

YOUR RELATIONSHIP IS
WORTHY OF MILLION DOLLARS



你的人脉 价值百万

邢群麟 程晓芬 著

黑龙江科学技术出版社
中国·哈尔滨

图书在版编目(CIP)数据

你的人脉价值百万/邢群麟,程晓芬著. — 哈尔滨:黑龙江科学技术出版社, 2007.4

ISBN 978-7-5388-5367-4

I. 你… II. ①邢…②程… 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 (2007) 第 048441 号

你的人脉价值百万

NIDE RENMAI JIAZHI BAIWAN

主 编 邢群麟 程晓芬

责任编辑 赵春雁

整体设计 子 木 (李庆伟)

美术编辑 盛小云

文字编辑 胡宝林

设计总监 子 木 (李庆伟)



出 版 黑龙江科学技术出版社

地址: 哈尔滨市南岗区建设街 41 号 邮编: 150001

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 720 × 980 1/16

印 张 29.5

版 次 2007 年 5 月第 1 版 · 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-5367-4/Z · 622

定 价 38.00 元

版权所有 违者必究

前言

P R E F A C E

很多人只知道比尔·盖茨今天成为世界首富的原因，是因为他顺应了世界知识经济发展的大趋势，还有他在电脑科技方面超人的智慧和执著，但是还有一个关键的因素，就是比尔·盖茨拥有相当丰富的人脉资源。比尔·盖茨创立微软公司的时候还是一个年轻的大学生，他在20岁的时候就与商业巨头IBM公司签到了一份大单。他怎能钓到如此大的“鲸鱼”？原来比尔·盖茨的母亲曾是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长是理所当然的事，这就是人脉带来的效益。

美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“一个人的成功，15%可以归功于他的专业知识，85%却要归功于人脉关系。”这绝非夸大其词，因为人的本质就是社会关系的总和。所以你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。能成就大业者，除了要有一定的业务知识，更为关键的还是他拥有广阔的人脉资源。现代社会的发展已经显示，在技术、资金、人力资源等生产力要素中，人的重要性越来越凸现，人脉资源的地位也越来越高。无怪乎美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

谁拥有人脉，谁就能赢得胜机。善用人脉关系，已经成为社会的一种“潜规则”。对于人们来说，不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。如果处理不好人脉关系，则会给你的人生带来很大的障碍，甚至造成很大的损失。所以，人脉

就像一把双刃剑。人脉关系是一个人一生应该好好“维护”的，也是一个人一生中最应该好好“利用”的。

本书在充分阐述人脉的巨大价值的基础上,环环相扣详细探讨了如何克服自我内在的消极因素搭建人脉,修炼自我品质经营人脉,通过策略和口才拓展人脉,以及如何善用人脉为自己创造利益,并规避人脉中的各种陷阱,帮助读者有选择地构建适合自己风格和特色的高能量的人脉网络,不断积累人脉存折,赢得更多机遇,创造成功人生。

著 者

2007年3月

目 录

C O N T E N T S

第一部分 走进人脉——你的人脉价值百万

第一章 人脉——你的生存之本 2

你储藏你的“人脉基金”了吗	2
人脉来了，机遇还会远吗	5
缔造人脉，时来运转的关键	8
搭建好人脉，生活更精彩	11
“千里难寻是朋友，朋友多了路好走”	12
人脉，离不开的护身符	15
人脉，施展你魅力的舞台	18
人脉，延伸你能力的法宝	20

第二章 人脉——你的发展之需 23

人脉，决定你成功的暗码	23
人脉，为你的人生镀金	26
赢家手中的秘密武器——人脉	29
挑战竞争，站稳脚跟	32
人脉，看不见的手，看不见的资产	34
人脉，一种可再生的资源	36
人脉，事业前进的推动器	39
人脉，事业发展的情报站	42

第三章 历史的见证——拜读人脉大师 46

“钢铁大王”卡内基：不靠上帝靠人脉	46
比尔·盖茨：善用人脉成就辉煌	48
胡雪岩：不落俗套的红顶商人	49
徐文荣：人才也是人脉	52
原一平：顾客才是你信奉的上帝	53

林绍良：巧遇贵人，开创一片天	56
柴田和子：靠人脉撑起半边天	58
泰森：有了伯乐才有“拳王”	60
亚力山卓·福特：细节决定成败	63
莫泊桑：贵人扶助成就声名	64

