

打造你的人生蓝图

西点军校 的20堂人脉课

XIDIANJUNXIAODE20TANGRENMAIKE

让你踏上成功的捷径

孙
朦◎编著



人脉是非常重要的核心竞争力！人脉是机会的无限可能！

正所谓：青年靠努力，中年靠经验，老年靠人脉。越早积累丰富的人脉，就可以少奋斗好几年。那么如何积累人脉呢？西点军校将为你解答不一样的人脉积累。



海潮出版社
Hai Chao Press



美国西点军校在世界久负盛名，为美国培养培育了一代又一代名将和军事人才，西点军校自建校以来，有 3700 多人成为将军，2 人成为美国总统。

更令人意想不到的，西点军校竟成为世界最大跨国企业集团的无数商界铁腕领袖的摇篮。西点军人转业后，一直秉承西点军校的理念和价值观在商场上纵横捭阖，竟无往不利。据美国商业年鉴统计，第二次世界大战后在世界 500 强企业和跨国企业集团中，西点军校培养出来的董事长有 1000 多名，副董事长有 2000 多名，总经理，董事一级的有 5000 多名。世界任何一所名牌大学都没有培养出这么多优秀的经营管理人才。

西点军校为何能培养出众多如此优秀的政界领袖、军事天才、商业巨子呢？这在很大程度上是人脉，一个由西点校友们构建的人脉圈。

西点军校非常关注学生离校以后的事业发展，西点认为，只有学生的成功才是西点的成功。因此，西点侧重于培养学生的交际能力和人脉关系，重视的是学生的为人处世、语言表达、课外活动和社会参与等等诸多关系到学生一生成功与否的方面和因素。

这就是西点真正的价值。难怪有人会说,哈佛最厉害的不是专业,而是由精英构成的一张巨大的人脉网。经过百年的积累和沉淀,西点的这张人脉网仍在不断地扩张。毫不夸张地说,美国的名校校友社团是一个很强大的利益集团,他们垄断了美国社会很多的资源,西点校友是美国社会的主要精英。

可以想象,如此强大的、遍布全球的、人数众多的高层次校友网络,提供世界各国、各行业的宝贵商业信息和优待,将为校友提供怎样的机遇和优惠。

当然,并不是每个人都有机会进入西点学习,更不是每个人天生就能拥有像西点校友网那样高规格的人脉网络。这样看来,我们一再地强调西点是不是就没有了意义?当然不是。因为我们每个人都能够通过打造自己的人脉圈,来为自己创造成功的机遇,无论你在学校、职场还是在商场,关键在于,你是否掌握了打造人脉圈的技能。授人以鱼不如授人以渔,别人可以为你介绍关系,但最好的人际关系都是自己亲手打造的。

本书以西点为背景,通过大量的事实论据充分地说明了人脉关系在个人发展中的重要作用,此外本书还严谨、理性地分析了拓展人脉、维护人脉和选择人脉的方法和原则,希望本书可以为读者带来帮助。



第一课

“人脉”就是“财脉”

有句老话说得好：人脉等于钱脉，关系就是实力，朋友就是生产力。可见人脉关系对人们生活的重要性。有的人人脉广、关系铁，找人办事轻而易举，有的人不认人、没关系，说话办事不是碰壁，就是寸步难行。所以说一个真正聪明的人一定是一个懂得走关系、交朋友的人，因为，多一个朋友多一条路，朋友多了路好走。

千里马也需要伯乐 / 2

借助别人的力量发大财 / 5

路遇贵人好办事 / 8

人脉助你前途更顺利 / 10

第二课

注入拓展人脉的动力

世界上没有天上掉馅饼的好事。任何一个想要帮助你的人，都

必定是出于某种原因这么做的，虽然大多数人都讨厌别人带有目的地帮助自己，但是你有没有想过，一个没有被帮助价值的人谁 would 去帮助？

你的形象价值百万 / 14

我为人人，人人为我 / 16

靠得住才能被信任 / 19

第三课

你要的是一座矿山

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显，人脉资源的地位也越来越高。人脉资源丰富的人，才能在社会交往中左右逢源，在职场中游刃有余，生命也会因为形形色色的人脉而更加丰盈多彩。

人多不代表人脉广 / 24

1+1 是可以大于 2 的 / 26

不要把鸡蛋放到同一个篮子里 / 29

不喜欢的人也是一笔财富 / 31

第四课

沟通好，人脉才广

语言不仅是一个人表达自我的方式，主要作用还是与他人沟

通交流。沟通可以使人与人之间的关系进一步拉近,所以一个人想要更好地抓牢自己的人脉关系,就要加强与他人的交流与沟通,只有通过沟通加深了解,才能建立人与人之间的感情基础,只有这样一个人的人脉才能更加宽广。

沟通才是人脉输赢的关键 / 34

圆场圆出广阔人脉 / 36

先谈感情后谈生意 / 38

宽恕别人的错,赢得人心 / 41

第五课

人脉信用卡不要透支

人脉关系是一个人立足社会的生存之本。人脉关系就像花草,没有平时的精心除草、杀虫、浇水、施肥,怎能开出芬芳馥郁的花朵呢?人心也是一样,没有长时间的交往和感情培养,谁又会在你危难或是需要帮助的时候及时伸出援手呢?所以说,人脉关系就像信用卡,想要在关键的时候帮自己一把,就要在平时少透支。

最好的人脉是互助互利 / 46

有礼走遍天下 / 48

好人缘在于为他人着想 / 50

人情不能乱用,关键时刻帮你忙 / 52

第六课

人脉需要维护

人脉关系是一种需要长期使用的可再生资源。如果想要在每次使用人脉关系时都能灵通、有效,就需要长期维护。因为只有牢固的人脉关系才能长久,所以我们不要只看重人脉关系一时的作用,而要把目光放得长远,多投入一些精力维护人脉关系。只有这样,我们才能在需要他人帮助的时候,不至于孤立无援。

感恩让你的人脉网牢不可破 / 56

人不会永远走背字,多结交落难英雄 / 58

把眼光放得远一点 / 61

让朋友之间更铁一点儿 / 63

利用对手,壮大自己 / 66

第七课

人脉需要拓展

西点有这样一句话:“世上没有陌生人,只有来不及认识的朋友。”的确,只要你先向别人伸出友谊之手,那么你就可以交到更多的朋友。大家都知道一根线拴上鱼钩可以钓鱼,但是如果把多根线编织成渔网就可以去捞鱼。所以,我们就要学会编织人脉网,这样才能得到更多人的友谊和帮助。

同学之间的友谊要长久 / 72

人脉是传播出来的 / 74

多交一个朋友,少树几个对手 / 76

拓展人脉,走遍天下 / 79

第八课

散发友爱气场,打好人脉基础

西点有句名言:交十个朋友也不能弥补树一个敌人所带来的损害。尤其是年轻人,在社会上还立足未稳,只有广结善缘,多交朋友,才能使自己的路越走越宽。要懂得,在社会上不到万不得已,千万不要树敌。多一个朋友,就会减少一个敌人。只要我们主动伸出和解之手,化解彼此心中的疙瘩,我们可能就会减少一个敌人,而增加一个肝胆相照的好朋友。

羽翼未满,广结人缘 / 84

找个气场相近的人做知己 / 87

第九课

人脉广,财富增

知识就是力量,但只有好好利用知识才能产生力量;人脉也一样,只有正确运用人脉才能变成钱脉。被充分利用的人脉才是生产力,才能帮你创造出更大的价值,才能让你的投资有所回报,你对人脉的维护和拓展才有意义。不能充分利用的人脉不过是混个大

家脸熟,对你的人生和事业没有多大帮助。

人气越大,财富越多 / 92

读懂脸色,赢得人心 / 94

谦虚地把别人当成VIP,别人才会主动帮助你 / 97

第十课

不同的人脉价值不等

不同的朋友、不同的人脉关系就相当于不同面值的钞票,你只有把他们用到合适的地方,适当地运用它们,才能发挥出它们的最大价值。而不懂得运用或是运用不当就会造成资源浪费,让它们贬值或是变成一张时过境迁的废纸。所以,我们要懂得按时过滤、整理自己的人脉关系,让他们发挥出最大的价值。

你的交往对象决定你的未来走向 / 102

带着“目的”找朋友 / 104

走正确的路,跟对领路人 / 107

小心那些阻碍你前进的庸才 / 109

第十一课

人脉的“含金量”很重要

人往高处走,水往低处流。多交比你强的朋友是一种策略,是一个人在社会中生存、立足的一种方法。多和事业有成、优秀、可靠

的人在一起,才能从他们身上看到、学到更多的有利于个人进步的东西,才能争取到更多的被人提携和帮助的机会。

有“面子”就有人脉 / 114

与成功的人交朋友 / 117

巨人是比别人站得更高 / 119

第十二课

会做人是赢得人脉的基础

人与人之间的关系既微妙又复杂,但是若想构建足够庞大的人脉网,若想取得成功,你就不得不去面对这个问题。要想做事业先要会做人,不会做人的人在人脉网中将处处碰壁;懂得做人的人则会游刃有余,无往不利。做人是一种智慧、一种修养,深谙做人之道,你就能顺利到达成功的彼岸。

做人要沉稳 / 124

可以做错事但不能做错人 / 126

要互惠互利,切忌“吃独食” / 129

人在屋檐下,低头不丢人 / 131

口不择言后患无穷 / 133

第十三课

结交陌生人,适应陌生环境

西点有这样一句话:“失败者与成功者最大的差别是如何对待陌生人。”失败者认为陌生人是危险、是麻烦,他们对待陌生人敬而远之,保持警戒之心。而成功者则把陌生人看成是资源、是机遇,他们努力去结交陌生人,增加他们的人脉资源,从而增加了自己成功的砝码。

如何在不喜欢的环境中生存 / 138

第一印象决定你的人脉 / 141

陌生人也会变成你的贵人 / 144

以貌取人会害了你 / 146

第十四课

让自己成为一只“绩优股”

人生就像一只股票,随时都有可能会跌,可掌控性实在太小。但是,只要用心经营都会增值,至少能够保值,所谓一分付出总有一分收获,上帝是不会辜负有心人的。努力让自己成为一只增值的潜力股、绩优股吧。

让自己变得更更有价值 / 150

小心倦怠情绪害了你 / 152

好口才才有好人缘 / 155

用幽默赶走尴尬的困扰 / 156

第十五课

适当向他人展示自己

没有人喜欢自己被忽视,每个人都希望自己得到他人的赏识,使自己的才华得以展示。那么,你就要学会寻找恰当的机会表现自我并提升自我。机会不是等来的,想得到更多人的青睐,就要寻找机会或创造机会,向人们展示你的优点和长处。只有自己的价值能够被他人所用,才能赢得更多人脉。

宰相肚里能撑船,学会宽容 / 160

炫耀虚名不如展示能力 / 162

微笑赢得人脉 / 164

把“剥削”当成一种幸福 / 167

第十六课

增值你的人脉“存折”

每个人都希望自己在人际交往中得到更多人的青睐,但没有人会无缘无故地成为你的朋友。你要学会主动去储蓄人脉“存折”,在你的人情账户上不断地存入、积累,这样在你需要的时候,才能够得到帮助。万事皆有因果,投入总会有回报,善待与你有缘的每个人,或许在转念之间他就会成为你生命中的贵人。

人脉就是骑驴找马 / 172
帮助别人就是帮助自己 / 174
共同赚钱才是根本 / 177
平等是打开人脉的钥匙 / 180

第十七课

受人欢迎才能获得人脉

在与人交往中,总希望和别人和和气气、快快乐乐地相处,某种程度上,这也是获得人脉的前提。俗话说得好:“得人心者得天下。”一个能让人打心里喜欢的人,就可以赢得人脉。

人生“诚”可贵,信任价更高 / 184
换位思考,为别人着想一点 / 186
学会用欣赏的眼光看人 / 189
为别人保守秘密 / 191
扮演好自己的人脉角色 / 193

第十八课

关键时刻有主见

我们所说的处世低调、当退则退,只是一种做人的态度,并不是说无论什么时候、对什么人都一副奴颜媚骨,不敢拿生意。有“分寸”的人同样也要有一个“忍”的尺度,在关键时刻要敢于站出来,

而不是一味盲从跟风、唯唯诺诺。

退让是有条件的 / 196

敢于说不,别为了面子让自己为难 / 198

好朋友也需明算账 / 200

第十九课

人缘好,吃得饱

做人有“分寸”,自然会有一个好的人脉网。多个朋友多条路,多个敌人多堵墙,有“分寸”的人必然会懂得这个浅显的道理,采用各种手段来结交那些有识之士,从而为自己的成功铺平道路。

每个人都生活在人脉圈里 / 204

平时多帮人,办事好求人 / 206

人脉得一步一步来,要有分寸 / 208

工作中建立私交让你如鱼得水 / 210

第二十课

要学会睁一只眼闭一只眼

有些人眼里容不得沙子。无论多大点事都喜欢斤斤计较、据理力争,结果把朋友都得罪了。人无完人。每个人都有这样那样的缺点,出现这样那样的错误,只要不违背大的原则,睁只眼闭只眼就过去了。如果总是较真,生活就会充满了争吵。况且,有时候你认为

自己是对的,也许恰恰正是错的。

对人对事不要斤斤计较 / 214

原谅别人的过失 / 216

假糊涂能成真人脉 / 218

做人不要太“精明” / 221

第一课



“人脉”就是“财脉”

有句老话说得好：人脉等于钱脉，关系就是实力，朋友就是生产力。可见人脉关系对人们生活的重要性。有的人人脉广、关系铁，找人办事轻而易举，有的人不认人、没关系，说话办事不是碰壁，就是寸步难行。所以说一个真正聪明的人一定是一个懂得走关系、交朋友的人，因为，多一个朋友多一条路，朋友多了路好走。

千里马也需要伯乐

为什么你才华横溢,却囊中羞涩?为什么你至今都没有获得你梦想的成功?为什么他忙你也忙,他功成名就,你却为生计拼搏?或许,对以上问题,最重要的不是找到答案,而是问题本身。但是,请记住:不要太过在乎自己的学历,只要努力去做最好的自己。

如果你去留心周围的人群就会发现,在这个世界上到处是有才华的穷人。这些人们眼中的“才子”,要么才华横溢、见解深刻,要么就有超越常人的能力或是天赋,但是,他们的经济情况和生活状况并没有因为他们的才华而有所不同。他们一边空守着一腔热血坚持着自己的梦想,一边在生活中继续扮演穷人的角色。

然而这些有才华的穷人为什么就一直这么穷困着呢?他们的经济状况、生活水平、薪水收入为何会和他们的才华有这么大的差距?很显然不是因为他们不够优秀,也不是因为他们没有能力。

一个人可以没有能力,可以命运不济,但这些都可以通过后天的努力逐渐弥补。他们之所以会处在这样的一种尴尬的境地是因为他们缺乏生命中的贵人。他们缺乏能够改变他们命运的贵人。

西点军校的布莱德雷是美国五星上将,曾任陆军参谋长和参谋长联席会议主席,他的晋升之路就证明了别人的赏识与帮助对一个人的发展是如何重要。

布莱德雷从小就立志要做个将军,为此,他考上了西点军校。但事与

愿违,毕业后他先当了13年的教官。表面上看,布莱德雷似乎一直置身在军营之外,失去了许多晋升的机会(从1924~1936年,他一直停留在少校军衔上)和实战的锻炼,但他却在军校里得到了更多。

1920年,布莱德雷进入西点军校任数学系教官,当时的校长是麦克阿瑟。1929年,布莱德雷来到本宁堡步校,这成了他人生的转折点,因为他在这里遇见了一生中最重要的——副校长马歇尔。

作为美国历史上最伟大的军事领袖之一,马歇尔将军是个知人善任,独具慧眼的人,在本宁堡的岁月里,他在训练军官方面作出了巨大的贡献,对国家的军事命运有着深远影响。在本宁堡的教官和步校学员中,当时受马歇尔赏识的共有160人,这些人后来都在第二次世界大战中成为了将军,其中就有布莱德雷。布莱德雷最初被分配在史迪威领导的战术系,负责高年级军官的实战进攻演练,由于他的出色表现,不到一年,就被马歇尔提升为兵器系主任,成为马歇尔的“四大金刚”之一。虽然马歇尔不久就调离了军校,但他却记住了布莱德雷的名字。

1939年7月,马歇尔出任美国陆军参谋长,布莱德雷感到自己的机会来了,果然,马歇尔很快就指名要来了布莱德雷,让他负责马歇尔办公室的工作。此后不久,布莱德雷又被马歇尔下放到本宁堡步校任校长,旋即又出任美军第82师师长,结果是在绕了一个大圈后,他成了西点军校同届毕业生中第一个当师长的人,跑到了那些一直在走直线的同学前面。

不仅如此,布莱德雷还一路飙升,在短短几年间,就从师长升为军长(1943年4月)、集团军司令(1943年10月)、第12集团军群司令(1944年8月),并于战后出任陆军参谋长(1948)和参谋长联席会议主席(1949年),远比巴顿和麦克阿瑟要春风得意。

多年之后,当布莱德雷回首往事时,对13年的教官生涯中遇到马歇尔颇感难忘,在他看来,那是他最后成功的主要原因之一。

正如没有伯乐,也就没有千里马一样,没有马歇尔,也就没有布莱德雷。每一匹千里马都必须借助伯乐的力量,才能纵横千里。所以说,千里马的魅力,也就是伯乐的感应力所在。

戴尔·卡耐基曾经说过:“专业知识在一个人的成功中的作用只占

15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”

的确，在这个社会上，拥有广泛的人脉就好比拥有了广泛的通往成功的道路，而你所有的人脉就是带你走上这些成功之路的向导，没有他们的指引，即便是有才华的人也不过是一个与成功擦肩而过的穷人罢了。

小吕出身农村，但他从小就是一个做什么事都很认真的人，而且他一直坚信通过自己不懈的努力，就可以过上有钱人的生活，达到名利双收。

经过努力，他以优异的成绩从一所名牌大学毕业，之后，经过应聘进入了一家大企业工作，但职位和薪水都很低。他并没有气馁，他认为只要自己努力工作，一定会被上司认可。于是，他成了公司工作最踏实认真的一名员工。

