

八面玲珑的人脉，决定钱脉与情脉
The Best Lessons of Connection

进入社会的 50堂人脉课

人脉是非常重要的核心竞争力

人脉就是蓝海

青年靠勤力，中年靠经验，老年靠人脉
越早积累丰沛的人脉，就可以少奋斗好几年
人脉有多宽，机会就有多广，钱脉就有多深

职场
炼金术

人脉是机会的无限

(日) 中村胜宏 著
蒋敬祖 译

葛薇星 郑重推荐

- 本书指导人脉开发耕耘的秘技
- 比尔·盖茨的人脉学
- 韦小宝的人生经验就是一部人脉学
- 人脉如何耕耘成网，通过时间累计成有效的钱脉
- 眼神的手段与手机的伎俩
- 左右逢源万人迷炼成术
- 位置排序的关键

Which
维趣文化

江西科学技术出版社



进入社会的 50堂人脉课^的

The Best Lessons of Connection

(日) 中村胜宏 著
蒋敬祖 译



江西科学技术出版社



出版策划：北京维趣文化

<http://weibo.com/whichclub>

图书在版编目(CIP)数据

进入社会的50堂人脉课 / (日)中村胜宏著 ; 蒋敬祖译. — 南昌 : 江西科学技术出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5390-4466-8

I. ①进… II. ①中… ②蒋… 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 (2011) 第 182504 号

版权合同登记号 14-2011-287

国际互联网(Internet)地址: <http://www.jxkjcbbs.com>

选题序号: ZK2011165

图书代码: B11046-101

简体中文版由我识出版社有限公司(Taiwan)授权出版发行

进入社会的50堂人脉课, 中村胜宏著, 2010年, 初版,

ISBN: 978-986-6224-17-1

进入社会的50堂人脉课

(日)中村胜宏 著

出版 江西科学技术出版社

社址 南昌市蓼洲街2号附1号

邮编: 330009 电话: (0791)86623491 86639342(传真)

发行 北京维趣文化有限公司

电话: (010)87510003

印刷 北京联兴盛业印刷股份有限公司

经销 各地新华书店

开本 787mm×1092mm 1/16

字数 98千字

印张 13

版次 2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

书号 ISBN 978-7-5390-4466-8

定价 33.80元

赣版权登字-03-2011-252

版权所有, 侵权必究

(赣科版图书凡属印装错误, 可向承印厂调换)

前言

有个故事是这样讲的：有一个商人有一天和他的儿子说：“我已经决定了一个女孩子，我要你娶她。”儿子不以为然：“我自己的事情自己决定。”商人告诉他说：“但我说的这个女孩子可是比尔·盖兹的女儿。”儿子听了便欣然愿意。之后，在一个聚会中，商人遇到比尔·盖兹，他对比尔·盖兹说：“我来帮你女儿介绍她的丈夫。”比尔·盖兹很惊讶地说：“可我女儿还没想嫁人呢。”商人对他：“但我说的这个人可是世界银行的副总裁喔。”于是比尔·盖兹就答应了。

然后商人去见世界银行的总裁，对他说：“我想介绍一位年轻人来当贵行的副总裁。”总裁婉言拒绝：“我们副总裁已经够多了。”商人又说：“但我说的这人可是比尔·盖兹的女婿喔。”总裁一听也就答应了。

最后，商人的儿子娶了比尔·盖兹的女儿，又当上了世界银行的副总裁。

这个笑话讲的是公关的重要性，商人就是一个公关高手。他之所以成功，就是利用人们希望结交大人物的心理，巧妙周旋其中，最终获得令人满意的成就。

先是他的儿子，一听说对方是盖兹的女儿，于是就设想自己可能成为盖兹的乘龙快婿，将来肯定有数不清的财富和机遇，自然很乐意。然后是盖兹本人，一听说未来女婿可能是世界银行的副总裁，将来肯定有很多资金方面的融通，也就愿意考虑。最后是世界银行总裁，一听说能让盖兹的女婿来当自己的副手，就意味着将来有数不清的业务，当然接受这个令人愉快的建议。

在此，商人的儿子把盖兹的女儿当作自己走向成功的贵人；



进入社会的50堂人脉课

盖兹把商人的儿子当成能提供资金援助的贵人；世界银行总裁则把商人儿子当成拓展人脉的贵人。他们这种心理被聪明的商人一一洞悉，因此他能顺利地达成自己的目的。

许多人认为，只有业务员、记者等行业才会重视人脉关系，因为人脉关系不仅是他们最大的资产，也是吃饭的家伙。实际上，人脉关系已经可以作为一种资源，成为各行各业日益重视的财产。

