人脉关系 / 202

第六章 构建人脉经典案例

- 第一节 原一平是如何构建人脉的 / 207
- 第二节 柴田和子是如何构建人脉的 / 211
- 第三节 汤姆·霍普金斯是如何构建人脉的 / 215
- 第四节 安东尼·罗宾是如何构建人脉的 / 219
- 第五节 杰·亚伯拉罕是如何构建人脉的 / 222
- 第六节 博恩·崔西是如何构建人脉的 / 225
- 第七节 丹尼斯·魏特利是如何构建人脉的 / 228
- 第八节 拳王阿里是如何构建人脉的 / 231
- 第九节 派特是如何构建人脉的 / 233
- 第十节 比尔·盖茨是如何构建人脉的 / 235

第一章



人脉 圈子的智慧

每个人都应该有自己的**人脉圈子**。这个圈子可以是亲友团，可以是同学会，可以是老乡帮，也可以是朋友圈，甚至可以是因为兴趣、爱好、职业等而结缘形成的圈子。不管什么圈子，你一定要是某个圈子甚至是多个圈子中的一员，因为**这关系着你的生活品质和事业的发展。

第一节 世界各个角落都存在人脉关系

我们可以有这样一个信念：在世界上的各个角落都有我的人脉。世界上的每个人都可以成为我的朋友，这些朋友对我来说都有非常大的价值。这些价值有些是明显的，有些是潜在的。

在这里，我们分享一下世界一流人脉关系专家哈维·麦凯是如何利用人脉来推销自己，找到一份好工作的。

哈维·麦凯大学还未毕业就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。

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。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，布朗比格罗公司是全球最大的月历卡片制造公司。

四年前，沃德因税务问题而进监狱服刑。

哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说：“在许多不实的报道之后，哈维·麦凯的父亲终于写出公正的报道。”

出狱后，沃德问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。



成功智慧——培育良好人际关系的艺术

“有一个儿子在上大学，马上就要毕业了。”哈维·麦凯的父亲说。

“毕业之后有何打算？”沃德问。

“他已开始四处找工作。”

“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。

第二天，哈维·麦凯打电话到沃德办公室，开始，秘书不愿将电话接进去。后来哈维·麦凯提到他父亲的名字三次，才得到跟沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想招聘变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊起了哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访，整个过程非常轻松、愉快。

聊了一会儿之后，沃德说：“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街——‘品园信封公司’。”沃德说的所谓“金矿”是指薪水和福利最好的单位。

一个月后，哈维·麦凯毕业了，他走进铺着地毯、装饰得非常豪华的办公室，他成了这间办公室的主人。

那不仅是一份工作，更是一份事业。哈维·麦凯在品园信封公司的工作当中，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，积累了大量的人脉。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。42年后，哈维·麦凯成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给我的工作，是他创造了我事业。”

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助手。沃德，一个曾经身穿囚衣的犯人，都能够成就一个人的人生和事业。

第二节 怎样建立自己的人脉网络

建立人脉有四条规则要注意。

一、在帮助自己之前，最好先去帮助别人

一位好友说：人在社会中应该懂得“舍”字，在你想要从别人那里获得一些东西之前，最好先有所付出，才能体现出你的价值。

你在企业里工作过程中最大的资本不是你赚了多少钱、积累了多少经验，而是你认识了多少人。而这些人中又有多少人进入你的核心人脉网，这个核心人脉网不仅对你在这个企业工作时有用，而且即使你以后离开了这个企业，这个人脉网还会带给你很大的财富。这些人是你重新创业的重大资产，他们使你能够在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。

有位朋友曾经在一家服装店工作两年时间，后来因为与老板发生一些不愉快，愤而辞职并自己开了一家服装店。但开业后不久，除去日常开支已所剩无几。后来苦于无奈，只得找在打工期间认识的朋友，他们有些是供货商，有些是曾光临过服装店的顾客。由于这位朋友在过去与他人交往中关系处理得不错，这些供货商、顾客在他独自创业之时，都愿意帮他一把。这样一来，他就不需要太多的成本，而



且因为生意好，成本马上就收回来了。人脉网成就了他的事业。

换工作时，我们往往会关心是否可以延续保险和相关的福利。其实那些保险、医疗福利不是最重要的，最重要的是你的人脉网，它必须是可以带着走的。请把你的人脉网放进你的钱包，随身带着走。

二、清楚自己建立人脉追求的到底是什么

建立人脉有三种基本目的：获取工作，获取生意，获取信息。在与别人建立人脉网的时候要问自己：我与这个人建立人脉关系，我的目的是什么？是需要获取一份工作吗？是需要获取一笔业务吗？还是为了从对方身上获取对自己工作和事业有价值的信息？不管你要的是什么，必须要明确，然后要把你的需求或是愿望清晰地向对方表达出来。

如果你建立起来的人脉网络没有有效利用起来，对你没有好处，对网络中的其他成员也没有什么好处，因此，你就要检查一下了。我们要把关系网当作一个财富互相流通的渠道。

如果你一直保持着与别人的业务联系，当有求于人时，请不要有所顾虑，应该开口寻求他们对你的支持。你不会被看作是负担，因为人们都是乐意助人的。寻求帮助，可使你的成功之路更加顺畅；寻求帮助，当时机来临时，可让你得心应手。同时不要忘记随时去帮助对方。

在寻求帮助时，要记住两点：

第一，说明你真正的意图。在表达你的要求时，合理措辞，使对方能明白你到底需要什么。假如你是做物流的，你们企业增加了一条新的物流线路，你完全可以把这个消息告诉你的朋友，并请他们照顾一下你的生意。

第二，要有礼貌。俗话说：“人多礼不怪。”在日常生活中，