可是一年过去了，小吕所在的工作小组因为业绩突出而被表彰，他的一位常常溜须拍马的工作搭档被提升为他们工作组的组长，而他仍然是一名公司最底层的员工。

其实，人都是有喜好的群居动物。只有善于与人相处，善于搞好人际关系的人才能在竞争日益激烈的社会中，生活得游刃有余、左右逢源。

一个只懂得埋头苦干的人，很难摆脱苦干的生活，只有具有非凡的交际能力的人，才可以为自己事业的成功开拓更宽广的道路，这就是人类社会的一个铁血定律——人脉就是财脉！

脉力西点

很多人认为，成功是许多微笑的努力所带来的结果的集合。事实上在很多情况下，无论我们如何努力，表现在结果上却没有本质的差别。真正在人生中卓有成效的成功，取决于人脉。更进一步说，在任何给定的情况下，一个适当的人脉决定你的未来。

借助别人的力量发大财

西点军校有这样一句话：一个人的成功靠的是别人而不是靠自己。看到这句话或许很多人都不理解，因为传统的“只有自己才能靠得住”的概念束缚了太多的人。

或许这句话并非放之四海而皆准，但是至少是有道理的。如果我们把自身的发展看成一棵树，那么我们所认识的每一个人都是树上的一个分枝，而这个分枝将靠近水源还是石头，它直接决定了你下一刻的生存状况，所以说，有时候人的成功靠别人比靠自己更容易获得。

这句话也许会引起人们的质疑，但是对于没有显赫出身的我们来说，在社会上拼搏，光靠实力、学历和力气是远远不够的，还要靠人际关系，靠我们能和谁搭上话，靠我们都认识谁。如果我们认识权贵，那么我们很容易就可以搭上顺风车，从而依赖权贵的势力和名声帮我们挣得更多的钱。

星期六上午，一个小男孩在沙滩里玩耍。他身边有他的一些玩具——小汽车、货车、塑料水桶和一把亮闪闪的塑料铲子。在松软的沙堆上修筑公路和隧道时，他发现一块很大的岩石挡住了去路。

小男孩开始挖掘岩石周围的沙子，企图把它从泥沙中弄出去。他是个很小的孩子，而岩石却相当巨大。手脚并用，他花尽了力气，岩石却纹丝不动。小男孩下定决心，手推、肩挤、左摇右晃，一次又一次地向岩石发起冲击，可是，每当他刚把岩石搬动一点点的时候，岩石便又随着他的稍事休息而重新返回原地。小男孩气得直叫唤，使出吃奶的力气猛推猛挤。但是，他得到的唯一回报便是岩石滚回来时砸伤了他的手指。最后，他筋疲力尽，坐在沙滩上伤心地哭了起来。

这个过程，他的父亲从不远处看得一清二楚。当泪珠滚过孩子的脸庞时，父亲来到了他的跟前。父亲的话温和而坚定：“儿子，你为什么不用

上所有的力量呢？”男孩抽泣道：“爸爸，我已经用尽全力了，我已经用尽了我所有的力量！”“不对，”父亲亲切地纠正道，“儿子，你并没有用尽你所有的力量。你没有请求我的帮助。”说完，父亲弯下腰抱起岩石，将岩石扔到了远处。

很多事情就是这样子的，当我们无力去完成一件事时不妨向身边的强者求助，也许对我们来说费力不讨好的事情，对他们来说却可能不费吹灰之力就能轻松搞定。与其自己苦苦追寻而不得，不如将视线一转，呼唤你身边的强者。

美国的一个出版商曾为一批难以出手的滞销书而犯愁，而恰在此时，他忽然想起了自己在当记者时曾经采访过总统先生，于是他就想出了一个好主意。之后，他寄送了一本书给总统，并在信中询问书的质量如何，总统早就不记得这位不知名的小记者了，但是出于礼貌，总统还是在百忙之中给他回了信，信中说：这本书不错。

于是，出版商就借总统的这句话大做文章说：“现有总统认为不错的书出售”，广告刚打出去，这些书很快就脱销了。

过了不久，出版商又遇到了同样的问题，于是他决定故技重施。鉴于上次的教训，总统想借机损他，于是就说：“这本书真是太糟了！”收到回复，出版商又作出了应对：“现有总统厌恶至极的书出售”，出于好奇，很多人都争相抢购，结果出版商再次赢利。

后来，出版商又送了一本书给总统，鉴于上两次的教训，总统干脆保持沉默，久久不作答复。不久，出版商又打出了广告：“现有总统都难评论的书出售”。结果，这本书很快又被一抢而空，搞得总统哭笑不得，出版商不仅因此获利而且还名声大噪。

看完这个故事，我们不得不佩服这位出版商的智慧，从中我们也不难看出，只要能够和名人权贵搭上关系，无论他们是大小、是坏是好的一个论断，或是一个举动，都可能为我们带来较大的成功。

所以说，无论是个人还是企业，只要能借助别人的力量，那么他们的人生和发展就像搭上一辆顺风车。然而，顺风车并没有那么好等，在没有找到顺风车之前，我们首先要做的就是多找些“车”，看看哪些“车”可能成

为我们的“顺风车”，这就需要我们不断去结识更多的人，不断地拓展我们的人脉关系圈，因为要搭乘顺风车总要有一个渠道，有一个理由，否则即使遇到顺风车我们也没有搭乘的资本和资格。

中国天津的“飞鸽”牌自行车成名之初质量相当有竞争力，但在国外市场并没有获得强烈的反应。就在厂家的海外市场部的人员犯愁的时候，他们得到了一个绝佳的机会：1989年2月，美国新当选的总统老布什即将访华。听到这个消息，厂领导眼前一亮，原来，他们翻看了老布什夫妇的资料以后发现，他们两个都是自行车迷，酷爱自行车运动。于是，他们就想从这一点上找到打开海外市场的突破口。

之后，厂领导就把他们的想法告诉了新华社，表示愿意把“飞鸽”牌自行车当礼品赠送给布什夫妇。新华社也认为这个想法很有创意，于是上报给了国务院。收到这个报告，国务院对这件事十分重视，最后答应将最新产品飞鸽 QF83 型男车和 QF84 型女车送给布什夫妇作为礼物。

当老布什夫妇从李鹏总理手中接过两辆自行车时，他们显得非常高兴，还当场试骑了一圈，而这一幕很快被在场的几百家报社通过新闻传播开来，飞鸽牌自行车也因此成名。之后，天津飞鸽自行车厂很快就打开了向美国出口自行车的突破口。

由此看来，想要及时、准确地搭上顺风车还需要具有敏锐的洞察力，只有能够及时发现机遇，找到适当的人，才可能顺利成功地搭上顺风车，挣到更多钱。

脉力西点

关系网中的“借”字是核心。把握了“借力”这一核心，就把握了关系网的精髓。一个人想要顺顺当当把事情办成功，除了靠自己的努力外，有时还要借助他人的力量才能扶摇直上。一般来说，无论引荐者的名望大小，地位高低，只要对你的成功有所帮助，他就是你登上高处的好榜样。

路遇贵人好办事

古话说：“朝里有人好做官。”虽然这句话说得多少有点投机取巧的意思，但是它却清楚地说明了遇到贵人好办事的道理。

在生活中，贵人可以帮我们解疑答惑，给我们提供精神帮助，在人生道路中，他们可以提供给我们机会，给我们思想观念上的启迪和物质上的帮助。可以说，有了贵人提携，我们就拥有了更多脱颖而出的机会，就可以缩短成功的时间，寻找到更多的帮助。

在20世纪70年代，有一位老家是四川绵阳的后勤部队的班长，他们班上有两个战士都是农村来的，家庭条件非常艰苦，快到了退伍的年龄，虽然他们做出了很多的努力想要在部队上立功，争取留在部队，但是最后没有成功，他们还得回到家乡。但是两位战士都想今后有更好的发展，不想再回到穷山沟里憋屈地活一辈子。

最后他们决定去求班长：我们想参加部队的考试，希望能考上大学，有个更光明的前途。当时考军校很难，但是他们克服困难，一边复习，一边求班长为他们争取考试名额。为了两位士兵的前途，班长硬着头皮找到上级领导说了不少好话，上级领导也千方百计为他们争取到了名额，所幸的是他们都考上了大学。20年后，他们一个成了军事专家，一个成了科学家。

有时候站在人生的十字路口，有了贵人三言两语的美言提携，我们的

人生就可以改变方向,如果没有这样的贵人出现,或许我们还要不懈地努力很多年。

《华尔街日报》就求职者与人力资源主管的关系做过这么一项调查,结果表明:95%的求职者是通过人脉关系才找到了适合的工作。

世界一流人脉专家哈佛·麦凯就是通过贵人的帮助才找到的第一份好工作。当时哈佛·麦凯刚大学毕业。由于当时的大学毕业生很少,所以他认为靠自己应该可以找到不错的工作,结果却到处碰壁。

最后哈佛·麦凯只好向父亲求助,他的父亲是一位记者,他认识不少政商要人,其中就包括布朗比格罗公司的董事长查理·沃德。当时,查理·沃德因公司税务问题不得不去服刑。哈佛·麦凯的父亲曾经赴监采访过沃德,还帮他写了一些公正的报道,为此,沃德非常感激哈佛·麦凯的父亲。

查理·沃德出狱后,当他问哈佛·麦凯的父亲是否需要帮助时,麦凯的父亲就向他介绍了一些儿子的情况。

没想到,查理·沃德听说了麦凯的事后,第二天就在办公室接见了哈佛·麦凯,并邀请哈佛·麦凯到自己的公司来工作,这可是一份薪水又高、福利又好的工作,哈佛·麦凯当然欣然接受了,哈佛·麦凯就这样找到了自己的第一份工作。他打电话到沃德办公室,开始,秘书不让见。后来,他三次提到他父亲的名字,才得到跟沃德通话的机会。

试想如果哈佛·麦凯没有查理·沃德这一层关系,估计他连查理的办公室都没有机会进去,正是有了查理·沃德开的一路绿灯,哈佛·麦凯才轻松地众多的求职者中跳了出来。

在现实生活中,当我们进入社会,踏进职场以后,光凭着一张文凭,或许我们可以找到工作,但是和哈佛·麦凯相比,我们自己所能找到的工作要差很多。诚然,刚进入职场参加工作,我们缺乏工作经验和社会阅历,我们需要从基层的工作开始锻炼自己,但是这个过程要多久?想要快速成功,对我们来说无疑是难于上青天。

相形之下,在我们的周围如果有老板的提拔,有前辈传授我们经验、智慧和技能,我们是不是也会有一个不错的发展空间呢?相反,如果上司

不愿提拔我们,同事又处处对我们冷言冷语,爱理不理,我们如何能在职场中快速发展呢?

脉力西点

创业者都希望得到贵人相助,那么哪些人才是你的贵人呢?其实在你周围的每个人都可能成为你的贵人,尤其是身边的朋友。在你创业的某个阶段,在你最需要帮助的时候,能给你最需要的东西。也许这个东西并不贵重,也许它仅仅只是一个微笑、一句鼓励、一个眼神,但他就是可以帮你渡过难关的贵人。

人脉助你前途更顺利

人脉就像人体的血脉,对我们的生命产生重大的作用。血脉确保我们生命的运行,人脉则为我们的成功奠定基础。

人脉也可以用树脉来解释,一棵小树苗要长成参天大树,一定要有丰富的根脉吸收大地的营养,同时还要有发达的枝脉和叶脉吸收自然的空气、阳光和雨露。一个人要想成功,就要由人脉给他提供所需要的东西。

人脉与人际关系之间的联系是非常紧密的。人际关系是花朵,人脉资源是果实;经营人际关系是平面网,经营人脉资源是平面网的维持点;人际关系是过程,人脉资源是结果;人际关系是目标,人脉资源是目的。因此

可以说,如果没有人脉资源,人际关系就是虚空而没有意义的,而人脉资源的最终发挥作用则要靠良好的人际关系基础。

在英国,有一个名叫弗莱明的农夫。一次他在田地里干活,忽然听到附近沼泽里传来了呼救声。于是,农夫放下手中的农具向沼泽地奔去。他看见一个小孩正在泥潭中拼命挣扎,眼看就有生命危险了。农夫不顾自己的安危,救起了那个小孩。第二天,农夫劳作的田边停了一辆豪华马车,一位英国贵族优雅地从车里走出来,自我介绍说是被救小孩的父亲,现在特地来向农夫道谢。农夫连忙说这件事并没有什么。

贵族说:“我要给你一笔钱,作为你救我孩子的报答。”农夫回答说:“我不想要报答,因为这是我应该做的。我不能为这样的事接受酬金。”

正当这个时候,农夫的儿子走出家门口。“这个孩子是你的儿子吗?”贵族问道,“我有一个建议,让我把你儿子带走,我为他提供最好的教育。如果他像你一样,他一定能成为了不起的人。”农夫同意了贵族的建议。

时间过得很快,农夫的儿子后来上了医学院,顺利地毕业了,并成为享誉世界的医生。又过了几年,贵族的儿子得了肺炎,经过注射青霉素得以康复。

那个英国贵族的字是伦道夫·丘吉尔,他的儿子便是在第二次世界大战期间领导英国人民战胜纳粹德国的英国首相温斯顿·丘吉尔,农夫的儿子就是青霉素的发明者亚历山大·弗莱明。

因为一次偶然的邂逅,改变了农夫儿子的命运,也改变了贵族父子的命运,可见人脉对生活是多么重要。在这个信息高度发达的时代,我们拥有无限的信息,就拥有了无限发展的可能性。信息来源于你的情报站,情报站就是你的人脉网。人脉有多广,你的情报就有多广,这就是你事业走向成功的基础。

人们都希望自己有一个生命中的“贵人”,在危难之际或关键时刻能帮我们一把,打开我们机遇的天窗,使我们拨云见日,豁然开朗,顺利进入成功的境界。他可以大大减少我们获得成功的时间,提高我们成功的速度,使我们能够站在巨人的肩膀上。

人们总是在不断开发自己的人脉网络,区别在于成功的人总是比其

他人具有更庞大和更有力量的人脉网络。

自 2008 年 7 月全球爆发金融危机以来,很多企业都倒闭了,甚至有些大型企业也没有幸免。然而也有部分企业没有被摧垮,甚至还有了喜人的进展。

是什么力量让这些企业生存下来了呢?有关人士走访了一些生存状况良好的企业的负责人。他们发现这些企业幸免于难除了具备一些常规的實力因素外,还有一个最关键的因素就是“人脉”。这些企业中,除了生存应有的硬實力外,人脉的重要性在企业中占据很大的份额。即使他们面临倒闭的危机,也很可能通过一个人脉得到一笔订单,从而顺利渡过一场难关。而当相关人士询问企业负责人凭什么找到和维护这些人脉关系时,企业负责人表示,现代社会竞争激烈而残酷,单靠传统方式寻找人脉已经远远不够了,熟练地运用电子商务和互联网往往能够带来更丰富的人脉资源。

在经济危机中有一家网站表现不俗,那就是“宾致网”。宾致网有很大的竞争力,使用方便,界面简洁,最大特点是宾致网采取实名注册的方式,现在已经拥有了数以百万的注册会员,且其中绝大多数都是社会的精英人士。这些会员通过简单的搜索,就能找到适合自己的丰富的人脉资源,企业家、精英骨干都在网上寻找到了自己的合作伙伴。因此,这家网站凭借人力资源的优势成功做大做强,生意非常红火。

脉力西点

步入社会要记住时时刻刻维护人脉资源,因为他们对我们的生活有重大的影响,会让我们的前途更加平坦顺利。

第二课



注入拓展人脉的动力

世界上没有天上掉馅饼的好事。任何一个想要帮助你的人,都必定是出于某种原因这么做的,虽然大多数人都讨厌别人带有目的地帮助自己,但是你有没有想过一个没有被帮助价值的人谁 would 去帮助?

你的形象价值百万

形象是现代社会为人处世的基本要素。要想有个好形象就要学会包装。如今社会是一个善于包装的时代,原本一个相貌平平的普通人通过包装之后立马变得光彩照人,鼻梁高了,眼睛大了,身材苗条了,脸蛋儿漂亮了,自然就会信心满满,做事顺畅。

虽然有很多人看不起,甚至鄙视现代社会中的包装手段。我们暂且不说那些以次充好、以假乱真的包装,单纯地从包装的手段上来讲,如果没有包装,很多事物就失去了转变的机会,一些好的东西就可能永远被埋没;如果没有包装怎能达到更好的广告效果呢?