美国斯坦福研究中心发表的一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，剩余的87.5%来自人际关系。因此，一个人若想获得成功，必须拥有一个宽广的人脉关系做后盾。初入社会的你想快些融入这个复杂的社会，更需要人脉的指点和提携。

芸芸众生，哪一个才是我的优质人脉？我该如何才能与他结识？相信这两个问题是新鲜人最关注的话题。《进入社会的50堂人脉课》就全面地介绍了如何拓展自己的人脉关系，告诉大家怎样努力、从哪方面入手才能提升自己的魅力值，进而赢得众人的欣赏。

谨期望本书为渴望成功的你们带来最大的帮助！绝对要积累人脉，因为它是迈向你成功的阶梯！有句话说：“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）。”

卡内基负责人黑幼龙便明确指出，这句话强调的就是：“人脉是一个人通往财富、成功的门票。”

目 录

Step1 培养人脉的关键价值

培养好的人脉，是社会新鲜人在职场上应该要特别留意的。好的人脉可以为你开创极佳的成功机会，而好的人脉从何而来？

就从自己身边的交友圈开始培养，如何留住优秀人脉，或者以更完善方式经营自己的人脉网。绝佳的人脉是创造自己成功的最佳机会，善加运用人脉与突破的机会，必定能够在职场上占有一线位置。

LESSON 01	好人缘就是你的核心竞争力	002
LESSON 02	拥有优质人脉是成功不可少的因素	006
LESSON 03	不妨左右逢源赚取好口碑	010
LESSON 04	多多结交优秀的人	014
LESSON 05	利用网络资源，认识新朋友	018
LESSON 06	社交不宜表现太功利	022
LESSON 07	善于利用电话活络社交圈	026
LESSON 08	志同道合，建立良好的人脉关系	028
LESSON 09	以真诚的心与人来往	032
LESSON 10	思结交脉，可以花点心思	036
LESSON 11	学会经营你的人脉关系网	038
LESSON 12	随时怀抱感恩的心	040
LESSON 13	与人处事要恰到好处	044

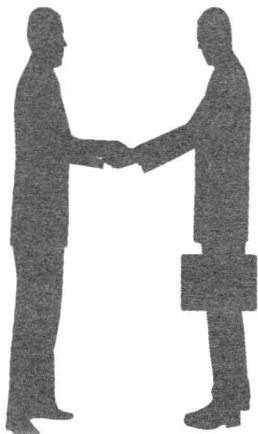


Step2 好的人脉从友谊出发

无论新朋友、旧朋友，都可以藉由各种不同的形式，与你的人脉网做连接。利用网络社群，又或者是电话，经常与他人联系，让人感受到重视与关心。

如此一来，对于人脉资源的维系，就成为了一大正向力量。想要必要时刻有求于人，务必一开始就与他人做朋友，有了友谊做基础，在需要他人帮助的时候，就不会难以启齿。

LESSON 14	尊重是赢得朋友的前提	052
LESSON 15	诚信是获得人脉资源的基础	054
LESSON 16	与朋友相处，掌握适度交往原则	058
LESSON 17	善莫过于互惠互利	062
LESSON 18	社交网络朋友大募集	066
LESSON 19	做人要有情有义	068
LESSON 20	要能容人，对人不能太苛责	072
LESSON 21	过去的事要适度隐瞒	076
LESSON 22	切记言多必失	080
LESSON 23	朋友不要有金钱来往	084
LESSON 24	学会背后赞美别人	088
LESSON 25	练就舌绽莲花的功夫	092
LESSON 26	做人要敢于担当	096



Step3 用智慧拓展人脉资源网

运用各种联系他人的方式，拓展自己的人脉资源。以正确的交友态度，去累积自己的友谊，让他人与你交心，并且真心把你当作朋友，而非只是单纯将你当作一个事业上的来往对象。这样的关系才能够保持彼此之间的紧密合作关系，而非仅仅具有利益上往来的利害关系。

LESSON 27	智慧决定着你的人格魅力	104
LESSON 28	网络社群意见发表展现自我智慧	108
LESSON 29	实干家容易赢得人心	110
LESSON 30	保持乐观的心帮助你拓展人脉	112
LESSON 31	勤奋就是机会	116
LESSON 32	适当明哲保身	120
LESSON 33	不要轻易许诺	124
LESSON 34	千万不要打断别人的话	126
LESSON 35	多用“我们”拉近彼此距离	130
LESSON 36	不在背后议论他人是非	132
LESSON 37	做错事要马上道歉，没有任何借口	136