第二部分 初涉人脉——扫除人脉障碍

第四章 交际的心理障碍要消除

打开交际的黑匣子	68
社交恐惧症	69
克服自卑	74
“1=250”定律	77
走出孤独	79

第五章 远离人脉误区

小肚鸡肠要不得	83
孤芳自赏要不得	86
形影不离要不得	89
单枪匹马要不得	92
一视同仁要不得	95
夜郎自大要不得	96
随心所欲要不得	98

第三部分 构筑人脉——搭建美好的人脉舞台

第六章 赢在第一印象

给人微笑，传递美好	100
好的开场白，好的后续	105
幽默，打通人脉的灵丹妙药	109
时刻敬人三分，所得必是人敬三分	114
赞美，天下最美的语言	116
要一点含蓄，要一点谦逊	120
把自信“写”在脸上	122
怀有一颗热忱友善的心	126

主动，便赢得了成功人脉的一半	129
----------------------	-----

第七章 赢在第一策略 134

三杯酒量，不熟也能混熟	134
小小的名片，长长的线	136
留下电话，保持联系	138
适时适地适话题	141
人脉的“性效应”	142
人与人之间的“弹性原则”	145

第四部分 经营人脉——你的人脉需要精心呵护

第八章 经营人脉需要修炼品质 148

宽容和谦让	148
充满自信，赢得信任	153
做人要诚实守信	155
有时候，沉默也很重要	160
倾听，无声胜有声	163
助人终助己	166
甩掉自负	168
心急吃不上热豆腐	171
大智若愚，该糊涂时就糊涂	172
心平气和，少惹是非	176
善待他人	178
该说“不”时就说“不”	181
不要随随便便生气	184
做到善解人意	186
主动承认错误	189
软硬兼施	193
饰外修内，毋虚有其表	195

第九章 主动靠近人脉 198

为感情多开几个账户	198
天涯海角常联络	201
酒席宴上无远近	204

登门拜访，叙旧迎新	206
礼尚往来	210
“鸿雁传书”	212

第五部分 拓展人脉——不断向你的人脉账户存款

第十章 帮你拓展人脉的小技巧 218

人脉中的“鲑鱼法则”	218
人脉也需要互动	219
抓住时机、抓住场合沟通	221
距离产生美	223
软磨硬泡	228
化干戈为玉帛，让别人为你添砖加瓦	231
不怕欠人情，只怕忘恩情	235
拔掉人脉中的杂草	237
左右逢源，别吊死在一棵树上	238
为你的人脉投一笔“感情投资”	240
拓展人脉的七大战略	243

第十一章 好的口才营造好的人脉 246

坦诚、亲和，打开友谊之门的钥匙	246
动之以情，晓之以理	248
多说美言少泼“冷水”	251
投其所好，寻找“共鸣”	256
巧言辩说征服对方	260
巧打圆场	265
让你的舌头跳跳桑巴舞	267
逢人只说三分话，口不择言必遭殃	271
见什么人说什么话	275
三寸不烂舌	279
感谢的话不要一拖再拖	284
委婉也是门艺术	285
非语言沟通	291

第十二章 千万别把自己“圈”起来 295

远离“舒适圈”，呼吸新鲜空气	295
社交馈赠也需要窍门	297

第六部分 善用人脉——用人脉创造更大“利润”

第十三章 运筹帷幄，驰骋职场 304

众人拾柴火焰高	304
王者风范	307
以德服人，笼络人心绘奇迹	311
端平一碗水	320
同舟共济	323
把“双赢牌”蛋糕越做越大	328
与下属相处的九个禁忌	331
获得老板器重的秘诀	337
适当恭维，领导舒服，你也舒服	344
博取老板的赏识，做老板的心腹	347
上班是领导，下班是朋友	352
下属与领导相处的三点禁忌	354
欣赏别人，也就提高了自己	360
感情投资，一本万利	362
彼此帮助，双赢互惠	365
与同事相处的六个“不要”	368