商品需要包装,因为消费者的眼光和喜好是挑剔的。外表上不够抢眼的产品是会被消费者冷落的。人也需要包装,殊不知现在刚毕业的大学生,很多因为在找工作的时候不注重着装而被一些大企业拒之门外。

时下,人们在吹捧明星包装之余,也开始重视起自身的包装来。因为通过包装,一个人的优点可以被放大,缺点可以得到相应的掩盖,这样一个人才能让更多的人认识自己、喜爱自己、支持自己。所以说包装自己,为自己做广告宣传很有必要。

然而要讲的个人的包装,就要分外在包装和内在包装,外在包装主要是指一个人的外貌上所作的修饰,内在包装则是人格和修养的一种提升。

个人的外在形象的好坏,不仅取决于着装,还体现在细节的展示上。英国形象大师玛丽·斯皮莱恩说:“如果你不在早上花点时间注意细节,其他人也许会为你遗憾一天。”她的意思是说,外在细节的疏忽会给我们带来不可弥补的损害。细节上的失误可以无声地揭露你的现状,进而告知人

们你的故事。

西点流传着这样一个故事,有一位人老珠黄的妻子,常常听自己的丈夫赞叹自己的一位女同事非常有魅力。于是她就自我感觉已经老了,不讨丈夫喜欢了。为了再次抓住丈夫的注意力,她决定去做美容。结果她的美容手术非常成功,美容师魔术般地把她包装成了一位妙龄女郎,之后她信心十足地回到家里。看到这样的妻子出现,丈夫先是一惊,之后却没有多大反应。几天过后,丈夫依然如故地赞叹他的那位女同事。

妻子再也耐不住了,于是就要求丈夫把他的那位同事带回来让她看看,那个美人到底美到什么程度。对于妻子的要求,丈夫只觉得好笑。于是有一天,丈夫带回了他的那位女同事,原来她不过是一位朴实大方、笑容可掬的老太太。妻子非常羞愧自己的浅陋,她从那老太太身上感受到了人格魅力的力量。

所以说,一个人只有在包装自身外在形象的同时,更加努力地加强内在的修养,才能够更加牢固地树立自己在他人心目中的形象。因为内在形象就像一种发自内心的芳香,让人久久难忘,而且它还难以复制和模仿,只有外在和内在兼备,一个人才能通过包装来提升自身的价值。

青岛“双星”鞋厂,不仅以双星牌鞋子物美价廉闻名,还以其道德治厂而蜚声海内外。从“双星”建厂以来,就把提高员工的道德品质定为“双星”的重要原则。这也就是“双星”走向成功的决定性因素。

事实上,一个人的文明又何尝不是如此呢?一些只顾外在形象,而不提高内在素质的明星,怎么可能长时间地获得观众的喜欢呢?相反只有内外兼修的人,才可能成为长时间受欢迎的人。

脉力西点

一个人的形象,不但是一种外在的美,而且是一种内在的气质,同时也是一个人的生活、工作等方面所持的态度。所以千万不要以为你的形象就是你的外表,它也是你的内心。

我为人人，人人为我

西点的课堂上常常有这样一句话：有怎样的行动，就有怎样的回报。事实上，人脉关系就是这样，你怎么对待别人，他们就会怎么回报你。

有这样一则寓言故事：有一只流浪猫，无意中闯进了一间房子，而这间房子的四周都镶有镜子。这只猫闯进去之后，突然发现在它的周围竟然有许多条猫，它非常惶恐，于是它就开始龇牙咧嘴，同时还发出吓人的怒叫声，它想用这种方式吓住其他的猫，从而达到自我保护的目的。但是，情况恰恰相反，镜子里面的那些猫不仅没有吓得退缩，反而还做出了同样的动作，这只流浪猫开始害怕起来，于是，它就绕着屋子跑起来，想要挣脱这些猫的纠缠，可是无论它怎么卖力地跑，这些猫都始终在它的周围追，于是它就一直跑，最后它体力透支，累死了。

人脉关系又何尝不是镜子的内外呢？你怎样对待别人，别人就怎么对待你。你替别人着想，考虑别人的方便，别人也会替你着想，考虑你的利益。学会换位思考，人生将从此焕然一新！

春秋战国时代，燕国有个叫赵礼的人，他有一块在路边的田。靠他田边的这段路比较低洼，下了雨就要积水，道路泥泞，难以行走。过路人只好踏着他的田走过去。这使赵礼非常生气，于是他在田头上插了一个“禁止通行，违者罚银两”的牌子。但行路人似乎视而不见，依然从他的田地里穿行。他一气之下，便在低洼路面和田地中间挖了一条让人跨不过去的沟。没想到，这不仅没能堵住行人踩地，反而由于行人要绕大弯子而踩踏了更

大面积的田地。为此,他常常与行人争吵不休,总令自己气得寝食不安。

过了些时候,他的心慢慢地平静了下来,开始了换位思考,觉得行人总是要走这条路的,谁也不愿意走泥泞小道,如果把这条低洼的路修好,行人不就不从田里过了吗?于是,他排除了路面上的积水,挑土填平了低洼路面,修了一条平坦的小路。打那以后,行人再也不踩他的田了。

上述故事告诉我们:别人是你自己最好的一面镜子。你怎样对待别人,别人就怎么对待你。你不为别人着想,别人就不会为你着想;你替别人着想,考虑别人的方便,别人也会替你着想,考虑你的利益。学会换位思考,人生将从此焕然一新!

但是,在我们的人脉圈中,不一定所有的人都会投桃报李。实际生活中,我们向别人付出多少就能得到多少回报的事情不过是一种理想状态。不幸的是,生活中以怨报德的人也是大有人在。这种人不仅伤害了别人的感情也切断了自己的人脉资源,生活中哪有那么多傻子会在同一个人手里栽倒两次呢?所以,如果想抓牢自己的人脉关系,想要源源不断地从自己的人脉圈中得到帮助,那么以德报怨就是一种最好的方法。

战国时期,梁、楚两国毗邻,为了区分边界,两国都在边界两侧设置了边亭。两国边亭一带的百姓各自种了一块瓜田。由于梁国边境县的县令由大夫宋就担任,在他的督促下,梁亭的百姓非常勤劳,他们经常给瓜田灌溉施肥,所以梁亭的瓜长得很好。而楚界边亭的百姓比较懒惰,很少照顾瓜田,所以他们的瓜长势不好。

出于妒忌,一天,楚人就趁天黑偷偷去糟蹋梁人的瓜秧。第二天,梁亭的百姓发觉了这件事,就向宋就支招:派人去糟蹋楚人的瓜秧,以示警告。宋就知道后说:“仇怨是灾祸的根由。别人嫉妒你,祸害你,你就去报复别人,这是不明智的做法,这样只能加深怨恨!”大家又问该怎么处理这件事呢?宋就说自己另有高招。

之后,他派人每天晚上趁楚人熟睡时,替他们浇地。楚人第二天醒来发现瓜田已经浇灌过了。在梁人的暗中帮助下,楚亭的瓜田长势也一天一天好起来了。这让楚人感到很奇怪,于是他们就暗中调查,后来他们终于得知是梁人在帮助他们。楚人大受震撼,便把这件事报告给了楚王。楚王

听说了这件事以后,为自己国民的做法感到惭愧,于是他就派人带着丰厚的礼物到梁国边亭去道歉,并表示愿意与梁国交好。梁王接受了楚王的好意,于是两国的关系就更加融洽了。

所以在日常生活中,如果别人打你一拳,你回踢人家一脚;人家对你不好,你就不理人家,或是拒人于千里之外,那么你这么做不是自断人脉吗?你这么做值得吗?要知道只有以德报怨才能帮你牢牢地抓住人脉,锁定你周围的人,从而有效地把你的普通人脉变成有效人脉,变成真正对你有帮助的人脉。

西点在教育学员时说,如果别人打了你的左半边脸,你没有必要生气,而应该面带微笑送上你的右半边脸。或许你认为这么做有失尊严,但是这么做却是一种有效地抓住人脉的策略。上述故事中,梁人宋就的做法其实就是这个策略的一个缩影。

不过话又说回来了,在你做出以德报怨的举动之前,最好先考察一下对方是否值得你这么做,如果是,那么你的牺牲和付出是值得的,你最终可以通过暂时的忍耐获得别人的友谊和帮助;如果不是,那么你就没有必要这么做了。

要知道,在对别人的行为做出回报之前,我们先要看清对象,因为以德报怨不是目的,我们要的是自己为别人付出什么就可以得到别人什么样的回报,而不是被人打肿了左边的脸,还被人打肿了右边的脸。

脉力西点

让我们拥有一双看懂别人的慧眼吧,这样,才能打开别人的心门。将心比心,借双慧眼看懂别人,别人才会为你打开心门。人生在世,形形色色,有的外向,有的内向,有的直率,有的委婉,有的与人为善,有的自私刻薄……然而,只要你真正地把别人当回事,想别人所想,急别人所急,别人的心门就会为你而开。

靠得住才能被信任

一位哲人说过：这个世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。一个人如果没有足以吸引别人的品质，怎么可能获得别人的青睐呢？

然而什么样的人才最容易获得别人的拥护呢？答案是靠得住的人。靠得住的人，才值得被人信任，也只有靠得住的人，才会有人愿意主动靠近你。因为你靠得住，所以别人就不怕被你辜负或是出卖。因为有人愿意接近你，与你相交，那么你就可以获得更多的发展机会，你的人生之路也会随之被拓宽。

在这个飞速发展的社会中，靠得住不仅是一种高尚的品质，也是为人处世的一种智慧，更是赢得朋友和帮助的一面金字招牌。而判断一个人能否靠得住的第一标准就是要看这个人是否讲诚信，是否能够言出必行。

子曰：“人而无信，不知其可。”事实上，从古至今人们都懂得一个道理，那就是人无信不立，只有诚实守信的人才是靠得住的人，才能得到他人的尊敬和信任。

东汉时，张劭和范式是一对同在京城洛阳读书的好同学，可是到了学业结束时，他们不得不离开对方回到各自的故乡去。张劭是汝南郡的，范式是山阳郡的，两地相隔一千多里路。分别的时候，张劭站在分别的路口仰天感慨道：“你我今日一别，就要相隔千里，不知何时才能再见面……”见张劭这么感伤，于是，范式就拉着他的手，劝慰道：“兄弟，不要伤感。两年后的秋天，我一定去你家拜望你的父母，与你再相聚。”

两年很快就过去了,秋天也很快到了。张劭望着天空中的萧萧落叶,不禁想起了范式,他在心里盘算着,像他这么守信用的人,一定已经上路了。之后,他就回到屋里,对父母说:“秋天就要来了,我的好朋友范式快来了,我们先准备准备吧!”听到他的话,张劭的母亲劝说道:“傻孩子,山阳郡离这里一千多里路,范式不会来的!”说完还摇头叹息:“一千多里路啊!”张劭不以为然地回答说:“范式是一个讲信用的人,他一定会来。”妈妈见儿子这么执着,也只好说:“他会来就好,我先去备点酒菜。”

到了两人约定的日期,范式果然风尘仆仆地按时赴约了。两人再次重逢,好不亲热。张劭的妈妈为此激动得直抹眼泪,感叹地说:“直到今天我才相信天下真有这么讲信用的朋友!”从此,范式信守诺言的故事被后人传为佳话。

守诺重信,一直以来都是人们尊重和敬仰的一种品格。在现代社会,一个靠得住的人不仅能够轻易地获得大家的爱戴和友谊,还可以因此而获得相应的经济利益。

一位名叫苗智卡拉的美国人在一个印第安人生活的社区边开了一家小店,奇怪的是,每天到小店来参观的顾客不少,却很少有人购物。一天,印第安酋长也来了,他对苗智卡拉说:“我要给妻子买一条毯子,给我的孩子买一块印花布,总共需要多少貂皮来换?”“毯子需要付三块貂皮,印花布需要付一块貂皮。”苗智卡拉诚恳地回答说。

第二天,酋长来到了小店,他背来了许多貂皮,“我来买你的商品,这是四块貂皮。”说着他从包里抽出四块貂皮,然后犹豫了一下又抽出第五块,一起放在了柜台上。这第五块貂皮与众不同,它毛色油亮,毛质柔软,

“这四块,已经够了。”说着,苗智卡拉把第五块貂皮推向了酋长。酋长的脸上露出了赞许的神色。

之后,酋长跨出了店冲着他的族人喊道:“大家都过来跟他做买卖吧,他是一个诚实可靠的人,他不会欺骗我们的!”

说完,酋长又回到店里对苗智卡拉说:“如果你刚才多收了我一张貂皮的话,我就会叫他们不要跟你做生意,而且我们还会赶走其他的顾客。但是现在我知道你是一个靠得住的人,你已经是我们的印第安人的朋友

了。”之后,苗智卡拉的小店生意越来越红火了。

由此看来,诚实可信本身就是一笔珍贵的财富,具备了这样的品质,你就具备了被人信任的先决条件,同时也就具备了获得成功的必要素质。相反一个不讲信用、不负责任、说话不算数的人不仅会遭人唾弃,还会因此而陷入绝境。

明代有本书上记载了这么一个小故事:一天,一个商人在过河的途中,船沉了,他拼命呼救,于是,几个渔人应声划船而来。商人见有人过来,就高呼:“你们当中谁要救了我,我就付他一百两金子。于是,一个渔人把商人救到了岸上。商人竟然以渔人的动作太鲁莽为借口只给了渔人八十两金子。渔人很生气,就谴责商人不守诺言,商人听后,竟然反唇相讥,教训渔人不要太过贪婪,两人不欢而散。

后来商人再乘船过河的时候又遇到相同的情况,而赶来相救的人当中竟然还有那位渔人。这次,还没等商人出价,渔人就对旁人说:“他就是那个不守信用的人。于是众渔人都不愿去救商人,不一会儿商人就被淹死在河中了。

虽然我们不提倡见死不救,但是通过这个小故事,我们可以清楚地看出人们对不守信用的人的厌恶和不齿。而那位商人的死因就是他不讲信用。

毋庸置疑,一个不诚实守信的人是靠不住的,是得不到人们尊敬的,更得不到人们的帮助和拥护。所以,任何一个想要有一番作为,想要做出一番事业的人,首先就要做一个诚信的人,做一个靠得住的人。

在一座城市的冬夜,一位正要赶末班车回军营的军官被一位妇女拦住,军官有些诧异,妇女忙解释,她在行人渐稀的街头看到一个孩子,他是黄昏玩打仗的游戏时,被派到街角站岗的,他的“指挥官”说过,没有命令,不得撤退。妇女明白,这个时候,已忘记这件事情的其他孩子可能已经熟睡在被窝里,就劝他赶快回家,但执拗的孩子坚持接到命令才离开,无奈中她想到请一位军人帮忙。军官没有说什么,脸上充满柔和、肃穆的神情。他迈着军人的步子走到孩子面前,敬了一个军礼,报上军衔道:“你已出色完成任务,我命令你立刻撤岗回家。”孩子信服地看了看军官,回了一个军礼,欢跳着离去。

一个人想要诚实守信、靠得住,首先就要学会量力而为,自己能够做到的事就可以答应别人去做,做不到的事就不要勉为其难,更不可打肿脸充胖子,否则你不仅会自找苦吃,还会给人留下一个办事不力的印象,从而有损你在他们心中可靠的印象,最后,不但得不到友谊和信任,还可能失去朋友。

脉力西点

诚信,这关系着一个人的生活、学习、工作……一个人如果失去了诚信,将在社会上没有立足之地。不管是一个人还是一个地方,重视道德,讲究诚信,往往可以在经济上得到丰厚的收益;反之,不但会在道德上受到谴责,受到法律的严惩,更难以在经济上获得长久的利益。

第三课



你要的是一座矿山

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显,人脉资源的地位也越来越高。人脉资源丰富的人,才能在社会交往中左右逢源,在职场中游刃有余,生命也会因为形形色色的人脉而更加丰盈多彩。

人多不代表人脉广

中国有句古话：“有理走遍天下，无理寸步难行。”后来又有金钱至上主义者高调呐喊：“有钱走遍天下，无钱寸步难行。”如今，这两个规则都要改一改，有了朋友可以走遍天下，没有朋友则寸步难行。

但是朋友多并不代表你的路途就十分顺利。如果你遇到的是一个有关文学上的难题，而你所有的朋友却没有一个懂文学的人，那么即使他们再热心帮你，恐怕都是心有余而力不足。所以说，一个优质的人脉关系必定是一个范围广、关系复杂的网络。

每人都有其自身的不可比拟性，我们的一个朋友就好比是一种矿石，而我们只有积累许许多多的可以称得上是矿石的朋友，才可能得到我们所渴望的一座矿山。因为只有不同类型的朋友才能给我们带来不同的声音和不同的信息，也只有这样的朋友才能有效地扩展我们的人脉关系。

同一类型的朋友再多，所能带给我们的也只不过是一种声音、一种信息，所以，我们想要有效地拓展自己的人脉关系，就要结交一些具有不同特点的朋友。

战国时期，齐国孟尝君爱招贤纳士，最初他碰到自己看不顺眼的人常常把他们逐走，后经过鲁仲连的劝说，他才真正懂得了用人不拘一格的道理。

一次，孟尝君想驱逐一位不喜欢的食客，碰巧被鲁仲连知道了，对他讲了一番十分耐人寻味的话。鲁仲连说：“猿猕猴错木据水，则不若鱼鳖；历险乘危，则骐驎不如狐狸。曹沫之奋三尺之剑，一军不能当；使曹沫释三

尺之剑,而操铍镰与农夫居垅亩之中,则不若农夫。故物舍其所长,取其所短,尧亦有所不及矣。今使人而不能,则谓之不肖;教人而不能,则谓之拙,拙则罢之,不肖则弃之,使人有弃逐,不相与处,而来害相报者,岂非世之立教首也哉!”意思是人都是各有所长,各有所短。若弃长取短,人都成了愚人;若用人者用人所短,再认为这人不肖或不能而弃逐他,不与他交往就更为不智。鲁仲连的一番话,让孟尝君茅塞顿开,放弃了驱逐那位食客的打算。从此,孟尝君更加广泛地延揽士人,不拘一格,来者不拒,各种人才都投奔于他的门下,为他所用。

齐愍王二十五年(前 299),齐王派孟尝君到秦国。秦昭王为了笼络他,立即让他担任秦国宰相。于是有大臣进言说:“孟尝君虽有才能,但是他可是齐王的同宗,现在命他做秦国宰相,万一他有二心怎么办?即使他没有二心,那么他谋划事情也必定先替齐国打算,如果这样的话,秦国可就危险了。”

于是,秦昭王就罢免了孟尝君的宰相职务,还有意要派人把他囚禁起来,意欲将其杀害。孟尝君得知详情后就派人去向秦昭王的宠妾请求相救。那个宠妾知道孟尝君有一件价值连城的白色狐皮裘,于是就提出条件说:救他可以,但是我希望得到他的白色狐皮裘。”不巧的是,孟尝君到秦国后已经把它献给昭王了。

这可让孟尝君发愁了,后来一位素来表现平平的食客说“我能披上猫皮盗得那件白色狐皮裘。”迫于他人没有更好的办法,孟尝君只得派这个人前去。于是,这个食客化装成猫,钻入了秦宫的仓库,偷回了那件狐白裘,献给了昭王的宠妾。宠妾得到裘衣后,替孟尝君说情,昭王释放了孟尝君。

孟尝君获释后,立即动身逃往齐国。夜半时分,他们到了函谷关前。此时昭王已经后悔放走了孟尝君,又派人赶来捉拿。按照秦国关法规定不到鸡叫时函谷关的大门不能打开,就在大家万分着急时,食客中又有一人站了出来。

原来这人会学鸡叫,他一学鸡叫,附近的鸡都跟着叫了起来,于是函谷关的大门打开了,孟尝君一行顺利出了函谷关。秦国追兵被远远地甩在了函谷关以内。

或许有人看不起孟尝君的那帮鸡鸣狗盗的食客，但是在孟尝君危难的时刻他们却能够凭借自身的特长救了孟尝君，其实这就是他们的价值所在。

同样，我们不能要求每一个朋友都样样精通，而且每一个人都有自己的局限，只有多认识一些不同类型的朋友，才能弥补自己身上的不足。所以说，朋友多并不代表人脉广，真正强大的人脉是在什么情况下都能吃得开。

脉力西点

如果把一种类型的朋友比做是一块矿石的话，我们只有收集到足够多的矿石，才能成为一座矿山。如果我们结交的朋友类型单一，人数稀少，那么无论他的能量多大，也只能算做是一块矿石，而不能算是一座矿山，也只能称为单一的人脉而不是优质人脉。