Step4 从自身礼仪培养好印象

每个人要给别人留下好的印象，都是从外在的仪表开始。从服装穿着到用餐礼仪，都是给对方观察你人格特质的线索。无论第一次见面或已经是见面多次的对象，都应该要谨慎面对自己的外在穿着及与他人应对进退的基本礼貌。只要留心小细节，便可以在他人心中留下极佳的完美印象。

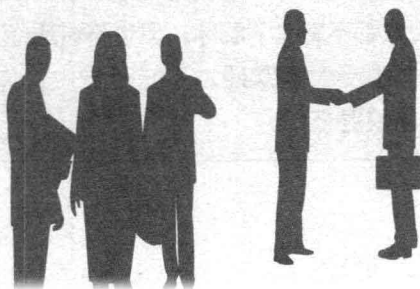
LESSON 38	你今天，微笑了吗	144
LESSON 39	用自信提升你的气质	148
LESSON 40	培养从容的仪态	152
LESSON 41	努力培养自我风度	156
LESSON 42	利用手机短信尽自己的礼数	160
LESSON 43	常用的见面礼节	164
LESSON 44	穿着得体是社交活动的关键	168
LESSON 45	穿出西装的品味	170
LESSON 46	餐桌上绝对不能做的事情	172
LESSON 47	不可或缺的餐饮礼仪	176
LESSON 48	善用眼神传情达意	180
LESSON 49	位置排列中的礼仪	184
LESSON 50	穿着细节影响个人形象	188



Step 1 培养人脉的 关键价值

培养好的人脉，是社会新鲜人在职场上应该要特别留意的。好的人脉可以为你开创极佳的成功机会，而好的人脉从何而来？

就从自己身边的交友圈开始培养，如何留住优秀人脉，或者以更完善方式经营自己的人脉网。绝佳的人脉是创造自己成功的最佳机会，善加运用人脉与突破的机会，必定能够在职场上占有一线位置。





01

LESSON

好人缘就是 你的核心竞争力

现代社会竞争无处不在，年轻人面临的竞争更是激烈，但平凡如你我，也渴望成功，渴望脱颖而出，只能靠你的人脉关系了。好人缘就是你最终成功的凭证，以往你累积的人脉关系，就是你的核心竞争力，就是成功的保证。

如果有一位捣蛋、耍狠的小天使，你觉得他最厉害的招数是：

- A、制造天灾人祸
- B、贩卖世上火力最强大的原子弹
- C、让恐龙复活

这是一道测试人缘好坏的题目，请做出你的选择，然后根据下面的答案检测自己的人缘。

| 答案揭晓 |

选A：你是个惟恐天下不乱的人，对别人的不悦有种快感，偶尔还流露出一不屑和高傲的神情，令别人不想接近你。久而久之，你将成为一个不受欢迎的人。

选B：无论是你本人还是你的行事作风，都非常低调，常被人忽略。由于你亲合力还不错，虽然大家都不怎么了解你，但也不讨厌你。

选C：你很热情，朋友很多，很受大家欢迎。不知不觉中，你会被大家推举为领导人物，你也能愉快胜任。

我们看这三个答案是层层递进的，越选择后面的答案，你得到的朋友也越多，说明你的人缘也就越好。你不要仅仅把这当做一个有趣的题目，人缘的好坏一定会影响成功的速度，从某种程度上来讲，好人缘就是你的核心竞争力。还是先让历史事实来告诉我们好人缘所能达到的影响。



左右逢源，打造职场好人缘

历史上通常把和珅称为“贪污之王”、“巨贪奸相”。从和珅被赐死至今，人们所关注的是他的贪污奢侈生活、专横跋扈和权倾一时。其实，如果和珅没有足够的智慧和才华，就不可能升到宰相之职，更不可能成为“贪污之王”。和珅成功的秘诀就在于八面玲珑、左右逢源，从而打造出好人缘、关系顺、成功快、要人得人、要财得财、要势得势的完美境界。对上，他察言观色，琢磨皇帝乾隆，事事投其所好，帮助皇上想办而办不到的事，自然深得皇上宠信。对同僚，和珅则善于把握分寸，既显示出大学士的权威，又给人平易近人的感觉，所以连处处与和珅作对的刘墉，也带头奏请嘉庆帝减轻对和珅的处罚。对下属，和珅又懂得施恩，这也是他贪污多年而没暴露的原因，因为有人肯替他卖命。因此，从某种意义上，皇上、同僚、下属都是和珅的朋友，都是他成功路上的“贵人”。正是善于处理纷繁复杂的人际关系，和珅才可以在官场中游刃有余，得心应手为自己捞取利益。