第十四章 朋友——患难与共的帮手 372

多一个朋友，多一条路	372
快乐你我他	373
该出手就出手	378
梯形的交往	380
与朋友相处的五点“注意”	382

第十五章 亲情血浓于水 389

一生的相守	389
消除代沟，完美亲情	396
婆媳同是一家人	399
亲戚，越走越亲	403

与亲戚相处的禁忌	407
----------------	-----

第七部分 相处人脉——克服人脉难题

第十六章 寻找贵人，送你上青云 414

山重水复疑无路，贵人相助又一村	414
-----------------------	-----

谁是你的良师益友	417
----------------	-----

第十七章 谨防小人，绕过人脉陷阱 420

知人知面要知心	420
---------------	-----

小不忍则乱大谋，退一步则海阔天空	424
------------------------	-----

以其人之道还治其人之身	428
-------------------	-----

含而不露，喜怒不形于色	433
-------------------	-----

出淤泥而不染，同其流而不合污	436
----------------------	-----

三思而后行	440
-------------	-----

打不过就躲	444
-------------	-----

以爱融化心灵的坚冰	446
-----------------	-----

第八部分 e时代人脉——把握时尚的人脉

第十八章 一网在手，行遍天下都不怕 452

网络，时尚流行的公关	452
------------------	-----

E-mail，争分夺秒的快递	455
----------------------	-----

手机，搜寻你我他的链接器	456
--------------------	-----

第十九章 你聊，我聊，大家聊 457

QQ，断不了的话题	457
-----------------	-----

MSN，面对面的亲密接触	458
--------------------	-----

BBS，思想自由的海洋	458
-------------------	-----

第一部分

走进人脉

——你的人脉价值百万

第一章 人脉——你的生存之本

你储藏你的“人脉基金”了吗

中国素有把风水宅地称为“龙脉”一说，秉承其意，那“人脉”即是能给你成功、给你好运的相互交织的人际关系网络。人脉，可谓价值百万！从你生命开始的那一天，你就和它打着交道，它是你生存的支点，没有这个支点的存在，你的生存状态将失去平衡，更谈不上辉煌灿烂。所以，有人把人脉比作钱脉、机遇、运气、资源……它确实名副其实——人脉的价值不可估量。那你注意到身边这么重要的资源吗？你储藏你的“人脉基金”了吗？

人类社会就像万花筒，人脉网中出现不同类型的人也就自然而然。参考 Cheers 杂志采访到的 8 位业界精英的说法，我们归纳总结出如下 5 种类型：

1. 铁齿型

这种人通常都很有工作实力，做事有自己的一套，喜欢单打独斗，缺乏团队合作意识。

2. 软脚型

软脚型的人比较内向，不善交际，经常错失与朋友交往的机会，生活空间狭小，朋友甚少。

3. 腐烂型

属于腐烂型的人，对人脉关系有急功近利的不良倾向，只知道一味地从别人身上榨取，却不想自己能给别人多少。

4. 全灭型

属于全灭型的人基本上人脉已经亮起红灯，这种人几乎没有什么人

脉关系，周围人已经把他看透，因为这种人往往是用一种错误的观念经营自己的人脉。

5. 和谐型

这种人一般善用交际，讲究分寸，处理人脉关系恰到好处，很好的人缘。

以上这些只是大致的分类。但事实证明前四种人得不到人们的认可，我们适当提出一些建议，希望这四种人尽快找到自己的人脉入口，尽早储备自己的“人脉基金”！铁齿型的人应该注意适时地与他人分享你的经验，多帮助别人，多与人合作，这样可能事半功倍！软脚型的人虽然不善言辞，不善周旋，但可作为倾听者来得到对方的信任，有时无声胜有声。第三种人要改变对人脉价值估量的态度，正确地使用人脉，那样才会真正创造你所要的“利润”。第四种人则应多多进行学习，多多审视反省自己，重新组建你的人脉。

你想真正了解自己的人脉吗？你想真正发现自己储藏“人脉基金”的潜力吗？下面我们来做一个心理小测试。

在一张空白的纸上，你会将心目中的太阳画在哪个方位，你会选择以下4个答案的哪一个呢？

- A. 在纸上的东方
- B. 再画一座山，把太阳画在山峦中
- C. 日正当中
- D. 把太阳画在纸上的西方

解析：

A. 你有强烈的企图心，真叫人抵挡不住你的威力。对于未来，你怀着乐观的态度，是奋勇向前、不顾一切往前冲的先锋人才，但请你不要忘记睁开你的大眼看清前方的障碍，别一个劲地埋头猛冲。其实你的决断力与行动力是同行之中的佼佼者，只不过有时行事太冲动而欠熟虑，凡事三思而后行，才不会有太多的后悔！