1+1 是可以大于 2 的

西点教官在教导自己的学员时说“我们一生最珍贵的财富就是智慧，当别人还在认为 $1+1=2$ 的时候，你就应该想到 $1+1$ 可以大于 2。”在社会各方面飞速发展的现代社会， $1+1$ 可以大于 2 应该说已经成了越来越多人的追求，然而在人际交往的过程中，如何实现 $1+1$ 大于 2 呢？

有一句妇孺皆知的话：“你有一个苹果，我也有一个苹果，如果彼此交

换,还是各有一个苹果,但是,倘若你有一种思想,我有另一种思想,而彼此交流这些思想,那么,我们就各有两种思想。”同理,如果你有一个非常好的人脉圈,我有一个非常好的人脉圈,如果互相交换,那么,你就可以获得两个人脉圈,我也可以获得两个人脉圈。这样就可以很容易实现 $1+1$ 大于 2 的目的了。

要得到这样的结果首先得有一个前提,那就是我们彼此都要有一个好的人脉圈,只有人脉网够宽,人际关系够好的人脉圈才值得我们去交换,相反一个没有人脉圈的人,我们和他做朋友、拉关系,得到的也只不过是他就一个人而已,所以说在人际交往中,我们要学会 $1+1$ 大于 2 。

每一个人在社会生活中都有自己的定位,同理,每个人的交际网也或多或少地会有一定的局限性,所以多认识一些人脉广的朋友,你就可以通过个朋友认识更多各行各业的朋友。这样你的人脉网就会超越平时以相加的速度变宽的模式,而是以一种相乘的方式来扩展。

所以我们说,人脉广的朋友和人脉窄朋友的附加值是不一样的。比如你要在自己花园里开一个派对,带朋友来的人和不带朋友来的人,对你的人脉关系网的拓展作用是截然不同的。

一个带一批朋友来的人对你拓展人脉关系是非常重要的,因为经过你朋友的介绍你就能够认识更多的朋友,而且这种经过朋友介绍的朋友一般都有一定的保证,要知道物以类聚、人以群分,如果你的朋友是一个社会地位高的人,那么他介绍的朋友一般都不会社会地位太低。

此外,别人通过朋友介绍认识你,也会对你比较信任,因为朋友介绍就好比是信用担保。这个道理就如同做业务一样,一般一个老客户帮你介绍的新客户都会比较容易抓住,因为他们信任自己的朋友,所以她们同样也会信任你。

当然,在通过结交朋友认识更多的朋友的同时,我们也不能忘记拿出自己的人脉圈和他们交换,因为只有双方都有对方想要得到的东西,交换才能实现,否则你只想得到别人的人脉资源,而不愿拿出自己的人脉资源与人共享,那么时间长了别人就会不愿再和你做类似的交换了。

所以在人际交往中我们就应该首先拿出自己的诚意,贡献出自己的

人脉关系圈。只有相互交换人脉资源的过程成功实现,我们才能从这个结果中得到相应的收获。

在英国有一对母子,儿子是汽车推销员,母亲是保险推销员。

有一次,儿子向一位商界名人成功推销了一辆汽车。回家之后他就把这个好消息告诉了他母亲,还把这位名人的联系方式给了母亲。一个星期以后,这位名人突然接到一个陌生电话:“××先生您好,我是××的母亲,感谢您在一个星期前向我儿子购买了一辆汽车,我今天打电话是想通知您,请您明天抽时间把车开过来再进行一次全面检查。”这位母亲知道,名人一般都很忙,不可能轻易接受她的邀请,于是,她就想借这个机会请那位名人吃顿便饭。

第二天,这位名人如约而至,车况检查完以后,这位母亲对他说“××先生,午餐时间已到,为感谢您的配合,我想请您吃个饭,顺便聊聊怎么更好地维护和保养您的爱车。我想您不会拒绝一个母亲的请求吧!”商界名人不便拒绝,只好答应。

不用说,最后的结果肯定是这位母亲成功地向这位名人又推销了一份保单。原因很简单,因为他已经和这位母亲的儿子接触过了,如果这位母亲不值得信赖,那么她怎能培养出一个值得信赖的儿子呢?

脉力西点

通过交换人脉,我们不仅能够认识到更多的朋友,还可以通过朋友的介绍传达给更多的人,从而为我们认识更多的人奠定基础。

不要把鸡蛋放到同一个篮子里

在人际交往中,我们往往会犯“爱屋及乌”的毛病,因为和一个人比较投缘,于是就相应地对与这个朋友投缘的其他同行业内的朋友也比较投缘,甚至有些时候我们还会不遗余力地去讨好他们,却不知这样的交友方式中隐藏着多大的危害。

老张是一个品牌产品的大区经理,他主要负责甲、乙、丙三个地区的业务管理。为此,老张需要配备三个得力的区域经理,可是现在到位的只有一个小王。经过实地考察老张发现,小王确实是一个不错的管理人,于是就对小王非常信任,而小王也是一个很知趣的人,在得知老张还缺少地区管理人时,主动向他推荐了自己的两个读研时的同学。

后来经过考核老张发现这两个人确实也不是平庸之辈,于是欣然接受了他们,分别把他们派到乙区和丙区担任区域经理。

在三个人的努力下,老张负责的三个区的业绩在总公司的考核中拿到了第一,为此老张感到非常高兴,以为自己挖到了宝,于是就对小王三人更加信任了。

可是工作总有失误的时候,小王在甲区谈一个大客户的时候无意中犯了对方的忌讳,业务没谈成致使公司失去了一个很重要的客户,为此老张感到非常失望,于是把小王狠狠地批评了一顿,小王气不过,便想到了辞职。

一个月后,老张收到的不是一个人的辞职信,而是三个人的辞职信,

为此老张真是痛心疾首,后悔当初自己没有想到,小王他们三个人会共同进退。

现在,为了避免老张所犯的错误,很多企业都非常重视企业内部的优化组合和寻求多元化发展。通用电气公司就是通过运用多元化投资模式成功地规避了各种风险,而且还获得了企业的长足发展,因此成了企业界竞相模仿的典范。

2001年10月,通用电气公司董事长伊梅尔特在参加一个著名的电视节目时坦言,尽管美国发生了“9·11”等一系列的重大破坏事件,而且全球经济还处于一种很不稳定的状态,通用仍然维持了较高的增长速度,其中一个重要的原因就是通用的多元化投资策略发挥了积极的作用。

在人际交往中,这样的策略同样适用,我们在交友的时候不能只结交同一类型的朋友,或是只结交某一个圈里的人,因为这些人之间一般都存在着一定的联系,如果和他们走得太近,和他们当中的大多数人成为朋友,那么我们就很难避免一荣俱荣、一损俱损的情况,就像上述事例中的小王一样,他的朋友很显然跟他的感情更好,在他的怂恿下,他的朋友可以一窝蜂地跑到老张手下来当差,也可以一窝蜂地离老张而去,让他成为光杆司令。

西点教官经常给他的学员灌输不能把鸡蛋放到一个篮子的理论,因为如果把鸡蛋放在一个篮子里,一旦篮子被碰倒,一篮子的鸡蛋都会有危险,如果把鸡蛋放到不同的篮子里,即便一个篮子的鸡蛋打破了,那么其他篮子里的鸡蛋还是好好的,这样就可以实现分散风险的目的了。

脉力西点

在人际交往中,不要以为你在整个圈中认识的人比较多就洋洋自得,而要想到,这个圈子败落了以后自己应该怎么办,所以在人际交往中,我们应该多交一些不同圈子的朋友,这样我们才不至于在一个朋友失势的时候,其他朋友都跟着遭殃。

不喜欢的人也是一笔财富

现代人都喜欢根据自己的喜好做事。自己家的花瓶不喜欢可以换掉,不喜欢的衣服可以扔掉再买,可是生活在我们周围的人呢?你总不能因为不喜欢别人就搬到国外去吧?你更不可能因为不喜欢别人就不出门,不见人吧,要知道社会是客观的,我们改变不了别人,却可以改变与他们相处的方式。

一个能够成大事的人一定是一个善于和自己不喜欢的人相处的人,因为他们深知,在这个社会上没有人能够仅靠自己的努力获得成功,自己不喜欢的人也有他们的可取之处,也有他们的优势。如果凡是我们不喜欢的人,我们就拒他们于千里之外,那么损失最大的还是我们自己,所以在选择朋友的时候,我们不能任性地按自己的喜欢来选择,而应该根据自己的需求来选择朋友。

喜欢与自己喜欢或是欣赏的人靠近这是人的一种本能,当然与此同时,不愿和自己不喜欢或是不愿意打交道的人接近也是人的一种本能。如果我们做什么事情都按自己的本能来,那么我们怎么可能开拓出一片广阔的天空呢?如果真的这样,我们的梦想或许只会在空想中破灭了。所以一个有抱负、有理想的人一定要突破这种狭隘,不要因为自己不喜欢就疏远一些人,要知道有时候走近我们不喜欢的人,我们可以收到很多意外的收获。

内克是美国一名矿产工程师,他从著名的耶鲁大学毕业后,又到德国

进修了三年,毕业回国后他去找美国西部矿业主狄更斯。狄更斯是个脾气执拗、注重实践的人,他不太信任那些文质彬彬的专讲理论的矿务工程技术人员。

当内克向狄更斯求职时,狄更斯说:“我不喜欢你的理由就是因为你在佛来堡做过研究,我想你的脑子里一定装满了一大堆傻子一样的理论。因此,我不打算聘用你。”

在内克再三请求后,狄更斯还是不愿接受他,于是内克只好跑到狄更斯的竞争对手哈利那里去试运气,这次他的运气不错,哈利很爽快地接受了他。

内克加入哈利的企业以后,很快就表现出了他在矿业方面的天赋,不久之后哈利的企业利润就超过了狄更斯的企业。得知这一切都是内克的杰作后,狄更斯非常懊恼,后悔自己不应该根据个人喜好来挑选人员。

事实上,我们不喜欢的人肯定不会一无是处,但是如果我们因为不喜欢就不愿与人接近,那么我们会错过一个发现他人优点的机会。就拿上面事例中的狄更斯来说吧,如果他没有因为自己的喜好去选拔人,而是根据实力用人唯贤,那么最终超过对手的人估计就是他了。

在人际交往中,人与人之间的关系其实是相互的,如果你不喜欢他人,总是和对方之间保持一种隔阂,总是不愿意接近对方,那么对方也不会轻易向你表示出友好,因为你对他们的态度,他们通过你的言谈举止是可以轻易发觉的。试想如果我们只因为不喜欢就远离原本对我们有用的人的话,我们怎能实现人脉关系网的优化,怎能在我们遇到问题和困难需要帮助的时候,及时得到别人的帮助呢!

脉力西点

俗话说“一个巴掌拍不响”,在人际交往中,一方对另一方的冷漠和敌意,只会进一步把对方“推”到自己的对立面,从而不利于拓宽自己的人脉,也不利于我们将来的发展。

第四课



沟通好,人脉才广

语言不仅是一个人表达自我的方式,主要作用还是与他人沟通交流。沟通可以使人与人之间的关系进一步拉近,所以一个人想要更好地抓牢自己的人脉关系,就要加强与他人的交流与沟通,只有通过沟通加深了解,才能建立人与人之间的感情基础,只有这样一个人的人脉才能更加宽广。

沟通才是人脉输赢的关键

当今社会是一个人际关系日渐复杂、社交活动日益频繁的社会。任何一个人的成功都不可避免地要和别人联系到一起。所以说,要想在当今社会干出一番事业来,没有良好的人脉资源和人际关系是不行的。

而在社会生活中构建自己的人脉关系网,就要首先实现人与人之间的有效沟通,因为人与人之间只有沟通才能加深彼此的感情,才能实现相互帮助、相互照应的目的,才能扩展自己的人脉关系圈,帮助自己建功立业。

人与人之间的沟通就像人体的血脉,只有血液流到的地方肢体才能协调地运作。如果沟通不畅,就好比得了血管栓塞,其后果不堪设想。所以说人们想要构建人脉关系首先就要学会有效沟通。

当你迫切需要一份新工作、一栋新房子、一份有潜力的投资建议或提升你的专业技能时,你可以去找专业人士咨询,并且得为此付出金钱。但是如果你拥有一个完好的人际关系网,你完全可以不花这份“冤枉”钱,你所需要的一切建议都可以从人际网中免费获得,而且是最快速、最安全、最可靠的。人脉不仅是你日常生活的润滑剂,更是你事业成功的催化酶。

百万富翁共有的特点是什么?《行销致富》的作者史坦利教授对此进行研究后说:“答案是一本厚厚的名片簿。更重要的是他们广结人际网络的能力,这便是他们成功的原因。”百万富翁们不仅晓得有哪些资源蕴藏在他们厚厚的名片簿里,更愿意把这些资源与其他百万富翁分享。

想成就事业,就要有成功的人际关系。罗斯福曾经深有感触地说:“成

功的公式中,最重要的一项因素便是与人相处。”而相处的第一要素就是沟通。

据说,远古时代,人们打算修建一座巴比伦塔,直接通往天堂。但是上帝很不希望凡人打扰了他的清静,于是他就把人们的语言打乱了。由于人们之间语言不通,无法正常沟通,也就失去了合作的基础,最后巴比伦塔没有修建成功。

由此看来语言沟通在人们之间的交流合作中起着非常重要的作用,如果没有有效的沟通,人们之间就不能正确地相互传递自己的意见,这样就可能造成人与人之间的误解。

张汤是汉武帝时的一个酷吏,由于善于揣摩汉武帝的心思,又精通法律条文,在运用国法和处决罪犯上,很合汉武帝的心意,因此很受皇帝宠爱。

鲁谒居是张汤的朋友,平时他俩私交很深,在鲁谒居生病时,张汤甚至还亲自为他做足疗。后来鲁谒居被人揭发有不法行为,不幸下狱,后病死在牢狱。这件事情还牵连到了鲁谒居的弟弟。张汤很想利用自己主审官的身份营救鲁谒居的弟弟,但碍于面子,他并不想让这件事被外人察觉,于是他在提审鲁谒居的弟弟时,总是装作不认识他。这让鲁谒居的弟弟非常气愤,于是他就上告汉武帝,揭发张汤的罪行。最后,汉武帝认为张汤犯了欺君之罪,就把他送进了监狱,后来,张汤在监狱中自杀身亡。

试想,如果张汤最初通过有效的沟通,事先告诉鲁谒居的弟弟自己的想法和行动,那么鲁谒居的弟弟估计就不会揭发张汤,他也就不会沦落到要自杀的地步了。所以说沟通不好,不仅会让一个人失去朋友,有时还会让一个人丢掉名誉甚至身家性命,只有有效的沟通才能帮助人们达到目的。

曾有一个失业青年,在费城的大街上溜达,他很想找一个职业糊口,可是长时间以来他都没有找到好的门路。有一天,他鼓足了勇气闯进了费城首富鲍尔吉勃斯先生的写字楼,他用诚恳的语气央求主人给他一分钟的接见时间,听他讲一两句话。

面对这位突如其来的不速之客,鲍尔吉勃斯先生感到非常惊奇。因为这位不速之客的着装太个性了,他衣衫褴褛,一副极度困顿的样子,但他的精神却异常饱满,他的眼睛里充满了热情,语气里也充满了激情。出于

好奇,鲍尔吉勃斯先生同意了他的请求,表示可以听他说上一两句话。

出人意料的是,他们的交谈并没有在一两分钟之后结束,而是持续了一个钟头了,即使如此,他俩还意犹未尽。结果呢,鲍尔吉勃斯先生给一个大公司经理泰勃先生打了一个电话,请他给这位年轻人一个极重要的职务,并邀请他共进午餐。

这就是有效沟通的魅力。有了有效的沟通,我们就能轻易地说服别人向自己伸出援助之手,就可以轻而易举地获得上司的支持、同事的理解和下属的爱戴,就能轻松地做好自己的工作,同时还能顺便帮上别人的忙,简直是一举多得。

脉力西点

沟通能力也是一种竞争力,有了有效的沟通我们就可以避免很多不必要的麻烦。以往那种把不善言辞当做一种美德的传统思想已经过时了,只有伶牙俐齿、能说会道的人才能在当今社会闯出自己的一片天地来。

圆场圆出广阔人脉

在现实生活中,没有矛盾与纠纷,人际交往中就少了尴尬和僵局,也无需讲什么调解和说和。反之,只要有这些事,就免不了劳驾和事佬们来显显身手。在这些情况下,学会打圆场、化解尴尬,无疑就成了赢得好人脉

的一个杀手锏。

同时,善于为周围的人解围、打圆场,不仅是一个人头脑灵活、处事老练的一种体现,也是对人热情的体现。比如说,在你遇到尴尬时突然有人帮你及时解围,你难道不会对这个人多少产生一点感激之情吗?

