

行走的 人脉

高连兴 ● 著

人脉关系多，所谓的事儿都不是事儿

“人走茶不凉”是掌控人脉的重要标杆，
想要攻得下人，守得住财，你得多行走。
外向的人有张力，内敛的人有耐力，“自来熟”热情似火，
“局外人”洞若观火，交往这盘棋，谁又输谁几分？

六度法则 + 强大的正能量 + 识人有术 = 行走的关键

華文出版社
SINO-CULTURE PRESS

行走的 人脉

華文出版社
SINO-CULTURE PRESS

图书在版编目(CIP)数据

行走的人脉 / 高连兴著. —北京: 华文出版社,
2012.12

ISBN 978-7-5075-3894-6

I. ①行… II. ①高… 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(2012)第290762号

行走的人脉

著 者 高连兴

策 划 赵 颖

责任编辑 吴 晶

封面设计 上尚设计

出版发行 华文出版社

社 址 北京市西城区广安门外大街305号8区2号楼

邮政编码 100055

网 址 <http://www.hwcbbs.com.cn>

电 话 总编室: 010-58336255 发行部: 010-58336270
责任编辑: 010-58336193

经 销 新华书店

印 刷 三河市兴达印务有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 15.25

字 数 230千字

版 次 2013 年1月第1版

印 次 2013 年1月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5075-3894-6

定 价 28.00元

版权所有 侵权必究

亲密关系都在行走之间

每个人的圈子里都有一些特别的人，他们中有的初次相见就能迅速打开局面，有的看似貌不惊人却让人印象深刻，还有的霸气内敛不外露，平和似邻家大哥，像磁铁般具有消除距离感的能力。那些在人际关系里如鱼得水的人，仿佛在释放着某种正能量，不经意间已经吸引了你。

一直以来，人们对交际能力存在很多偏见和误解。大家普遍认为那些能迅速打入陌生团体、和别人擦出火花的人，都拥有强大的正能量，而含蓄内敛的人则略显无能。

实际上，第一印象的“热情”已经成为判断交际能力的一个错误标竿：有些人看似“自来熟”，初次见面就拽着人家聊得热火朝天，其实是内心不安，害怕冷场，不知如何面对留白背后的不确定性；有些人话不多，别人家长里短时他在一边微笑，乍一看像个局外人，其实每个人的性情和需求他洞若观火，一开口就能准确触碰人心。最后的结果是，前者能迅速冲进你心里，又很快跌跌撞撞地走出去。而后者，看似不温不火，但一旦走进去，就长久地栖息，不再离开。所以，在更多的时候，你不必努力表现出灼灼的热情，只需要展现出浓浓的善意。

人的亲和力、感染力和影响力，不仅以总量计量，还要长期考察它的流量。而“人走茶不凉”正是掌控人脉的试金石。要做到这一点，起码不能留给旧相识们一个沉默的背影。

热情是“行走”的前调，但焐热的生人能否“盘”成熟人，还要看你能将这份关系保温多久。正因如此，人际交往高手并不局限于具有某种秉性的人，而是那些经常“行走”的人。外向的人有张力，内敛的人有耐力，各自在交往中形成自己的格局，谁也不一定输谁几分。

看看手机通讯录里的那些名字，你马上就会发现自己对已经建立的人际关系多么疏于管理。人往往是健忘的，想让人际关系攻得下而且守得住，你得时常“走动”。

本书中用了大量的例子，让我们在日常生活点点滴滴的细节中积累人脉，让每天匆忙的你，每一顿饭，每一个电话，都变得有效，实现你人脉价值的增长。

找到自己人生之路的同路人，采取有效的行动。不迷失、不孤独，当你伸出友爱的手，也能握到对方的手。本书综合了人与社会、人与人、人与自身之间的关系调节，为我们认识人脉、搭建人脉、拓展人脉、维护人脉提供了最简单，最实用的方法。亲爱的读者，当你对人脉进行有效的管理和积极的开拓时，你的体验会把身边隐形的资源，变成可见的资源，为你所用。