就以掳获上司“芳心”为例。和珅知道乾隆皇帝一生喜爱做诗、写书法，为了迎合皇上这一点，和珅在这些方面下了不少工夫，并达到了较高的水平。乾隆的书法很见功力，和珅的字酷似乾隆，乾隆后期的有些诗匾干脆交由和珅代笔。不但如此，和珅还很善于揣摩皇上的心思。据说，仅靠乾隆看的书目，他就能猜出来当年会考出什么题。乾隆突然冒出来一句话，儿子嘉庆帝还云里雾里，和珅已经给了皇上一个满意的答案了。

这样的朝臣，皇上怎么会不喜欢，即使乾隆知道他在贪污，也不为他定罪。所以那些在职场和官场上的，不妨学习和珅的为官之道，对上司恭敬有加，办事令他满意，对同行谦虚谨慎，懂得成就他人，让别人即使



在背后也没有怨言可说；对下属，恩威并施，既会维护自己的尊严，又让他觉得你在照顾他。至于生意人和做学问的，即使没有上下级别的严格要求，会做人也是最重要的。因为人脉本身就是一种有效的资本。



好人缘是现代胜出的关键凭证

现代社会竞争无处不在，年轻人面临的竞争更是激烈，升职、加薪、应聘，甚至谈朋友、将来孩子的入学问题，都需要通过竞争来获得更好的资源或结果。在你跟大家一起挤破头向利益靠近的时候，不妨先冷静下来想想：你凭什么获得这个资格。没钱、没势、没能力，但平凡如你我，也渴望成功，渴望脱颖而出，这就要靠你的人脉关系了。好人缘就是你最终胜出的凭证，以往你积攒的人脉关系，就是你的核心竞争力。

人缘如此重要，然而要怎样才能拥有好人缘呢？

首先，要完善自我人格。影响人际关系的因素主要不在于能说会道，更在于自身人格的完善，所以我们对待朋友要尊重、礼貌、友好、关心和信守诺言，不能虚伪、冷漠、不守信用和不负责任。没有这些人格内涵做保证，再高明的处世技巧也无法为我们迎来稳固而真诚的朋友。

其次，凡事要站在对方立场上看问题。这既是尊重他人的需要，也是赢得人缘的必要前提。与此相对的是自私，一个人如果心中只有自己没有他人，在为人处世时必然为了自己的利益而牺牲他人的利益——谁会愿意与这样的人交往？

最后，对人要真诚。如果说人与人之间的交往技巧只有一个，那就是真诚。无论任何时候，坦诚相待都容易感动他人，进而赢得他人的信任，而信任是获得人缘的前提。还有一点必须注意的是，当我们与他人的交往出现麻烦、不愉快或者其他阻碍时，不要习惯性不高兴或乱发脾气，否则只会让你们的关系更加恶化，而应该冷静下来，换一个角度看问题，将它当做锤炼自己人格魅力的机会，展现自己宽容大度的一面，从而赢得对方的敬重。





02 LESSON

拥有优质人脉是 成功不可少的因素

所谓优质人脉，就是能为我们提供充分帮助的人，无论发生什么事他都能一如既往地支持我们。如果能幸运地拥有一位优质人脉，他愿意拿自己的人生经验、影响力甚至物资支持和赞助我们，那么我们就得到了今生最珍贵的财富。

所谓优质人脉，就是能为我们提供实实在在帮助的人，无论发生什么事他都能一如既往地支持我们。如果能幸运地令一位优秀的人成为我们的优质人脉，他愿意拿自己的人生经验、影响力甚至物资支持和赞助我们，那么我们就得到了今生最珍贵的财富，此后你的第一桶金甚至第N桶金可能都多少得益于他的帮助。



不停在生活中寻找成功契机

大陆MySee总裁高燃的成功，就说明了这一点。高燃出生于1981年的湖南，是目前中国少有的80后亿万富翁。1999年，高燃考上清华大学，大学第一年就加入多达17个社团，创办清华大学国际问题研究协会，开始了他活跃的大学生活。2003年他刚从清华大学毕业时，就在《经济观察报》做了财经记者，还被报社评为当年最佳新记者。活跃的大学生活和记者的职业关系，为高燃广积人脉提供了条件，为他以后创业的成功提供了基础。做了财经记者才8个月，高燃便按捺不住创业的激情，纵身投入自己一窍不通的IT界了。