很显然,就在你的感情开始倾向于他们的时候,你就已经成了他们潜在的帮手,试想,在他们遇到困难的时候,你会不会出手相助呢?无疑,你也会。

有一次,著名演员新凤霞和丈夫举办敬老晚宴,请了文艺界许多著名的前辈。时年 90 多岁的著名画家齐白石在看护的陪同下也前来参加,老人坐下后,就拉着新凤霞的手目不转睛地盯着她看。看护带着责备的口气对白石老说:“你总盯着别人看什么呀?”白石老人不高兴了,说:“我这么大年纪了,为什么不能看她?她生得好看。”说完,老人家气得脸都红了,弄得大家都很尴尬。这时新凤霞笑着对白石老人说:“您看吧,我是演员,不怕人看。”在场的人都笑了,场面气氛也缓和下来了。在这里,新凤霞恰当地运用了打圆场的技巧,强调事件发生的合理性,以“自己是演员”为理由,证明白石老人看自己是正当而合理的,这样就顺利地摆脱困境,也给对方找到了行为的理由,交往活动也就能正常地进行。由此看来,打圆场的本领在人际交往中可以说是项技术含量相对较高的技能。

会打圆场,会说话,三两句就能化解一场危机,就能摆平一次剑拔弩张的争斗,就能平息一场针尖对麦芒的吵闹。试问像这样的人,谁会不喜欢,谁会不愿意和他们交朋友呢!相反一个不会打圆场,遇事手足无措,只懂得自己全身而退的人,必定会遭别人的厌恶。

上海某电器公司因为产品售后问题引起了很多人的投诉,于是很多记者闻讯到该公司采访。刚好,记者在公司门口遇到了经理秘书小张,便向他询问情况,可是小张害怕自己说不好,可能会惹事上身,就对记者说:“我们经理刚好在办公室,你们有什么问题不妨采访他!”这下可好,记者们听了他的回答,一窝蜂地往经理办公室挤,经理躲闪不及,只好硬着头皮应付记者们的狂轰滥炸。

事后,经理得知是小张告知记者们自己在办公室,特别生气,不久之

后,经理随便找了个借口就把小张给解雇了。

按理说,公司因销售出了问题,被媒体曝光,无论对公司还是对公司领导人来说都是一件应该回避的事情,一个善于处事的员工,这时要做的就是极力帮公司和上司打圆场,让这件事情赶紧过去,而不会将这个难题推给经理,让公司的丑闻放大。

小张就是因为不懂得打圆场,一味只求自保,结果惹怒了老板,自己也以失业收场。所以在日常人际交往中,我们一定要注意培养自己这方面的能力,要知道只有能够在大家面临尴尬和危机时,敢于挺身而出,并出色地替大家解围的人才能讨人喜欢。

脉力西点

在交际中遇到尴尬的场面时,做到审时度势,准确把握双方的心理,然后运用说话技巧,借助恰到好处的话语及时出面打圆场,化解尴尬,维护交际活动的正常进行,就显得十分重要和宝贵,也会让你的人际关系更加融洽。

先谈感情后谈生意

人是有感情的动物,世界上的任意两个人可能谈不成生意,或是就两人接触的直接目的难以达成一致的共识,但是他们之间也能产生一定的感情,有了这样的感情基础,那么他们之间再谈生意或是合作就会简单很多。

常在商海里打拼的人或许都知道商场之上就是“七分人情三分生意”。因为人与人之间有了感情基础,就可以拉近两个人之间的距离,就可以消除一方对另一方的戒备和不信任,甚至会让两人之间产生一定程度上的依赖感,所以只要过了人情这一关,就不怕生意谈不成。

约翰是美国一家电力公司的推销员,应公司安排,他不得不到某地的农村去推广用电。最初他曾多次到这个村子推广用电,结果都吃了闭门羹。一天,他又来到一户很阔气的人家做推销,出来开门的是一位上了年纪的老妇人,她一看约翰身着推销员的服饰,就知道他是电力公司推销用电的,于是就准备关门,约翰一看情况赶紧走上前去说:“真抱歉,又打扰您了,我知道您对用电一点都不感兴趣。所以,这次我是来买鸡蛋的。”

老妇人一听是来买鸡蛋的,不是推销用电的,打消了疑虑,于是把门打开了一点,探出头来将信将疑地看着约翰。约翰继续说“我看到你喂的鸡非常漂亮,想买点新鲜的鸡蛋回去。”

老人家听见约翰这样说,心里高兴起来,把门开得更大了,问:“你为何不买别人家的鸡蛋?”

约翰说:“我老婆让我买一些鸡蛋回去做蛋糕,人家的鸡蛋都是白色的,做蛋糕不太合适,我想来您家买一些棕色的鸡蛋。”

结果,老妇人把约翰请进了家门,满脸笑容地和他谈起了鸡蛋的事情。约翰有意指着院子里的牛棚说:“老大娘,我敢打赌,你丈夫养的牛还不如您养的鸡赚钱多呢!”

一听这话,老妇人甭提有多高兴啦。的确,多少年来,她的丈夫都不肯承认这个事实,这让她心里感到非常失落。因此,她把约翰看成知己,带他参观鸡舍。约翰平时最会说话,现在有人愿意听他说话,他就更能发挥特长了。他的话句句悦耳,让老妇人心里特别高兴。他还说,若能用电灯来照射,鸡下的蛋会更多。不知不觉,老妇人已经忘记了先前对约翰的反感,还反过来问约翰用电是否经济。当然,她又得到了解答。两个星期以后,约翰在公司收到了老妇人带来的用电申请书。

在这个事例中,约翰就是走了先谈交情后谈生意的路线,才能够敲开老妇人家的大门,并最终赢得了这个客户。试想,如果约翰还像以前那样

一张嘴就推销用电，估计老妇人一定会拒他于门外。约翰以买鸡蛋为借口，拉近了自己与老妇人的距离，后来又用聊家常的方式赢得了老妇人的爱戴，最后约翰以建议的方式把养鸡和用电联系到了一起，最终赢得了老妇人的信任。

由此看来，先对别人进行感情投资是赢得客户和朋友的一条捷径，但是，在赢得客户和朋友之后，唯有真诚才能长久地帮你巩固和他人的感情。一个只懂得利用别人的感情，而不顾道德底线，打一枪换一个地方，到处坑蒙拐骗的人即使能够得到暂时的利益，但是时间长了，他不仅得不到更多的利益还将会失去更多的朋友和固定客户。

查尔斯·华特尔，就职于纽约市一家大银行，奉命写一篇有关某一公司的机密报告。他知道某一个人拥有他非常需要的资料。于是，华特尔先生去见那个人，他是一家大工业公司的董事长。当华特尔先生被迎进董事长的办公室时，一个年轻的妇人从门边探头出来，告诉董事长，她这天没有什么邮票可给他。

“我在为我那12岁的儿子搜集邮票。”董事长对华特尔解释。

华特尔先生说明他的来意，开始提出问题。董事长的说法很含糊、模棱两可。无论华特尔怎样试探都没有效果。这次见面的时间很短，事实上也没有实际效果。

“坦白说，我当时不知道怎么办。”华特尔先生说。他把这件事在希尔班上提出来，“接着，我想起他的秘书对他说的话——邮票，12岁的儿子……我也想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下来的邮票。”

“第二天早上，我再去找他，传话进去，说我有一些邮票要送给他的孩子。我是否很热诚地被带进去了呢？是的。他满脸带着笑意，非常的客气。‘我的乔治会喜欢这些邮票的，’他不停地说，一面抚弄着那些邮票。‘瞧这张！这是一张无价之宝。’”

“我们花了一个小时谈论邮票，瞧瞧他儿子的照片，然后他又花了一个多小时，把我想要知道的资料全都告诉我——我甚至都没提议他那么做，他把他所知道的，全都告诉了我，然后叫他的下属进来，问他们一些

问题。他还打电话给他的一些同行,把一些事实、数字、报告和信件,全部告诉我。以一位新闻记者的话语来说,我大有所获。”

事情就是这样,当你无法与关键人物搭上关系时,事情往往很难取得进展,可一旦你与关键人物建立联系,事情就好办多了。

脉力西点

一个成功的生意人,不仅需要过人的智慧、高人一等的生意手腕、精明的用人方法,更需要超人的魄力,拥有超强的人脉网络,以及长远的目光和进取的心态。

宽恕别人的错,赢得人心

宽容是一种博大,它能包容人世间的喜怒哀乐;宽容是一种境界,它能使人生跃上新的台阶。在生活中学会宽容,你便能明白很多道理。宽容是一种美德。对于人生,也许只有拥有一颗宽容的心,才能面对自己的人生。

孔子说过:“水至清则无鱼,人至察则无徒。”意思就是说水太干净,鱼儿不能生活,对人的要求太高,就不会有朋友了。身为领导也是如此,一旦员工犯了错,不要一味地指责。“天时不如地利,地利不如人和”,为了让公司和谐,领导要以宽博的心,宽恕下属的错,得饶人处且饶人,赢得人心。

诗人托马斯·查特敦年轻的时候性格非常直率,所以常常因为过于直率开罪了不少人,让他也历经坎坷。后来他找到了他的成功秘诀——只夸

奖人,不批评人,才变得善于处世,进而成了美国驻法大使。

西点一位著名校友说过:“太多的证据显示,我们都不喜欢受人指责。许多事实证明:因批评引起的愤恨,常常会使对方情绪低落、做事没有精神,这对于应该改进的状况,却一点作用也不起。”所以,当别人犯了错的时候,要用宽容代替责备。

林肯任命的马科科兰、博普、伯恩赛德、胡克和米地等将领,在美国南北战争期间,相继惨败,几乎使林肯陷入绝境。这时,很多人开始指责林肯用人不当,林肯的夫人也极力谴责南方人。而林肯宽容地保持缄默,只说:“不用责怪他们,这样的情况换上我们也会如此。”

在1863年7月4日的盖兹堡战役中,林肯命令维得将军晚上歼灭正带着败兵逃到波多马克河边南方叛军的李将军。

但是维得将军并没有立即执行,一拖再拖。不久,洪水就退了,李将军带领军队越过波多马克河逃走了。

林肯得知后非常愤怒,给维得写了一封措辞严厉的信。但转念一想:换作是我每天看见许多人流血,或许也像维得一样不会急着要进攻了。既然大错铸成,写信给他除了让我一时觉得痛快以外,责备也无济于事。所以,林肯这封信被永远地收藏了起来,以海洋一样的胸怀宽恕了自己的下属。

林肯的作风使罗斯福深有感触,在罗斯福执政时期,一碰到难决断的问题时,就会望着墙上的林肯像自问:“要是林肯处在我现在的情况,他将如何解决这个问题?”身为领导应该要有接受失败的勇气和宽恕下属的胸襟。当你要发作时,想想林肯,克制你那咄咄逼人的气势。谨记,你的锐气会时常让你的下属心存怨恨,努力用宽恕的心态去对待你的下属。

一次,著名试飞驾驶员鲍勃·胡佛驾驶的飞机在3000英尺的高空,两个引擎同时出现故障,幸亏他经验丰富反应灵敏,控制得当,飞机才得以降落。

降落后,胡佛开始检查飞机用油。才知道,是负责维护飞机的机械师把另一种型号的飞机用油装在了那架螺旋桨飞机上。于是,胡佛把那位年轻的机械师约了过来,走过生死劫的他并没有责备那个机械师,只是搭住年轻机械师的肩膀说:“我相信你不会再犯错,我的F-51飞机明天还请你维护。”懊恼不已的机械师对胡佛宽恕了自己的失误十分感激,在以后的飞机维护

中,他十分尽心,再也没有出过一次差错,成了胡佛最得力的助手。

成功人士中的佼佼者希尔顿对每个员工都很信任,很少限制员工的创造性,总是放手让他们在职务范围中发挥聪明才智,大胆负责地工作。即便他们犯了错误,他也不会当面指责他们,而是把他们单独叫到办公室,先鼓励一番,说他自己当年在工作中犯过更大的错误,这点错误不算什么,工作中是难免犯错的。然后再客观地帮助他们分析错误的原因,并一同研究解决的办法。

英国诗人济慈说:“每个人都有缺点,在他最薄弱的方面,每个人都能被切割捣碎。”世上没有超人,都有弱点与缺陷,不可能不犯错误,而作为管理者要有宽容的心态和素质,能容忍员工的缺点和错误。如果别人因为一时失误酿成大错,你指责他自然是理所当然,可是这样于他造成的严重后果又有什么用处呢?根本就是无济于事,甚至还会使你们的关系僵化,与其枉费心力地指责不如宽恕吧。

脉力西点

尺有所短,寸有所长,领导也有犯错的时候。所以,作为领导,要用宽宏的品格赢得下属的敬重和拥戴。宽容,能调动下属的积极性,挖掘其潜能,同时还能获得众望归一的向心力和凝聚力。

第五课



人脉信用卡不要透支

人脉关系是一个人立足社会的生存之本。人脉关系就像花草,没有平时的精心除草、杀虫、浇水、施肥,怎能开出芬芳馥郁的花朵呢?人心也是一样,没有长时间的交往和感情培养,谁又会在你危难或是需要帮助的时候及时伸出援手呢?所以说,人脉关系就像信用卡,想要在关键的时候帮自己一把,就要在平时少透支。

最好的人脉是互助互利

罗马不是在一个白天就建成的。同样,人脉也不是一天建成的,同理,人与人的相处也不是一两天就可以结束的。想要更加长久地把握好自己的人脉关系,就要在与他人的相处中不断地培养彼此之间的感情,就要学会与人互助互利。

互助互利就意味着利益分享,不吃独食,能够时刻记起别人。懂得与人分享是一种获得人心的秘密武器,是成大事的基础。相反一个不懂得分享的人,即使暂时能够有人愿意帮助他,但是时间一长,他就会陷入众叛亲离的境地。

一头老虎和一只狼同时发现了一只小鹿,于是就商量好共同追捕那只小鹿。它们合作良好,当狼把小鹿扑倒时,老虎便上前一口把小鹿咬死。看着已经倒在自己身边的小鹿,老虎起了贪心,不想和狼平分这只小鹿,于是想把狼也咬死,可是狼拼命抵抗,后来狼虽然被老虎咬死,但老虎也深受重伤,没有力量去享受美味了。

在这则寓言故事中,老虎只想吃独食,不顾及合作伙伴的利益和感受,不愿分给狼应得的分成,最后弄得两败俱伤,试想如果下次老虎再想找合作伙伴,估计也就没有谁愿意做它的帮手了。

动物界的生存需要利益共享,人与人之间共事更需要利益共享。二十多年前,一位美国青年在某国旅游时,无意中听到教堂神父讲了一个故事。故事发生在第二次世界大战时期:一年冬天,德国纳粹准备将犹太人集中

在一起驱赶到一地方,途中需要经过欧洲一些很冷的地方,但当时犹太人每六个人中只能有一个人能得到毯子御寒。毯子发到了幸运者手中,大家没有抢夺、争吵,因为每一位幸运者都慷慨地将毯子铺开和其他人一起分享温暖。

听了这个故事,青年得到了很大的启发。回到美国以后,他坚持用这一理念来管理自己的公司。他先是为公司的临时职工提供必要的福利,之后又创立了“期股”形式企业,把公司股权分给所有员工。虽然他的做法遭到了许多反对,但他坚信通过利益共享,企业的老板才能和员工形成彼此信任的合作关系,这种企业对员工的信任和员工对企业的忠诚一定能够有利于公司利润的增长。实践证明他是对的。经过一段时间的发展,他的公司很快就扭亏为盈,而且公司股票市值也在十多年间翻了一百多倍,总值达到三百多亿美元。他的这家公司就是当今全球最炙手可热的咖啡连锁店——星巴克,而他就是大名鼎鼎的霍华德·舒尔茨。

从霍华德·舒尔茨的成功经历中,我们不难受到这样的启发:大家好才是真的好,只有每一个合作伙伴都能从合作当中获得利益,才能进一步加强合作伙伴之间的团结,也只有通过利益共享,才能提高合作者的热情和激情。

所以,在大家共同的努力下获得的利益或荣誉我们就要主动地分给大家,不能利益独占,荣誉共享。即使是个人的劳动成果,我们也要学会主动与人分享,因为懂得分享不仅是企业赢利的一种手段,更是巩固人脉关系的有效方法。

脉力西点

所以,在我们日常投资自己的人脉关系时,一定不能忽视了与人分享的重要性,只有大家都能从你的成功中获得好处,才可能更愿意和你接近,更愿意和你共事。

有礼走遍天下

在我们这个饱受儒家文化影响的国度,君子历来是崇拜与追求的对象。儒家就认为,君子必须掌握六种基本才能(六艺)——“礼、乐、射、御、书、数”,其中,“礼”排在第一位,跟智力、体魄等因素同等重要。可见礼对于一个人是多么重要。

礼仪是我们工作、生活中经常需要用到的一些交往技巧。礼貌是叫你要对人好,礼仪则是教你如何让对方感受到你的好。只有借助一定的规范和技巧,你的礼貌才能得体地表现出来,为他人所接受。

俄国哲学家赫尔岑曾经说过“生活中最重要的是有礼貌,它比最高智慧、比一切知识都重要。”由此可以看出,礼貌在日常生活中的显著地位。所以,一个人如果想要成为一个受欢迎的人,想要在人际交往中如鱼得水,首先就要注意与人交往中的礼貌问题。

一个懂礼貌、尊重别人的人总能获得别人的好感。比如说,走在大街上你踩了别人的脚,之后满怀歉意地说声:“对不起!”估计原本想要对你发火的人,都会回一句:“没关系!”相反如果你出言不逊:“你没长眼呀?把脚放哪儿了?”估计听了这话,本来不想和你计较的人都会对你恶语相向,这就是礼貌在日常生活中的作用,有一位小伙子在与人打交道的过程中就因为不注意礼貌而吃了一些苦头。

一天,这位年轻人开车赶路,直到黄昏还没有到达目的地,于是便想在附近找一家旅店暂时歇脚,可是当时他刚好在一个前不着村、后不着店

的地方,周围一个人都没有,等了好一会儿,才忽然看见路边有一个老头,于是,他高声喊道“喂,老头儿,离这最近的旅店还有多远呀?”老人听了他的问话,想都没想就说:“无礼!”