B. 当你在画这幅画时，心中想的景象是旭日东升，还是日薄西山？其实会为太阳再画一座山的人，通常个性较温和且缺乏安全感，但因为个性善良，常能得到他人帮助。换言之，你身边常常有贵人出现！

C. 你是不是很自傲呢？对于社交关系，你好像不太及格，对吗？这

都是由于你对事情的是非有独特的见解及敏锐的判断，从不委屈自己做你认为不合理的事，因此常给人不通情理的感觉。虽然世上像你这样拥有一身傲骨的人已濒临绝种，但还是要劝劝你，偶尔同流合污一下也未尝不可！

D.你是一个最佳的辅佐人才，有稳扎稳打的基础，是踏实的实力派。虽然你缺乏主导性的性格，然而你总能观察入微、善解他人心意。由于你的细心体贴，常赢得别人对你的信任，而且不论你遇到什么挫折，总能愈挫愈勇，努力克服。

不管是哪一种类型的你，都是先天的造化，而关键的是要通过后天的努力找到你的“人脉入口”，进行你的“人脉基金”储备，更加精心地打造自己。可见要想成就完美，那只有从你的“人脉基金”储备开始！

人作为万物之王，要想在一个包罗万象的宇宙里生存，就需要与万物保持和谐，而和谐的首要条件是人与人之间的默契。正如19世纪美国诗人翰·唐恩在《钟为谁鸣》一诗中写道：

谁也不能像一座孤岛
在大海中独踞
每个人都是一块小小的泥土
终须连接成整个陆地
若有一块泥土被大海冲走
欧洲就会缺掉一隅
这宛如一座山峡
亦同你的朋友和自己！

所以无论是哪种类型的人，我们都不应该放弃触手可及的“人脉”基金，请把它存入你的人生存折吧！相信它会创造你意想不到的财富！不信，你试着改变一下自己，试着去适应一下人脉，试着去尝尝关于“人脉基金”的甜头！

人脉来了，机遇还会远吗

《堂吉诃德》中有一句经典台词：“有关着的门就有开着的门。”那扇为我们敞开着的门，就是机遇。

学会把握机遇，这是为人处世的一门重要学问。要知道，机遇不是随处可见的。机遇很宝贵，你应该像珍惜你的生命一样去珍惜它，因为它来之不易而且稍纵即逝；机遇很富饶，你应该像开发你的人生价值一样去开发它，因为它创造机缘而且前程似锦。

机遇的出现是难以捉摸的。善于抓住机遇的人，处处是机遇；轻视机遇的人，即使良机来敲门，也会错过。所以，面对机遇，我们要主动创造机遇、寻找机遇，千万别错过机遇，让自己后悔一生。

你是否注意到你身边现有的机遇呢？其实，你的人脉就是你的机遇，俗话说，一个人要想成功，“天时、地利、人和”必须具备。“天时”、“地利”这些非人为的因素我们不好去把握，但“人和”，只要我们去与人进行良好的沟通，这种机缘随时可以光顾你！

凌航科技董事长许仁旭，就是一个靠人脉寻找到适合自己发展机遇的例子。从偏僻的彰化县鹿港小镇只身到竹科闯天下，他成功了。外界估计他目前的身价值数亿元，并身兼十几家科技公司董事长，但他没有显赫的学历，更没有可以让自己无忧无虑的家世背景做屏障。那是什么成就了他的成功呢？

问他成功的秘诀在哪里？他说：“就是靠朋友。朋友越聚越多，机会也越来越多。很多的机会当初自己没想过，也没看到。这些，都是机缘。”

出身台积电业务人员的许仁旭回忆：“凭我这样的学历（他自中山大学毕业），要进台积电，或任何一家科技公司做业务，谈何容易？一切都是靠朋友的介绍。”许仁旭在台积电时，负责凌阳的接单业务的同时也与凌阳董事长黄洲杰建立了深厚的感情，也就给自己创造了更多的机会。现在，他是凌阳集团转投资业务的重要顾问。

“天大的面子，地大的本钱”，说的就是这回事！人脉来了，机遇还会远吗？成功还会遥不可及吗？编织人际关系的同时为我们引来了很多的可能，你不仅认识了别人，别人也了解了你，彼此间形成了一种很好的沟通、互换，这种交往会让你喜获丰收，甚至一举两得，既加深了友谊又获得了发展的机遇。交际活动是机遇的催生术。善于开发人脉资源，捕捉机遇，成功的彼岸便离我们更近了。