Part 1 人脉是走出来的

- ◎ 聪明人喜欢“跑动” / 003
- ◎ 先人一步，先一步赢得机会 / 006
- ◎ 拼爹不如拼人脉 / 009
- ◎ 让人脉跟着你走 / 013
- ◎ 你的人脉怎么分类 / 017
- ◎ 朋友可以少来往，但别轻易不来往 / 021
- ◎ 化敌为友，每一个朋友都是一张人脉通行证 / 025

Part 2 认识你自己

- ◎ 看清自己 / 031
- ◎ 不“坐”以待“毙” / 035
- ◎ 能被利用的人才有价值 / 039
- ◎ 人格魅力，提升你的气场 / 043
- ◎ 让别人觉得你永远是新鲜的 / 047
- ◎ 打造你的“圈内”影响力 / 051
- ◎ 和为贵，争强好胜容易吃亏 / 055
- ◎ 谈笑风生中，人气手到擒来 / 058

Part 3 三米半径的人脉学

- ◎ 你身边的人是你永远的财富 / 065
- ◎ 拥抱你的朋友 / 069
- ◎ 你有几个忘年交 / 072
- ◎ 多谈快乐，少谈悲伤 / 076
- ◎ 冷情绪也是一种威力 / 079
- ◎ 想一想你最好的朋友是谁 / 082
- ◎ 如果没有共同语言可以少说话 / 085

Part 4 另外八小时做点儿什么

- ◎ 不再坐而言，马上起而行 / 091
- ◎ 好眼缘中自有好人脉 / 095
- ◎ 发个短信，问候一下 / 098
- ◎ 我能为对方做什么，对方能为我做什么 / 102
- ◎ 提高自己做事的能力 / 105
- ◎ “活到老，学到老”是成功者的箴言 / 109
- ◎ 给自己的优点一个成长的温床 / 113

Part 5 认识第一个人到认识第六个人

- ◎ 人脉的扩展是价值利益的传递 / 119
- ◎ 第一次见面要做好准备 / 123
- ◎ 少走弯路，多找贵人指路 / 126
- ◎ 认识朋友的朋友 / 130
- ◎ 寻常人的背后，也会藏匿非比寻常的人脉 / 133
- ◎ 交朋友是个循序渐进的过程 / 137
- ◎ 有些关系是靠人情的，有些关系是靠银子的 / 141

Part 6 人脉层次的维护

- ◎ 第一层次：透明型 / 147
- ◎ 第二层次：半透明型 / 151
- ◎ 第三层次：熟知型 / 155
- ◎ 第四层次：同事型 / 158
- ◎ 第五层次：老板型 / 162
- ◎ 第六层次：一面之缘型 / 166
- ◎ 第七层次：成功型 / 170

Part 7 好情绪，好人脉

- ◎ 易愤怒的人，不可交 / 175
- ◎ 偶尔做一次傻瓜 / 179
- ◎ 多一次细心，多一个朋友 / 183
- ◎ 不要忽视小人物 / 186
- ◎ 坏情绪，会给别人带来压力 / 190
- ◎ 善于调整自己的角色 / 193
- ◎ 好态度人人喜欢 / 197
- ◎ 送礼物不如送心情 / 200
- ◎ 你的微笑，你的优势 / 204

Part 8 吃喝玩乐有学问

- ◎ 想交朋友，就先把表现的机会留给对方 / 211
- ◎ 请教“圈子”朋友一些问题 / 215
- ◎ 求人办事，证明对方在你心里很重要 / 218
- ◎ 随时随地推销自己 / 221
- ◎ 找一点儿谈资征服对方 / 225
- ◎ 异性交往，善用性别资本 / 229
- ◎ 有时候可以吐个槽 / 233

Part 1

人脉是走出来的

在美国，有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么 (What you know)，而是在于你认识谁 (Whom you know)。”贵人就在身边，关键是要用心去找。