年轻人听了还以为 he 说是“五里”呢,于是他连道谢的话都没说,开车扬长而去。结果他一口气开了十多里路,却一个鬼影都没见着,年轻人开始埋怨起老人来,他想,这老头这么大年纪了还骗人,真可恶,非得回去整治他不可,于是他一边往回开一边念叨:“五里,五里,五里!”这时他猛然间发觉,老人说的“五里”很可能是“无礼”。

于是他又一路狂奔回来,还好老人没走出太远,这一次,他先是停下了车,然后从车里走出来,亲热地叫了老人一声“大爷”,这次没等他发问,老人就先开口说“你已经错过了旅店,这附近恐怕没有什么旅店,如不嫌弃,我可以请你到我家住一宿。”

此外,“礼”在现实生活中除了礼貌的意思外,还有一个很实用的意思,就是礼物。自古以来人们就很推崇礼尚往来,这其中的“礼”,就是指礼物。

礼物虽然只是一种物件,却可大可小,而且蕴涵在礼物中的学问也很大。随着社会的发展,送礼甚至已经成为了一种文化现象。

送礼,送什么礼,什么时候送,怎么送,送给谁等等包含在送礼中的学问,就能反映出一个送礼者的文化修养、生活品位、交际水平、社会地位以及经济实力。此外从收礼和送礼的过程中,也能反映出两者之间的了解程度和关系远近。从某种意义上讲,送礼也是一门特殊的交际艺术,礼物送得好,送得及时、到位就可以很轻易获得对方的好感,从而拉近和对方的距离,进而为获得对方的帮助奠定基础。

毋庸置疑,人人都免不了遇到要求人办事的情况,在这种情况下,我们首先要弄清楚的就是送礼的时机、艺术、技巧,只有满足了这三方面,我们的礼物才能达到应有的效果,才能让收礼之人产生“受人之财,替人消灾”的想法,从而达到目的。

有人曾经做过调查研究指出,日本商品之所以能成功地进入美国市场,其中贡献最大的就是日本人的小礼物。

日本人的精明之处就是在进军美国市场之前,首先摸透了美国商人

的心理——爱占小便宜。其次,他们又进一步了解了美国人的喜好,再次,他们深谙美国文化,小礼物不会给人行贿受贿的嫌疑。他们根据自己本国的文化和礼节,成功地在商务活动中,通过赠送小礼物而加强了同美国商人的联系,进而将日本商品成功地打入了美国市场。

脉力西点

在人际交往中,我们一定要明白“礼”的重要性,不仅要懂礼、也要会送礼,从而为自己的人脉投资,为自己以后的发展搭桥铺路。

好人缘在于为他人着想

有句老话叫做:物以类聚,人以群分。如今在我们身边汇集着形形色色的人,有些人恃才傲物,有些人天生就是势利眼,有些人天生喜欢自以为是,有些人就喜欢韬光养晦……这时候我们与其集中力量去改变一个人倒不如多花点心思避开对方的锋芒,从对方的弱点下手,进而从最薄弱的地方获得对方的友谊,赢得好人缘。

有一次,伦敦的一家公司邀请怀特参加一种电视直播研究。怀特一下子对这种可以随心所欲地选择放映节目的设备产生了极大的兴趣,于是着手组织班子来研究闭路电视。

怀特的新产品研制小组有三位主要专家,其中有一位叫弗兰克,他不

仅脾气古怪、性情暴躁,还动不动就容易和人发生争吵,在他们的研制组里,人人都和他争吵过,连怀特也不例外。但怀特发现,他对自己唯一的小女儿却百依百顺,将其视为掌上明珠。

为了充实弗兰克的精神生活,怀特在公司附近为他租了一幢非常漂亮的房子,好让他经常和女儿生活在一起。

弗兰克知道怀特手头的资金十分紧张,所以在得知怀特为他租房的事后很是过意不去。因此,尽管怀特再三动员他搬进新居,但他坚持不搬。

于是怀特把他的女儿请出来,说:“是你的千金安妮恳求我这样做的。”怀特继续说“她说你心境不好,容易发脾气,这会伤身的。如果她能住在附近照顾你,你就不会发脾气了。起初,我也拿不定主意,可是安妮最后还说‘我爸爸多可怜呀,我不能让他再忍受孤独了。’”

听完了这番话,弗兰克的眼里充满了泪水,他最终顺从了怀特的安排,搬进了新居。

在上述事例中,怀特就是因为准确地抓住了弗兰克的弱点——疼爱女儿,从而通过对孩子的赞扬和献殷勤,成功地驯服了弗兰克这个倔强的专家,为新产品的研制成功奠定了基础。

由此看来,有时候避开一个人的锋芒,攻其软肋、投其所好更容易征服一个人。此外一个人的兴趣,虽说不是一个人的弱点,但却是一个人的注意力最集中的地方,所以要想赢得一个人的注意,不妨抓住他最感兴趣的地方,从而借助他的兴趣来吸引他的注意力。

因为兴趣是一种无形的动力,一个人对某种事物产生了兴趣,就会对这个特定的事物产生积极的和带有倾向性、选择性的态度和情绪。在这些态度和情绪的带领下,一个人就会把注意力和精力集中到某一特定事物上,一旦我们和这种特定事物挂钩,那我们很快就可以和这个人走到一起,并获得他的友谊。

日本历史上的名将石田三成开始在观音寺谋生。有一天,幕府将军丰臣秀吉口渴到寺中求茶,石田热情地接待了他。在倒茶时,石田奉上的第一杯茶是大碗的温茶;第二杯是中碗稍热的茶;当丰臣秀吉要第三杯时,他却奉上一小碗热茶。

丰臣秀吉不解其意,石田解释说:这第一杯大碗温茶是为解渴的,所以温度要适当,量也要大;第二杯用中碗的热茶,是因为已经喝了一大碗不会太渴了,稍带有品茗之意,所以温度要稍热,量也要小些;第三杯,则不为解渴,纯粹是为了品茗,所以要奉上小碗的热茶。

丰臣被石田的体贴入微深深打动,于是将其选在自己幕下,使得石田成为一代名将。

所以,在人际交往中,有时候攻其软肋、投其所好的讨巧技术,远比普通的按部就班、一点一滴地投资人脉更有效、更快捷。

脉力西点

不同的人们在基本需求上都一致,所以每个人都可以根据自己的基本需求去判断对方的基本需求,迎合对方。这样你就会发现自己的人生之路会越来越广。

人情不能乱用,关键时刻帮你忙

人情就是你的存款,构建人脉最基本的目的和技巧就是结交人情。人情像银行存款一样,存入越多你取出来的也就越多,你存入的少取出来的也就很少。

情谊是最关键的,有了情谊才能左右逢源。今天你给别人一个面子,明天别人就给你一个面子。要尽量设身处地地为别人着想,站在对方的立

场上看问题。能为别人办的事就要帮助别人,或许哪天你也有事求人。如果你让别人觉得你会办事,求别人办事自然很容易,有时甚至不用你自己开口。只有人际关系处理好了才好办事,才能办成事。

正所谓人情冷暖。当你有别人的人情在手的时候,不要一味地乱用。好钢要用在刀刃上。除非形势所迫,不要乱动用这些资源,不然就会适得其反。至关重要的朋友要在关键的时候再用,世界上最珍贵的莫过于能够使你得到保护的情谊和朋友。因此要善用这些情谊,不要透支它。

小白在一家杂志社工作,新接手编了一份杂志。由于杂志的财源并不丰裕,不仅编写人手少,稿费也不高。他不愿意因为稿费不高而降低杂志的水准。于是小白开始运用人情向一些作家邀稿。这些作家和他都有些交情,但其中的一位在写了数篇后坦白地对他说:“我是以朋友的立场写稿,但你这样做是在透支人情。”

依靠人情办事是有一定限度的,透支了反而令人尴尬。同样,人情储蓄也不能即存即取。如果你急于找后账,急于在这笔人情债中得到回报,就犯了人情世故的大忌。你就会在找这笔后账中既丢掉了人情,丢掉了面子,也丢掉了做人的本分和进退的分寸。

做医生的张女士早在3年前曾因自己孩子转学一事求过在教委任职的一个老同学。这下可好,再接下来的3年内,那位同学多次带着亲朋好友来医院找张女士帮忙,有些事根本不能办,像婴儿性别鉴定、高价病房算低价等,着实给张女士出了不少难题。还了人情的张女士,后来就想办法渐渐疏远了那位同学,再后来索性断绝了来往。

生活中很多人都是这样,帮助了别人,就觉得有恩于人,于是心里有一种优越感,高高在上。这种态度是很危险的,常常会引发负面的影响——帮助了别人,却没有增加自己的人情账户。这是因为骄傲的态度把这笔账抵消了。

人情一旦透支,你们之间的感情就会转淡,甚至朋友会对你避之唯恐不及,有可能情分就此断绝。因此要尽量把人情用在刀刃上,先弄清你与对方的交情究竟有多少,人情有多重,然后再掂量事情的分量,看是否适宜找对方帮忙,千万不要没个分寸。

另外,就算对方欠你一些人情,你也不可抱着讨人情的心态去要求对方帮忙。因为这有可能引起对方的不快和反感。对一些斤斤计较的人要特别注意,你们纵然交情再深,也不可轻易找他帮忙,否则这个人情就会像在地下钱庄借钱一样,让你吃不消。

脉力西点

如果你动辄就求人帮你的忙,那么随着时间的推移,你就会慢慢变成了一个不受欢迎的人。当然也有主动帮你忙的人,但切勿认为这是天上掉下来的馅饼,你若无适度的回馈,这也是一种“透支”,而“透支”是需要付出一定代价的。

第六课



人脉需要维护

人脉关系是一种需要长期使用的可再生资源。如果想要在每次使用人脉关系时都能灵通、有效,就需要长期维护。因为只有牢固的人脉关系才能长久,所以我们不要只看重人脉关系一时的作用,而要把目光放得长远,多投入一些精力维护人脉关系。只有这样,我们才能在需要他人帮助的时候,不至于孤立无援。

感恩让你的人脉网牢不可破

感恩是一个人与生俱来的本性,是一个人不可磨灭的良知,也是现代社会成功人士健康性格的表现,一个连感恩都不知晓的人,必定是拥有一颗冷酷绝情的心,也绝对不会成为一个对社会做出贡献的人。感恩,是一种对恩惠心存感激的表示,是每一位不忘他人恩情的人萦绕心间的情感。学会感恩,是为了擦亮蒙尘的心灵而不致麻木;学会感恩,是为了将无以为报的点滴付出永铭于心。

有这样一个故事。

一次,美国前总统罗斯福家失盗,被偷去了许多东西,一位朋友闻讯后,忙写信安慰他,劝他不必太在意。罗斯福给朋友写了一封回信:“亲爱的朋友,谢谢你来信安慰我,我现在很平安。感谢上帝:因为第一,贼偷去的是我的东西,而没有伤害我的生命;第二,贼只偷去我部分东西,而不是全部;第三,最值得庆幸的是,做贼的是他,而不是我。”对任何一个人来说,失盗绝对是不幸的事,而罗斯福却找出了感恩的三条理由。

感恩的意义并不仅仅是从精神上和物质上回报曾经帮助过我们的人。懂得感恩的另一个积极作用就是,感恩可以让对方的善举得到肯定和鼓励,让恩惠的施与者深切地体会到好人一定会有好报,从而进一步激励他们将善举传递下去。可是在现实生活中,不是人人都懂得感恩的真正意义,甚至还有人常常恩将仇报。

一天某娱乐城打烊后清扫包间时,工作人员捡到了一个钱包,里面装

有手机、信用卡和一沓钞票,由于找不到失主的联系方式,工作人员只好把它交给了领导并报警,希望能够在警察的帮助下尽快找到失主。就在警察刚到娱乐城时,失主的手机响了,原来是其妻子打来的,于是工作人员就向失主的妻子说明了情况,希望能够尽快将东西物归原主。

听完解释后,失主的妻子才明白原来丈夫的手机和钱包丢在娱乐城了,在她的帮助下,很快就联系上了失主。正当警察与娱乐城的工作人员一起等候失主的时候,失主到达之后做出的行为却令人大跌眼镜。

这个失主不仅没有对娱乐城的工作人员表示感谢,反而出言不逊,对他们破口大骂,甚至还动手动脚。被警察制止后,他说,要不是娱乐城的工作人员,他的妻子怎么会知道他来娱乐城消遣了呢!

听完这个故事大家不免会想起农夫和蛇的故事,试想如果天下人都像那条被冻僵的蛇和这位失主一样恩将仇报,不懂得受人恩惠及时回报的话,谁还会继续选择去做好人,去帮助别人呢?如果说辛辛苦苦帮助别人之后得到的不是感激而是反咬一口,谁还会去关注别人的不幸和困难呢?

所以说,只有人人懂得感恩,整个社会的风气才会好转,才会有人不断地去帮助别人,在我们需要帮助的时候才会有人愿意向我们伸出援助之手。

身处纷繁复杂的社会,每个人都不可避免地会碰到许多困难,在人际交往中每个人都希望能得到他人的援助,但是一个不懂得报恩的人,或许他可以暂时地获得别人的帮助,但是得到别人的恩惠却知恩不报,下次再遇到问题或是需要帮助的时候估计别人就不会再这么大公无私地帮助他了。

要知道世界上的任何意外收获都不是无缘无故的,没有人会无缘无故地对你好,也没有人无缘无故地对你坏,关键要看你如何对待别人。

西点的一位毕业生说过:成功的第一步就是存有一颗感激之心,时时对自己的现状心存感激,有时也要对别人为你所做的一切怀有敬意和感激之情。

的确,懂得感恩就好比是可以获得他人援助的通行证。一个懂得感恩的人,不用他去多说什么,在他遇到困难的时候都会有人愿意帮助他。因为他的品格当中,懂得感恩的品德就已经无言地告诉了我们,他们的付出

是不会白费的,他们是可以从自己的善举中得到回报的。虽然很多人向别人施恩不是为了回报,但是帮助一个懂得感恩的人,至少可以解决人们的后顾之忧,至少他们可以知道帮助这样的人是不会惹祸上身的。

脉力西点

一个懂得感恩的人才可能成为世人愿意帮助的对象,他们的感恩就像生活中的阳光,可以照亮所有人的心,让每个人都明白好人总会有好报,让人与人之间多一份关爱和关注,少一份冷漠和戒备。

人不会永远走背字, 多结交落难英雄

俗话说得好:大树底下好乘凉,但是大树也有要倒下的时候。相对而言谁都有失意、不得志的时候,我们不能因为别人一时失势,立刻对人板起脸来,不理不睬,而应该学会拜冷庙,烧冷灶,多结交落难英雄,这样你的人际关系才会更牢固。

因为人在得意的时候,会把一切都看得很平常、很容易,即使你是真心实意地向他表示友好,他也会因为自负或是其他原因对你视若无睹,或是不加留意。此外,在一个人得意时而你的境遇地位刚好与他相差不多,

他会与你交往,但是如果你的境遇、地位不及他,你越是对他极力讨好,越会遭到他的反感,即使他不会对你产生反感,你们之间的情谊也不会有太大实质性的进展。

相反,如果对方突然遇到变故,身陷逆境,以前自己家车水马龙,突然变得门可罗雀,那么此时你再去拜访,对他来说就变得弥足珍贵了。他不仅会认为你是一个真正重感情、不势力、不嫌贫爱富的人,他对你的感情也会一下子加深很多。

有位很出名的油画家,曾透露他在年轻时过了一段非常困苦的生活,那时他经常三餐不继。而改变了他生活境遇的竟是一幅很不起眼的画作。有一次,他把一幅连自己都没信心的画拿到画商那儿去卖,画商看了半天,不置可否,但是看着他的清苦,画商还是付给他一笔当时他认为很多的钱。

有了这笔钱以后,画家的生活得到了改善,画起画来也精神多了,他的画作比以前好多了。之后他的画越来越值钱,这位画家终于成功地熬出了头。

当时,那位画商或许给画家的钱并不多,但正是这不多的一笔钱却成就了画家的前程。直到现在,那位画家还对画商的那笔钱记忆犹新。由此看来,人在困厄消沉中,当有人向我们伸出援助之手时,总是更能让我们记忆犹新,久久难忘。

很多时候一份情谊因为在不同的时期会有不同的意义,在大雪之中送来的炭火更能温暖人心。就像在上述这个故事中,对于富裕画商来讲,花点钱买一幅画不过是很平常的一件事,可是在那位落魄的画家看来,这就不仅仅是一场交易,而是一笔很贵重的人情债,是用一生都还不完的人情债,所以在画家成名后,有了好的作品就首先交给那位画商。

所以,如果因为别人一时落魄而鄙视或是瞧不起别人,这样就会给人一种趋炎附势、嫌贫爱富的感觉,从而让人对你心生厌恶。相反,在这方面我们应该像上述故事中的画商那样,在与人交往的过程中,多对人“雪中送炭”。

日本前首相田中角荣之所以能够当选日本首相跟“田中派”的支持分

不开,而谈到“田中派”的形成,还主要是得力于田中角荣的智慧。

田中角荣在担任自民党派干事长时就特别注重对各个党派的交往,在每次选举结束后,他一般都会一边向当选的党派表示感谢,一边向落选的党派表示慰问,从来不漠视一时失利的党派。田中角荣的慰问和鼓舞让很多落选的议员深受感动,所以,他们对田中角荣的感激之情也越来越多,久而久之,拥戴田中角荣的议员越来越多,最后就形成了“田中派”。

试想,如果田中在每次选举之后,只对那些当选的议员表示祝贺,那么下次同一个议员落选了,就得不到田中的安慰和鼓励,他就会认为田中不过是一个势利小人,进而不会和田中走得太近,更不会去主动支持田中,估计也就不可能有后来的“田中派”了。

然而事实上,谁的一生中不会跌宕起伏呢?谁又会永远落魄,谁又会永远发达呢?很多事情是要靠机遇的,机遇来了一个没能力的人就能时来运转;机遇去了,一个有能力的人也可能一文不值。所以说世事无常,如果你认定一个朋友是一个有发展前途的人,就不要只盯着他目前的处境不放,不要因为他的一时失势而对他冷眼旁观,而应该把眼光放得更加长远,积极向他提供援助。

脉力西点

俗话说:平时不烧香,临时抱佛脚是没用的。的确,一个心中不装着别人的人,别人怎么可能会在得势之后对你青眼有加呢?要知道这个世界没有无缘无故的爱。只有平时不忘烧香拜佛,才有机会获得佛的认可。

把眼光放得远一点

西点教官挂在嘴边的一句话是：一个人的事业能发展到哪里，首先要看这个人眼光能看到哪里。这说明眼光对于一个人的成长是多么的重要。但是，不能否认社会上总是有很多人目光短浅，只能看到眼前一亩三分地里的“庄稼”，却看不到更长远的利益，从而与更大的利益失之交臂。

正是因为蝇头小利更容易得到，所以人们总是对它们趋之若鹜，然而就在人们一窝蜂地涌向蝇头小利的同时，人们也就失去了获得更多利益的机会，相反只有把目光放得更长远，人们才能得到更多的意外收获。

事实上在人际交往中，道理也是一样，对于身边的朋友，我们不能因为他们一时的落魄就永远否定了他们的价值，而应该用发展、变化的眼光来看待他们，要知道生命不止，发展不息。十年河东，十年河西，谁也说不准别人以后会发展成什么样子，所以做人不要一棒子把人打死，更不用忙着给人下结论。

战国时期，大商人吕不韦有一次到赵国的京城邯郸去做生意。一个偶然的机会，他在路上发现了一个气度不凡的年轻人，于是他就去打听了一下这位年轻人的背景，结果得知，他正是秦国昭王的孙子，太子安国君的儿子，名叫异人，当时正在赵国当人质。

当时，秦赵两国经常交战，赵国对人质异人的生活标准当然也就不那么在乎，所以，异人当时的生活非常贫苦，甚至在天冷时连御寒的衣服都没有。吕不韦了解到这些之后，就想象异人这样的君王后人，之后一定会有发达显

贵的时候,如果现在在他的身上投资,那么将来能够换回的利润肯定会不可估量,于是不禁自言自语说“此奇货可居也。”这句话的意思就是,如果把异人当做珍奇的物品贮藏起来,等机会到了一定能卖个好价钱。

回到寓所后,吕不韦问他父亲“种地能获多少利?”

父亲回答说:“大概十倍。”

吕不韦又问:“贩运珠宝呢?”

他父亲又答说:“大约百倍。”

吕不韦接着问:“那么把一个失意的人扶植成国君,掌管天下钱财,会获利多少呢?”