2004年，高燃看到卓越网、当当网的成功，就想到电子商务，于是想到把北大一个网络书店买下来。高燃把自己的想法做成商业计划书，开始寻找投资者。他这份计划书首先投向自己做记者时就认识的大人物——雅虎创始人杨致远。杨致远肯定了高燃的想法，但由于种种原因没了音信。后来，高燃将计划书重新修改，又投给另外两个人，其中一个人就是江苏远东集团董事长蒋锡培——高燃生命中最重要的人。早在2003年夏天，高燃从央视节目《对话》里第一次看到了蒋锡培，心中很钦佩这个人。几天以后，高燃在校园碰到了蒋锡培。好在蒋锡培早就知道高燃，对高燃的印象比较深，因为高燃自小家穷没上高中，是第一个从中专直接考进清华大学本科的学生，上过杂志。在讲座的现场，蒋锡培就发现高燃是个有心人。于是2004年当蒋锡培拿到高燃连夜坐火车送来的计划书后，就同意投资100万给这个年轻人，自己占65%股份，高燃以智力出资占35%。后来这100万虽然没有做出什么成就，但毕竟给高燃创业鼓足了信心。2005年，已经尝试过多个项目的高燃似乎还没看到创业成功的信号，这时候他遇到清华校友邓迪。邓迪是专门做视频和无限存储技术的，但苦于没有基金。几个月创业的经历令高燃成熟，知道资源优势互补的重要性。于是邓迪的核心技术，高燃的人脉优势，两人很快合作，这就是专做视频直播的MySee。为了迅速开拓市场，高燃将公司战略融资提上了日程。功夫不负苦心人，8个月后，高燃获得一笔1000万美元的美国的风险投资，MySee身价很快上千万，高燃成为国内最年轻，最活跃的青年创业企业家之一。2006年11月，高燃辞去MySee总裁职位，现任中国娱乐网的CEO。

高燃的成功，除了个人的努力，很大部分就在于他拥有优质的人脉关系，先有蒋锡培，又有邓迪，可能还有更多。其中蒋锡培是其坚定的支持者，高燃两次创业的经费他均有出资。蒋锡培还表示，自己当初对高燃的项目计划书并不感兴趣，对互联网领域也不太懂，纯粹因为看中了高燃本人。所以，纵观高燃创业的成功，虽不乏年轻人的干劲和智慧，但优质人脉关系也是他创业成功的必不可少的重要条件，它们共同成就了今天的高燃和MySee。



获得优质人脉的重要渠道

怎样才能获得优质的人脉关系呢？一般可以通过下面几种渠道：

1. 通过同学

同学是最为永久的人脉关系，同学之情是人生中最值得珍视的感情。同窗之情建立在青少年时期那段单纯的岁月，它融合着一个人对美好青春的回忆。所以同学是人生最不可多得的资源，对个人事业的发展 and 地位的提升有不可取代的作用。

同学之所以是最重要的优质人脉，不仅仅因为同学关系比较稳固，还在于各个同学之间出身、穷富等社会地位不同，所以不用担心初入社会交际圈小，来自社会各个阶层的同学在学校期间已经与你相遇，只要你能把握住这段同窗之情就好。需要注意的是，同学由于社会地位的不同，毕业数年后你很可能就发现你们彼此的差距，包括心灵上的差距。初入社会的新人对待自己的同学，也应互相联络以储蓄“人情”，平常有什么能帮助对方的地方竭尽全力地帮忙，当自己需要的时候自然也会得到回报。

2. 通过同事

一天24个小时，我们有一半以上时间都在与同事相处，所以从某种程度上讲，同事更是与我们关系最密切的人。新人初涉职场就应该与同事维系良好关系。对于在职的同事，日常工作中大家要相互照应，相互体谅，下班之后不妨经常聚会、聚餐或者参加其他户外活动，既有利于放松身心，又有利于拉近彼此的感情，这样以后你有什么需要帮忙的话，大家也好互相照应。对于已经离职的同事，我们更应该与他搞好关系。因为他虽然离开了这个办公室，很可能还会活跃在这个行业甚至找到了更好的事业平台。当他已经不在你身边的时候，你仍能一如既往像朋友那样问候他，他一定会很感动，此后有好的工作机会或合作机会，他一定会想到你。

需要特别提出的是，有人说办公室是利益纠结的场合，同事之间难免因为利益纷争而勾心斗角。相反，如果抱着一颗热忱和宽容的心与大家相