◎ 聪明人喜欢“跑动”

沙之聚，靠风；人心之聚，需靠关系。

现实生活中，很多人遭遇过堵车。堵车的时候，内心的急躁不胜言说，“不怕慢，只怕站”。

我们知道，世界上只有两种动物能够到达金字塔塔顶。一种是翱翔苍穹的雄鹰，另外一种是什么呢？你肯定想不到，是蠕蠕爬动的蜗牛。这个事实告诉我们：想要成功，一定要坚持不懈地向着成功的方向不停地“运动”。

人与人之间的关系其实很微妙，你不走过去，对方也不走过来，于是两个人的关系就停滞不前；你若走过去，对方也便走过来，于是两个人便能增进感情。很多时候，我们总是十分懒惰，不愿去“跑动”关系，于是人与人之间越来越陌生。而有一些人，他们则愿意放弃一点自己的个人空间，多跑动，多和朋友们聚聚。他们也因此获得更多成功的机会。

我的一位朋友小王是一家咨询公司的主管，这个人最大的特点就是喜欢和人家搭讪。遇人搭讪，虽然看似司空见惯，却让他一次次不经意的闲聊中，收获了无数有意向合作的客户。

有一次，小王受公司的委派，去外地出差。当他登上飞机的时候发现，自己的位子被别人占了。于是就主动和那人打招呼：“你

好，你坐的位子好像是我的！”但是那人却面无表情，把脸侧了过去，没有答理小王。

飞机马上就要起飞了，但是那人仍然丝毫没有让座的意思。小王看他表情落漠，猜测他肯定是遇到了烦心事。小王想，这不正为自己认识他提供了一个很好的机会吗？

小王正在思考怎样和他交流，没想到他先叹了一口气。接着，小王也顺势跟着叹了一口气，于是他就把头转了过来。

小王看他把头转过来了，就问他：“先生，您有什么烦心事吗？怎么叹气啊？”

小王看他没有反感，就继续说：“飞机上同行时间还挺长的，不如我们先聊聊吧！您把烦心事说出来，说不定我还能帮您解决呢！”

“我是深圳一家模具公司的老板，现在深圳模具行业的竞争越来越激烈，我们公司已经三个月入不敷出了。现在，公司已经在苟延残喘，如果再没有解决办法，就要关门大吉了。”

“那您不在深圳想办法，来北京干什么？”

他说：“我还能来干什么，我来这里找人咨询啊！公司运营了五年，从来没有遇到像今天这样棘手的情况。现在，问题来了，挡也挡不住，听说北京的咨询公司比较有经验，我就想来咨询，希望能让我的公司扭亏为盈，继续走上正轨。”

“那您现在联系到相关的咨询公司了吗？”

“还没有。”

小王顿时感觉机会来了，马上拿出一张名片：“我是北京一家咨询公司的主管，也许我能帮到您。”

于是，两人热情地聊了起来。他把公司的经营情况等问题向小王一一介绍，小王则根据公司的情况提了许多意见。对方觉得小王的意见很好，于是，就和小王签订了咨询合同。

你不理人，人不理你。小王多年的经验让他深刻认识到了这一点。如果他在飞机上静坐不动，就不可能和这位客户达成合作意向。我们每个人都有一种吸引人的磁场，但是这种磁场是有范围的，如果我们不去走动，只是像青蛙一样坐井观天的话，我们的磁场能够吸引到的人也不会多。

我认识你，你认识他，通过一个人会逐渐认识更多的人。我们要做的就是让自己的结和越来越多其他的结连接起来，建立起有效的联系，这样我们才能一通百通。否则，就算我们自己的结再大，也会因为势单力孤，变得难以有所作为。

聪明的人是不断奔跑的人，他们知道懒惰地留守只会让机会和人脉匆匆流失。千万不要以为搞好人脉关系只是那些公关人士应该做的事。我们每一个人都要努力去完善自己，努力去充实自己。有实力的人，不一定有魅力；有魅力的人，不一定有人脉。只有以身作则、不断奔跑，不断用自己的磁场吸引身边的人，才能得到他人的青睐，才能聚集起自己的人脉。