他父亲吃惊地摇摇头,说“那可没办法计算了。”

吕不韦听了他父亲的话,觉得投资异人一定能够取得巨大的收获,于是他就拿出了一大笔钱,买通监视异人的赵国官员,结识了异人。他对异人说:“我想办法,让秦国把你赎回去,然后立为太子,那么,你就是未来的秦国国君。你意下如何?”

异人又惊又喜地说:“那是我求之不得的好事,真有那一天,我一定重重报答你。”

吕不韦立即到秦国,用重金贿赂安国君左右的亲信,把异人赎回了秦国。

可是回国之后,异人并没有受到安国君的青睐,依然是一个失意的人,于是吕不韦就把自己的一个爱妾送给了异人,以帮他排忧解难。后来,吕不韦又发现安国君有二十多个儿子,但他最宠爱的华阳夫人却没有儿子,于是吕不韦就给华阳夫人送去大量奇珍异宝,让华阳夫人收异人为嗣子。

秦昭王死后,安国君即位,史称孝文王,立异人为太子。孝文王在位不久即死去,太子异人即位为王,即庄襄王。

庄襄王非常感激吕不韦拥立之恩,拜吕不韦为丞相,封文信侯,并把河南洛阳一代的十二个县作为封地,以十万户的租税作为俸禄。庄襄王死后,太子嬴政即位,而嬴政刚好是吕不韦当年送给异人的爱妾所生。太子即位后,拜吕不韦为仲父,从此吕不韦权倾天下。

这就是历史上著名的奇货可居的故事。这个故事告诉我们有时候选

择投资长远的人脉关系比我们平时的辛勤工作更重要，而且我们的目光越长远，所投资的人脉所取得的利益也就越多、越大。

脉力西点

做人做事如果没有长远眼光，就会走向平庸，人只有思前顾后，目光放得远一些，才能保持前进的方向不偏颇，才能最后取得成功。人生如逆水行船，不进则退。这是铁的规律，任何人都不能幸免。我们又岂敢懈怠。

让朋友之间更铁一点儿

想要利用各种人脉关系为自己赢得丰厚的财路，需要通过感情投资拓展自己的人脉网络。那么在对朋友关系进行感情投资时又应该注意什么呢？

在传统的戏剧中，往往有这样的故事，就是一位书生在自己小时家境好的时候与另一富家女儿订婚，可是书生家后来突遭不幸家境破落而变成了穷书生，不得已而投靠未来的岳父母家，可岳父母偏偏是势利眼，非逼他退亲不可，结果穷书生不退，反而在富家小姐的帮助下赴京赶考，得中状元和小姐成亲团圆，并以这种方式堵住了岳父母的嘴。

这种类型的故事虽是大同小异，而且也不尽真实，但却反映了亲戚或亲属关系中存在的令人不耻的现象，即目光短浅、唯利是图、嫌贫爱富、势利眼等。

感情是不能轻易许诺的,因为轻易许诺必造成轻易毁约或悔言。那样,不仅会损害他人的利益,而且还会造成感情上的信任危机,这正如坐在山坡上高呼“狼来了”的孩子一般,这样在某些时候会给自己带来更大的损失。

最后,进行感情投资忌讳带有恩赐性的投资行为,或带有不正当目的的投资行为。这种行为造成损害的不是一方,而是双方或多方,尤其是那种以损害国家、集体或别人利益为手段的感情投资行为,这是感情投资中应尽力避免的。

需要注意的是,感情投资是项长期投资,绝不能采取平时不烧香、遇事抱佛脚的态度,否则,对方能否为你感动,就是一个问号了。

现代社会中,由于经济的发展,人脉关系更加复杂,许多人也因此困惑于求助无路的烦恼之中,但根本原因是忽视了人脉关系的积累。

运用感情投资有一个原则,就是需要有一种“踏破铁鞋”的精神,要有一种不怕吃苦的精神,通过一定的努力,主动去找寻人脉关系。例如,现在,由于人们的大规模迁徙,以及人际交往的减少,许多人的亲戚交错分布在各个地方,致使亲戚之间存在着互不认识的奇怪现象。因此,就会有一些“得道”的亲戚你并不知道。

但是,假如自己陷入困境需要求助的话,这些亲戚也许就是能帮助你对象。

人是有情之灵物,人人都难脱一个“情”字。人际之间本就有相惜之情,维系、培养、发展这种关系需要我们走动联络,进行感情投资。

建立好的人脉关系是谋求事业发展的梯子,但好关系的建立不是一朝一夕就能做到的,必须从一点一滴入手,依靠平日的积累。只有不断地构建和巩固,人脉关系才会牢固。有了“铁”关系垫底,何愁求人无路、求财无门?而这需要经常进行感情投资,要想建立“铁”关系,就必须与对方经常来往。

或许有些人会觉得,大家之间都是朋友关系,何必去花那么多的冤枉心思和钱财搞感情投资呢?

其实,这些人是十足的目光短浅,而真正善于求人者都具有长远的战

略眼光,早早地就做好了准备,在他们急着办某件事时,就会很顺利地得到朋友的帮助。

就拿亲戚关系来说,亲戚之间的感情投资其实也和社会上的人脉关系投资一样重要,不仅需要“事前”的关心和“事后”的照顾,更须注意的是,必须有始有终。

有的时候,人在求亲戚办事的过程中往往会犯这样的毛病:认为对方是亲戚,感到他们为自己做事、帮忙是理所当然的,不用刻意致谢。

殊不知,这是十分错误的想法。因为从古至今我们中国都讲究“礼尚往来”的处世准则。

比如,一个曾多次无私地帮助过你的亲戚,某一天他生病住院时,你带上礼物去探望他,无疑对他来说是一种莫大的慰藉。总之,亲戚之间的回报要遵循适度的原则,但不要出于功利的目的,借回报之名对地位高的亲戚行贿。

但有的时候,亲戚之间语言回报不能够完全表明心意,但是物质的回报又不是时候,行为回报不失为对亲戚的一种得体的回报方式。

在某单位工作的干部小黄,从小父亲不幸去世,是在城里的叔叔供他上完了高中,又供他念大学。近些时候叔叔体弱多病,小黄经常利用闲暇时间帮助叔叔干一些家务,还时常利用下乡的机会为叔叔到处寻医问药。小黄的叔叔看在眼里,喜在心里,认为自己真有福气,没有白白供这个侄子上学。

事实上,行为回报没有语言回报和物质回报那样明显,但它是无法用物质和金钱去度量的。一滴汗水能让一大堆好话失色,一丝奉献能使一片真情增辉。于细微处见真情,好的行动是无须用语言和物质证明的。

脉力西点

古希腊的一位哲人曾经说过的:“感谢最后会带来利益。”善于人际交往的人经常都备有感谢之辞,因为它往往能成为人与人之间交往的润滑剂,在生意上的来往同样也会因它而顺利进行。

利用对手,壮大自己

大家都明白借助风的力量,风越大自己走得就更快;与对手交锋也是一样,对手的力量越强,它所带给你的作用力就越大。而借助对手的力量来增强自己的竞争力关键是要学会借力出招。大家所熟知的“四两拨千斤”,奥妙完全就在于借敌手的力量来击败敌手。

太极拳法看上去柔弱无力,而其中的奥妙却无穷无尽,它的防卫腾挪避闪,快中有慢,慢中有快。化解之中常常突发奇招,借力打力。

某个公园里,有一位老先生,个头矮,人又瘦,但他每天早晨都在树林某处打太极拳。一天,一位园丁路过,与众人一起围观,看着看着笑起来了:那有什么用?一点力也没有。几个熟知老教授“厉害”的学生说:那你试试比比。园丁自恃人高马大,臂力过人,又是一笑,心想:那还能经我一击,口上却说:不敢!不敢!他说的“不敢”有双重意思:一是怕打伤了老人;二是不敢与教授动手。教授为了宣扬太极拳的好处和威力,就说:你来吧,没关系。又说:你有多大劲就使多大劲。经一再激励、催促,园丁就一下子猛冲向老人,以为一下就可以取胜。眼看一座高山迎面扑来,老人侧身一让,同时抓住园丁的一只手,顺势一拉,园丁一下窜出一二丈远,还是站立不住,扑地倒了。这还是教授用力有度。否则,园丁要吃更大的亏。

园丁起身红着脸说:力大无穷!力大无穷!老人说:这是你自己的力,我只是借你的力让你跌倒而已。

借力使力的手法能够在这种直接的较量中让你轻易取胜,也能在事

业的竞争和发展中帮你保存实力,战胜对手。

在现代商战中,善于借助对手的力量,来实现自己的经营目的者,大有人在,而且屡试不爽。

美国是一个由众多移民组成的国家,行走在美国街头,你有机会与各种肤色的人擦肩而过,黝黑的皮肤,你是不会视而不见的。但是在美国,黑色的皮肤往往意味着贫困、失业和流浪街头。黑人为争得一席之地而苦苦奋斗,乔治·约翰逊是他们中的佼佼者,他来自黑人家庭也服务于广大黑人同胞。

那么,一个一文不名、靠借来的470美元起家的黑人小伙子,是怎样变成拥有资本八千万美元的大公司老板,取得如此令人瞩目的成就的呢?

约翰逊最初在一家名为“富勒”的大公司负责推销黑人专用化妆品。他冒着赔本的风险,冒着丢掉“饭碗”的危险,一个“先试后买”的全新推销方式脱颖而出。

推销事业上的初步成功,萌发了约翰逊“自己开办一家化妆品公司”的强烈愿望,虽然前有“富勒”这样有名的大公司挡道,后又无巨资支撑,“约翰逊制造公司”还是在夹缝中诞生了。

善于思考的约翰逊知道,要想把牌子打响,必须开发一种“富勒公司”没有的独特的物美价廉的新产品。一个月后,“约翰逊制造公司”的第一代产品问世了。

尝到了成功的喜悦之后,忧虑又向约翰逊袭来。“怎样吸引顾客购买新产品呢?”“约翰逊制造公司”是小本生意,资金周转不开,“先尝后买”的故伎不能重演,是公司太小,没有名气——利用广告展开攻势也不行,若是大力渲染,会引起对手“富勒公司”的警觉,而“约翰逊制造公司”是经不起轻轻一击的。就在不知所措的时候,一种“借力”的推销技巧浮现在聪明的约翰逊的脑海中。

他决定不直接夸耀自己的产品,而在宣传别人产品时顺便介绍自己的产品。于是约翰逊四处游说:富勒公司是化妆品行业的金招牌,您真有眼力,买它的货算是对了。不过在您用过它的化妆品后,再涂一层约翰逊制造公司新生产的水粉护肤霜,准会收到您意想不到的“奇妙效果”。

由于明着吹捧“富勒公司”，对方的戒心和敌意荡然无存。借着对手的“名牌”效应，再把自己的产品说得那么神秘，从而勾起了人们天生的好奇心，顾客这捎带着一买、一用，想象不出的奇妙效果果然出现：脸上不再黏糊糊了，皮肤滑爽了。由此约翰逊制造公司的新产品成了黑人妇女生活中不可缺少的用品，约翰逊借宣传“富勒”产品，却实际上为自己的产品扬了名！

巧借对手的影响力来间接宣传自己的产品，不但避开了敌人的攻击，也减少了自己的成本，让顾客自然而然地接纳了自己，达到了“润物细无声”的效果，可谓一举多得。随着公司的发展和企业的创收，从前的敌人已经不再是他的威胁。约翰逊制造公司战胜了自己的对手，为自己在激烈的市场竞争中赢得了一席之地。

干式复印机在今天已经是很平常的办公用品。然而，美国塞洛克斯公司当年将干式复印机推向和占领市场，却费了一番心思。如果不是借力出招，也不会取得那么大的成功。

20 世纪 40 年代前，市面上使用的复印机都是湿式的，这种复印机在使用前必须用专门的涂过感光材料的复印纸，印出的也是湿漉漉的文件，要等晾干后才能取走，极为麻烦。塞洛克斯公司经过反复研制，终于生产出干式复印机——塞 914 型。与湿式复印机相比，干式复印机有诸多优越性。塞洛克斯公司老板威尔逊决定把此产品隆重推出。起先，威尔逊打算把首批产品以成本价推销出去，借以开拓市场。但是，律师提醒他：这是倾销，是法律不允许的。于是威尔逊走向另一个极端，给复印机定了一个高于成本 10 多倍的高价——2.95 万美元。这种以高价暴利出售商品，也是为法律所禁止的。然而，威尔逊却漫不经心地说：“不让我出售成品，我就出售品质和服务吧。”

果然不出所料，新型复印机因定价过高被禁止销售。可是，由于展销中人们已经了解到干式复印机的独特性能，消费者都渴望能用上这一奇特的机器。干式复印机早已获得专利，只此一家，别无分店。威尔逊这时便以出租服务的形式重新推出新型复印机，顾客蜂拥而至，尽管出租服务的租金定得并不低，但由于前面整机出售定价定得高，人们计算了一下，仍认为租用值得。

到 1960 年,干式复印机流行开来,由于产品为独家垄断,再加上已有的高额租金,所以塞洛克斯 914 型复印机以较高价格出售,仍供不应求,利润滚滚而来。1963 年公司营业额达 3.3 亿美元,5 年以后,上升到近 4 亿美元,到 1966 年,公司年营业额达 5.3 亿美元。塞洛克斯公司成为美国 10 年内发展最快的公司之一,迈入巨型企业的行列。

威尔逊的成功在于善于借“力”推销产品,占领市场。先是借法律禁止高价销售之“力”,封死消费者购买之门,逼其走上租借之路;接着用高定价之“力”,逼消费者付出高租金;后来又用高租金之“力”促使消费者购买整机。从而为高价出售新型复印机铺平了道路。

任何人或者企业在谋求发展的过程中都会受到各种的阻碍,遭遇各个方向的强敌。要突破障碍,战胜敌人,就必须将对手的特点,转化为可以利用的力量。法律的禁止,价格的居高不下,本来是推出新机器的障碍,但是威尔逊却别出心裁,利用障碍,一步步引导消费者,赢得了消费者的认可和信赖,为公司创造了巨大的利润。

脉力西点

对手是一种客观存在的现实力量,乍看起来,对自己是一种现实的威胁,是一种不利因素。但若施巧借之妙,这种威胁之力正可以成为扬帆之风,使不利变成有利,敌力变成我力,顺路帮你壮大力量,扫除障碍,何乐而不为?

第七课



人脉需要拓展

西点有这样一句话：“世上没有陌生人，只有来不及认识的朋友。”的确，只要你先向别人伸出友谊之手，那么你就可以交到更多的朋友。大家都知道一根线拴上鱼钩可以钓鱼，但是如果把多根线编织成渔网就可以去捞鱼。所以，我们就要学会编织人脉网，这样才能得到更多人的友谊和帮助。

同学之间的友谊要长久

同学是人际关系中甚为重要的交际对象，原本两个没有什么关系的人，因为在一起学习，而有了相同的生活，有了相处的时间，有了相识、相知的机会，这种缘分本身就可以形成同学之间一种很深的感情。

虽然有人说“同学之情只有几年，一旦缘尽则情尽，没有什么值得留恋的。”但是，在学生时代，大家都年轻、单纯，而且由于朝夕相处，同学之间更容易了解对方的性格、脾气、爱好、兴趣等等，因此，同学之间更容易培养出长久、牢固的友谊。

这种友谊单纯而持久，或许在很多年以后，回忆起小学时代的同学，我们依然可以记起他们天真无邪的笑容。此外，一个人从幼儿园到小学，再到中学，到大学，同学可以说是一个刚毕业的学生最主要的人脉关系了。所以，无论是从感情上讲，还是从实用主义来说，同学情谊都是一种十分值得我们珍藏的情谊。

某单位的领导因工作需要，要配备一名秘书，于是就委托自己的助理小吴给他物色一两个人选，于是单位里就有很多人跃跃欲试，最后不起眼的小刘被选中了。原来，小刘和小吴是大学同学，他们同在一所学校、同一个专业、同一个班级、同一个宿舍，两个人的感情非同一般，而且小吴非常了解小刘，认为他非常适合做秘书一职。于是小吴就把这个同学推荐出来了。结果，领导很满意，经组织考核，小刘完全合格。于是小刘就轻松地获得了这个职位。

从小刘的升职过程中，我们不难发现，他之所以能够这么轻松地脱颖而出，其中一个最主要的因素就是老同学的推荐。所以说，同学之间的情谊对于任何一个人来说都是一笔不可丢弃的人脉关系，不仅如此，我们还应当在生活中更加重视和同学的联系，因为人与人之间都是有感情的，联系多了，感情也就随之加深了，联系得少了，随着时间的推移，同学之间的

情谊也会逐渐变淡。

三国时期的风云人物刘备就是一个十分懂得时刻维系同窗情谊的例证。就在刘备读私塾的时候,他对待同学都十分义气,在那几年中,他常常帮助其他同学,因此他与同学们的关系也处得非常好。

后来大家都长大成人各奔东西了。即使如此,刘备却很注重与同学保持联系。在刘备经常联系的同窗当中,有一位叫石全,他是读书时和刘备感情最好的朋友,毕业后,他没有到外地去发展,而是回到了老家供奉自己的老母亲,平时靠打柴、卖字画为生。刘备不嫌他家清贫,经常邀请石全到自己家做客,共同探讨当时的天下形势,就这样一来二往,两人的感情也随之加深,最后竟然到达了情同手足的地步。

后来,刘备为了实现自己心中宏伟的目标,拉起一支队伍参加了东汉末年的大混战。最初,刘备的部队势力很薄弱,所以不得不依附其他人。有一次在与敌军的作战中,刘备全军覆没,只有他一人得以逃脱。刘备之所以能够活命是因为激战之后,刘备被石全给隐藏了起来。

由此可见,同学关系对一个人的成功来说是一种非常重要的人脉资源,有时在危难时刻,能够为你排忧解难的只有同学。

正因为同学之间的情谊不仅从感情上来讲,还是从实用主义上来说都是成功的重要因素,所以学校为了强化同学之间的交流,刻意规定上课时座位可以不固定,而且有些公共课还可以多个班级一起上,甚至在深圳、广州和上海的一些学校还经常组织同学交流,从而加深同学情谊。

此外还有一些已经参加工作的人,为了结识更多有能力、有实力的人,不惜花几个月的工资去读一个 MBA 班,通过同学情谊将一批高素质的人才笼络到自己的人际关系圈中。

脉力西点

谁都知道,距离不一定产生美,同学之间长时间不联系,同窗情谊也就会随之变淡,关系不那么密切了。如果是这样,我们又怎么能够在危急的时候得到同学的帮助呢。

人脉是传播出来的

相信不管是谁都很重视自己的人脉关系和朋友圈子。企业家也是这样。作为一个企业,要想把自己生产的产品打进市场,并非易事,这时候,人脉资源往往会起到很重要的作用。

企业的知名度是企业生存和发展的关键之一,企业要想长远发展,首先要扩大自己的知名度,并利用一切可用的人脉关系来提高自己的知名度。著名的化妆品公司总裁凯特琳女士就是这样一个善于运用人脉资源提升自己知名度的人。

凯特琳当时借钱在伦敦开了一家小型的珠宝店。创业之初,凯特琳雄心勃勃,准备以“借”干出一点大名堂来。怎奈含辛茹苦地经营了 4 年,生意仍然非常的清淡,每年的经营收入还清银行的本息之后,差不多就所剩无几。看到同行们的生意如日中天,凯特琳心里很不好受。但是她从来都不服输,她深知,要想走出困境,必须先树立小店的形象,扩大小店的影响。但是怎样才能树立小店的形象,扩大小店的影响呢?一时之间,凯特琳还真是有点束手无策了。不过坚强的凯特琳并没有因为此问题而气馁,她总是不断地这样告诉自己:办法总是可以想出来的。虽然话是这样说的,但是事情做起来却不是想的那么容易。凯特琳在清淡的生意中又苦苦拖过了一年。时间转眼间就到了 1981 年。一天,凯特琳从报纸看到一则引人注目的消息:查尔斯王子即将与戴安娜王妃举行婚礼。就在看到这则

消息的一瞬间,凯特琳突然间灵机一动:新娘戴安娜乃英国第一美人,是英国年轻人心目中的完美偶像,也是众多王公贵族的公子哥儿所追求和仰慕的对象,具有较高的威望。假如要是借助她的声威,装点自己的珠宝店,不是可以马上就声誉鹊起、生意兴隆了吗?这时候她突然想起了她的一个酷似戴安娜的好朋友,如果有她帮忙,来一个以假乱真,岂不是一个提高自己珠宝店知名度的妙招?