“让你的人脉帮自己”，这是雅芳CEO钟彬娴——全球最成功的华裔女性的成功经验。最近，《时代》杂志评选出了全球最有影响力的25位商界领袖，钟彬娴是唯一入选的华人女性，她的成功之路被许多人认为是一个奇迹。而奇迹中蕴含的奥秘看起来真的很简单。

1979年，一无背景、二无后台的钟彬娴以优异的成绩从普林斯顿大学毕业。当时她决定在零售业锻炼一段时间，然后再进入法学院学习法律。在她看来，零售业的经验将对她的法律学习有很大的帮助。零售业的经历可以培养自己的悟性，锻炼自己的脸皮与耐性。于是她加入了鲁明岱百货公司，成为一名管理培训人员。

钟彬娴的家族都是专业人士，唯独她一个人加入零售行业。因此，当她直面零售工作，与客户打交道时，体会到了工作的艰辛。但她没有放弃，而是决心在工作中开拓自己的人脉。

幸运的是，在鲁明岱百货公司，钟彬娴遇到了公司首位女副总裁万斯。此人自信机智，讲话清晰有力，进取心强烈，是女人中的精品。钟彬娴意识到，如果要在相互搏杀的商业社会叱咤风云，就必须摆脱亚洲人善于服从的特性的束缚。于是，为了向万斯学习丰富的工作经验和技巧，钟彬娴像对待老朋友一样对待万斯，用心来交流，用真诚来互动，并很快取得其信任，让她心甘情愿充当自己的职业领路人。

“有些人只等着机会来临，”钟彬娴说，“我不这样，我建议人们要抓住能带你飞翔的人的翅膀。”在万斯的帮助下，钟彬娴在鲁明岱百货公司升迁很快，到了20世纪80年代中期，她已一跃成为销售规划经理、内衣部副总裁。

后来，钟彬娴开始兼任有着110多年直销历史的雅芳公司的顾问工作。在雅芳，钟彬娴卓越的才华和超绝的人脉拓展能力吸引了雅芳CEO普雷斯的注意力。7个月后，她正式加盟雅芳公司。时间长了，她发现这里没有

挡住女性升迁的玻璃天花板，女人也有很宽很广的发展空间。很快钟彬娴便在雅芳拥有了自己的人脉资源，并以卓越的管理才能获得高管普雷斯的认可，与之结为好友。

1999年11月，在经济高速膨胀时期，雅芳却股票下滑，销售量下降。这时，普雷斯力荐钟彬娴继任CEO接手雅芳。20个月内，钟彬娴从广告、加工、包装、销售等各个环节对雅芳进行了大检修，使雅芳焕然一新。更令人称道的是，她没有放弃雅芳原来的销售队伍，反而使这支队伍重现活力。钟彬娴延用老职工，无疑是一种广植人脉的策略，使得她的每一项改革工作都获得了公司内部员工的大力支持。

一个没有任何背景的女性，在40岁出头就能有如此令人羡慕的成就，这不能不说是一个奇迹。而钟彬娴成功的关键就在于善于建立自己的好人脉，找对了自己职业生涯中的关键人物。这就是当代成功速成法则，甚至可以称之为成功的捷径。

人在职场，身不由己，但有一点可以做到，就是你可以营造自己的好人脉，选择自己的关键人物，给自己创造更多的机遇。

2002年中国百富榜上30位左右的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位；而在MBA学员眼中，“机遇”则是十大财富品质的首选。现在流行说“机遇”的潜台词是“关系”，对于它的理解就是人脉关系越好，机遇相对就越多。中国内地兴起的MBA热潮就是一个佐证，读书不仅为了“充电”，更为了搭建高品质的人脉关系，并从中寻找商机，寻找成功的机遇。即使是哈佛商学院的毕业生，在总结读书的收获时，也把“建立朋友网络”放在第一位。

哈佛商学院建院90多年来，有超过6万名的校友，这些校友多半已是各行业的精英，在团结精神的凝聚下，织成了一张强固的人脉网络。在中国创业的哈佛MBA体会最深，他们在没有其他背景的情况下，靠的就是哈佛MBA这块金色敲门砖，这张庞大的人际网。在华尔街，在几大风险投资基金中，对哈佛MBA来说，找到校友，就是找到了信任，找到了成就自己事业辉煌的机遇。

但这并不意味着建立人脉、经营人际关系就是要认识成千上万的一块儿吃吃喝喝的朋友；就是善于利用利害关系牵动许多人帮你做事；更并不意味着要费尽心机地拉关系。健康的人脉在于用自己的真心和他人建立一种