行走之外

一个人成功的因素，15%源于他的专业知识，85%源于他的人脉关系。多去跑，多靠磁场吸引人，人脉才会源源不断来到你的身边。

◎ 先人一步，先一步赢得机会

弱者坐失良机，强者制造时机。机不可失，时不再来。

我们身边都有这样的朋友，他们总幻想着学习成绩变好，工作变好……幻想着种种，恨不得明天就能登上福布斯排行榜。

有幻想是好的，但是不要成为幻想的奴隶。我们首先应该认清现实，然后着手去做。天下没有免费的晚餐，早人一步，才能早一步吃到可口的晚餐。

建勇是一家公司的员工，业务能力很强，而且性格非常好。平时，不管是和同事还是领导交流，建勇都会表现出很强的亲和力。这样的表现使得他的工作顺风顺水。

小俊和建勇是同一时间进入这家公司的。虽然小俊的业务能力没有建勇强，但是他和同部门同事、领导之间的关系更融洽一些。在他们的帮助下，小俊的事业发展也比较平稳。

我们看这两个人，觉得没有多大差别，他们都是优秀员工的代表。不要着急，让我们少安勿躁，静下心来，往下看。

和建勇相比，小俊更注重自己和同事的关系，注重培养自己的人脉，无论到哪里，他总是先和身边人处好关系。不管是对领导还是普通同事，他都会主动走上前去，热情地和他们打招呼。他还经常参加同事们组织的活动。如果公司哪个员工家里出事情了，他也会第一时间献出自己的一份关心，赠送一些礼物等，这使得小俊在

公司里的人缘非常好。

反观建勇，对公司组织的活动漠不关心，他不希望琐碎的事情左右他职位的提升。为此，他把自己的日程排得满满的。比如每天他都要锻炼，学习英语，参加培训课等。在公司举办的各种活动中，同事们很难看到建勇的身影，同事家里出了事情，建勇最多也只是打一个问候的电话。

也许你认为小俊先人一步的做法一时半刻起不了多大作用。但是，多年以后会发生什么样的情况呢？我们再来接着看。

两个人就这样在公司里稳步发展着。3年之后，一向被建勇认为所有能力都比自己低一等的小俊提升为部门主管了，而他自己只能静候来年了。

这件事给建勇一个很大的打击，他非常气恼，本来强大的自信瞬间瓦解了。时间一长，建勇的业务能力也逐渐下降了，这就使他失去了本来的工作热情。

小俊的成功，在于他看到了职场友谊的重要性，先与同事们处好关系，抢占了先机，打了一个好基础。相反，建勇的失败，原因就在于他过于相信自己的力量，而忽视了职场人脉的重要性。等到他意识到时，已经太晚了。一步晚，步步晚，于是升职的机会自然也远离了他。

像建勇这种类型的人，很有能力，但常因为个人和周围人际关系的处理不好产生一些人际关系的劣点，使他们无法升职。也许有人认为他不合群，不去交朋友，是性格使然，其实不是，那只是借口。

我们在工作生活中经常会见到这样的人，可能他们的能力很一般，但是他们却很主动，很健谈，身边所有人都喜欢和他们交流。随着时间的推移，我们会发现，这样的人好像真的有眼观六路、耳

听八方的本事。他们竟然能在一定程度上影响亲人、朋友的情绪和整体气氛，甚至可以左右领导的一些决策。

不要总为自己的懒惰和好面子找借口，懒惰和好面子可以让我们体会到暂时的安逸。安逸久了，我们就会变得麻木。时间长了，我们就会因为麻木而失去先机，而落后别人一大截。

行走之外

天下武功，唯快不破。工作生活中也是如此，快人一步，就能够先人一步获得机会，就能够先人一步获得人脉。