就这样,她找到她的美女朋友,并且高价聘用了她做自己店里的模特,她还请设计师依照戴安娜的照片对这位朋友做了一番精心的装扮,使她俨然成了戴安娜的分身。接着,凯特琳特意向伦敦一家电视台散布明晚将有贵宾光临其珠宝店,特邀记者独家采访这则热门新闻。但是她还另外提出一个条件,此贵宾绝对非同一般,因有约定,所摄图像可以播放,但是不准加入解说词。

到了第二天晚上,凯特琳珠宝店装扮得焕然一新,灯光绚烂,小店门前两旁挤满了民众,几个店员毕恭毕敬地在门口迎宾。不一会儿,一辆豪华轿车缓缓驶到小店门前,小店老板凯特琳走过去打开车门,一位美艳的女子从容走下车来,彬彬有礼地向围观的群众点头致意。突然,不知是哪位高叫了一声:“戴安娜王妃!”人群立即变得一片骚动,都争先恐后地挤上前去,想看个究竟。电视台的记者也感觉到机会难得,连忙拍下了王妃莅临珠宝店、人们夹道欢呼的镜头。看到这一火爆场景,凯特琳在心里暗自得意高兴,连忙迎进这位“戴安娜王妃”,并在她走进店内之后马上令店员关上大门,停止营业。围观的人们只好站在店外,但是那些围观的人们还是迟迟不愿离开。

第二天,当人们打开电视机的时候,猛然看到戴安娜王妃莅临凯特琳珠宝店的热烈场景,全伦敦都为之轰动了,都认为该珠宝店的珠宝肯定是非同寻常的,于是争相打听该店的地址,欲前往购买一些珠宝留作纪念。凯特琳珠宝店顿时身价倍增。此后几日,凯特琳珠宝店门庭若市,热闹非凡,营业额直线上升,不到一个星期,就获利20万英镑。因新闻画面中未加任何旁白解说,并没有提到戴安娜王妃之名,事情即使闹到英国皇室,

也是没有任何把柄可抓。就这样,凯特琳因此发迹起来了,不出几年时间就成了伦敦最大的珠宝商之一。

脉力西点

中国有三人成虎的故事,人脉也一样,利用名人效应宣传自己,一传十,十传百,是一种提升自己知名度的好办法。

多交一个朋友,少树几个对手

在飞速发展的今天,竞争对手对我们来说是一群相对特殊的人,他们可能和我们同在一个单位,同在一个岗位,同干一项工作,最重要的是他们和我们常常是在同一条起跑线上。因为这些人存在我们原有的机会就会变少,竞争就会变大,所以面对这些人,谁都想比他们干得好一点,谁都想迅速地走到他们的前面。

可正是因为他们的存在,我们的愿望受阻,我们的发展也随之变得不那么畅快了,甚至有时在我们离成功最近的地方,因为有对手的存在,我们会不幸成为他们的手下败将,或是不得不和他们平分秋色。

这时,我们最想做的或许就是推开、埋怨他们,甚至有些人还使出了一些违法乱纪的手段千方百计地打击对手,恨不得置他们于死地而后快。正是因为人们对待对手的这种普遍心理的存在,所以社会竞争平白无故地笼罩上了一层紧张的气氛。

于是,在挤公交车时大家都盯着一个座位谁都不肯让步;在单位发奖

金时大家都盯着对方,随时准备因为一点不公而向上司叫板;在谈客户时大家都盯着对方的报价,随时准备着指责对方扰乱市场,试问人们之间这样针锋相对的结果是什么?

彼此将自己失误的原因转嫁给对方,不从自己身上找毛病,甚至不惜对他人冷嘲热讽,造谣中伤。这种针尖对麦芒最后的结果只会是两败俱伤,双方之间既丢掉了友谊,又输掉了人格。

然而事实上,对手对我们来说真的就那么讨厌吗?有句话说得好:“对手,对手,互相成就。”如果我们能够静下心来仔细想想,或许我们就会发现,在我们人生的每一个转折点,如果没有对手给我们带来的竞争压力,我们的进取心怎么会轻易被激起呢,如果没有对手对我们的超越,我们怎么会不断地激流勇进呢?说白了,对手就是一对相互成全的人,有了他们,我们才能活得更加积极,所以,在现实生活中我们应该善待对手,而不应该不顾一切地相互拆台,相互打击,这样我们只会把对手变成敌手。

美国有个名叫爱德华的人,他在一个小镇上经营着一家杂货铺。这铺子是他爸爸传下来的。他爸爸又是从他爷爷手里接过来的。他爷爷开这铺子的时候,南北两边正在打仗。

爱德华因为买卖公道,信誉很好。他的铺子对镇上的人来说,就像手足,不可缺少。爱德华的儿子现在长大了,小铺子就要有新接班人了。可是有一天,一个外地人笑嘻嘻来拜访爱德华,此人说,他想买下这铺子,请爱德华开个价。

爱德华怎舍得卖掉这家铺子呢?这可是他家祖传的产业呀!于是爱德华表示,无论什么价,他都不会卖掉这家铺子。外地人耸耸肩,坏笑着说:“抱歉,我选定街对面那幢空房子,粉刷一番,弄得富丽堂皇,再进些上好货品,卖得便宜。那时你就没生意了!”

爱德华眼见对面空房贴出了翻新告示,一些木匠正在里面锯呀刨呀,有一些漆匠爬上爬下,他心都碎了,他无可奈何却又不得不自我安慰,在自家店门上贴了一张告示:敝号系老店,95年前开张。人们读了告示以后都觉得好笑,因为他们看中的是商品价格。

新店开业前一天,爱德华坐在他那阴暗的店堂里想心事。他真想破口

把对手臭骂一顿。幸亏爱德华有个好妻子。

“爱德华。”她低低的声音缓缓地说,“你巴不得把对面那房子放火烧了,是不是!”

“是,巴不得!”爱德华简直在咬牙切齿,“烧了有什么不好?”

“烧也没用,人家上过保险,再说,如果真那么做不仅缺德而且是犯法的事。”

“那你说我该怎么做?”爱德华冒着火。

“你该去祝愿。”

“祝愿大火来烧?”

“你总说自己是个厚道人,爱德华,可一碰到切身事就糊涂了。你该怎么做不很清楚吗?你应该祝贺新店开业,祝愿它成功。”

爱德华虽然觉得这样做很难为情,但是他还是想去新店看看。

第二天早晨新店还没开门,全镇人已等在外边。大家看着正门上方赫然写着“新新面货店”几个金字,都想进去一睹为快。爱德华也在人堆里,他快快活活,跨到台阶上大声地对老板说“老弟,恭喜开业,祝你给全镇人添方便!”

他刚说完便吃了一惊,因为全镇人都围上来朝他欢呼,还把他举起来。大家跟他进店参观。谁都关心标价,谁都很觉得公道。那外乡老板笑嘻嘻牵着爱德华的手,两个生意人像是老朋友。后来,两家生意都做得很兴隆,小镇也一年年变大了,变繁华了。

看完这则小故事或许我们就会有所感悟,虽然有竞争就有对手,有对手就难免要分高下,但是如果要把对手当做死敌,采用各种卑鄙的手段去攻击,那么我们得到的结果就不再是皆大欢喜,相反却很有可能是两败俱伤。

脉力西点

在人际交往中,如果可以,我们不妨先把心态放低,把目光投得更远,把对手当做前进路上互相帮助、共同提高的战友,善待他们,同他们携手共进,多一份感激,多一份尊重,这样我们就会少一个敌人,多一个朋友。

拓展人脉,走遍天下

在社会生存相信谁也不想成为那个最后知道消息的人,但是,很多信息并不会有一个正规的传播渠道,而是来自你的人脉网中的某个成员。也许在这个网中有政府官员、经济专家、法律顾问、企业总裁,他们往往能够告诉你更加可靠的内部消息,使你在决策中不会产生盲点。人脉意味着速度,人脉意味着优势。

所谓人脉网络,是指人的的人际关系与脉络。换言之,就是你的朋友圈子。朋友圈是人与人之间传递信息的捷径,许多信息由于这个圈子得以在最短的时间和距离从你的朋友那里传到你这里。

当你在生活中拥有许多朋友时,你与他们就会形成一个网络,这个网络的作用非常广泛,它不仅仅是信息的传递,有时可以通过网络直接获得帮助。在逐步建立人脉网络的过程中,你自然也通过网络关系给别人许多帮助,从而使人更亲近你、佩服你,从此你就与那些帮助过你的和你帮助过的人之间建立了深厚的感情,不断增加交往,因此形成了比较稳定的人脉关系。

我们常羡慕那些非常能干的人,因为这些人手段高强,交友广泛。其实,这全赖于他们四通八达的人脉网络,这种人在各行各业都有朋友,都有人脉关系,所以,这种人办起事来,往往呼风唤雨,得心应手,得到各方的援助。尽管人脉有如此的好处,但许多人对人脉网络的重要性仍然没有深刻的认识,平常也不太愿意花时间用在人脉上面,甚至认为是浪费时间,可是到了关键时刻,事情很棘手时,才发觉自己的人脉资源太少。所

以,随时注意人脉网络的建立,多进行人际交往,以免陷入“人到用时方恨少”的窘态是聪明人的选择。其实建立人脉网络并不难,难在我们要时时刻刻都保持着这样的观念,有时由于一个观念的改变,会使我们的境遇甚至是命运产生截然不同的转变。在一生中,要想获得成功,势力都是不能缺少的因素。所谓势力就是在你需要帮助之时适时出现的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合在何时出现,我们唯一可以做到的是通过控制自己的人脉来给自己制造更多的有益于自己的势力。人脉网络好比是一条八脚章鱼,每一条八脚章鱼在每一天每一分里都在不停地集合着、交错着,只是我们自己常常不自知、不在意,因而和成功的机会擦身而过!要知道人脉中的高官显贵,包括很多的普普通通的人,都可能会在你意想不到的时候帮上你的大忙。总之,多结识一些人是有好处的,当我们一筹莫展、走投无路的时刻,也许一个普通人可能成为为我们扭转乾坤的大贵人。

吉姆有爱跟别人聊天的习惯,特别是他在旅途中无聊的时候。有一次,他去广州出差,坐火车时,和邻座的素昧平生的人聊了起来,邻座待人非常热情,又是给人端茶水,又是给人削苹果。在攀谈中,他了解到,邻座原来是个大学讲师,从事讲师的工作时间长了,逐渐地有些厌倦了,于是就辞职自己开办了一家公司,自任这家公司的总经理,现在这家公司发展得非常红火。一路上他们聊得很投机而且非常愉快。到广州站后,他们匆匆交换了名片,其实他们只是萍水相逢,谁也没有想到今后可能会用到谁。天有不测风云,人有旦夕祸福。没想到,过了几个月后,吉姆所在的单位倒闭,他也就成了失业游民,找工作找了几个月仍无合适的,房租也到期该交租金了,工作还没着落,他急得像热锅上的蚂蚁。有一天他正心烦,忽然想起了那位在火车上遇到的人,于是就给他打电话,说明了自己的情况,问他单位里有没有适合自己的岗位。那个人回答说,目前他的公司不缺人,但是,他非常热情地给吉姆介绍了另一家公司,让他去面试。就这样,吉姆很快找到了新的很满意的工作,就这样一个普通的甚至还不能称其为朋友的人帮他渡过了难关。

人脉是公认的成功法则。如果将一个人30年的事业生涯分成三个阶

段,那么第一个10年,重点在于培养专业。在这个阶段,年轻人并不需要刻意把重心花在建立人脉关系上,而是利用每一次机会,先把事做好,附带建立一些人脉。第二个10年,是专业与人脉并重的阶段。这时,除了通过工作上的往来建立人脉,也可以发展私人的社交圈,这个圈子是学习与不同专长的人如何相处的好机会。第三个10年,人脉网络关系的作用将大大优于专业,因为专业的部分会有你的下属帮你完成,而你的人脉网络却成为使这些专业增值的必要手段,它不但有助于你的工作,更有利于你的前途。在这个时候,拥有好的人脉网络,凡事才能够左右逢源,水到渠成。

无论在什么时候,我们都要养成和人说话打招呼的习惯。要知道即使在街上碰到的陌生人,都可能成为我们成就事业生涯的关键人物,即使对方表面上看并不是你心里所想象和期待的人。我们要有与人为善的态度,对人好是自己的事情,别人对我好还是不好,我们不要去过多地追究,因为那是他的选择。

在建立人脉网络的过程中,很多人常常陷入一种情绪,就是对人家好就希望获得对方的回报,万一结果不如预期,马上就会产生心理上的不平衡,感觉自己吃了大亏,有这样的情绪,久而久之,就会丧失对人的热情或是在感情上做选择性的付出。而全心全意待人,却是活的人脉和财富的法宝。

不但做生意是如此,政治上人脉网络更是这样,而且,有过之而无不及。政治实权人物们总是有一脉相承的人脉网络,比如:清朝的穆彰阿提携曾国藩,曾国藩举荐李鸿章,李鸿章成全袁世凯,互为羽翼。张之洞师从胡林翼,堂兄是张之万,姐夫是陆传霖。再看平民出身的历史人物,谁没有大名鼎鼎的老师?梁启超师从康有为,蔡锷师从梁启超,人脉网络的作用就是这么神奇。

脉力西点

如果你生于普通家庭,又没有机缘巧合结识什么有资本、有权势、有名望的朋友,是不是成功就没指望了?其实不然,我们可以逐步建立“人脉网络”,用这种方法为人处世,不但能独善其身,也能兼济天下。

第八课



散发友爱气场,打好人脉基础

西点有句名言：交十个朋友也不能弥补树一个敌人所带来的损害。尤其是年轻人，在社会上还立足未稳，只有广结善缘，多交朋友，才能使自己的路越走越宽。要懂得，在社会上不到万不得已，千万不要树敌。多一个朋友，就会减少一个敌人。只要我们主动伸出和解之手，化解彼此心中的疙瘩，我们可能就会减少一个敌人，而增加一个肝胆相照的好朋友。

羽翼未满,广结人缘

有这样一句话:“在羽翼未丰的时候,一定要广结人缘,蓄积力量。”

人要量力而为,在准备还不充分,羽翼还不丰满的时候,要学会去广结人缘,通过结交人缘来获得自己的力量。要融入群体,而不是孤芳自赏,也有这方面的原因。

人不能为了好人缘和自私自利的人交朋友。从前有两个人,我们不妨称他们为甲、乙,甲乙两人商量着一起凑足本钱去酿酒。甲对乙说:“这样吧,你只要出米就行了,而我负责出水。”乙听了以后说:“既然米都是我出,那么酒酿成以后,这笔账该怎么算?”甲很是自信地说:“你想,我和你这么好的朋友,我绝对不是那种昧良心做事情的人。等到酒酿好以后,你只要从酒中还我等量的水就够了,剩下的所有东西都是你的。”

当然人也不要盲目地相信他人。从前有只狼误吞下了一根刺,卡在喉咙里十分难受,于是到处去找医生帮助它。突然,它遇见了鹭鸶,于是跟鹭鸶谈好了价钱,请它帮自己取出刺,鹭鸶于是将自己的头伸到狼的喉咙里,很快就把刺给取了出来,然后就向狼要酬金。但是,这个时候狼突然变了脸:“鹭鸶啊,你要想想,你能从狼嘴里把你的头平安地收回来,难道你还满足吗?”

施以援手也要分清对象。有一个冬天特别冷,有一个农夫在自家田里发现了一条冻僵的蛇,农夫特别善良,他很同情这个小东西,于是他把蛇放在自己怀里。蛇受到温暖后,立即苏醒了过来,随后它立即恢复本性,咬

了它的救命恩人一口。农夫很快就濒临死亡,临死前他很是懊悔地说:“这种人是该死,因为我太怜悯恶人,所以应该有这种恶报。”其实即使对恶人仁至义尽,他们的邪恶本性也是很难改变的。

当然人也不能因为要有好的人缘,而和蠢笨的人交朋友。曾经有一个隐士和一只大熊交上了朋友,他们过得很开心。有一天,天气十分明朗,他们决定到森林里的草地上去逛一逛。这个隐士和大熊走了很久,到中午的时候,隐士实在太累了,于是躺在一棵大树下休息。这只大熊特别乐意为隐士守护。这样隐士很快就睡着了,然而有一只苍蝇飞落到隐士的鼻子上,大熊赶紧来驱赶,生怕苍蝇影响了隐士的好梦。但是那只讨厌的苍蝇总是围着隐士,大熊十分生气,于是它在地上找了一块十分笨重的石头,然后屏住气在旁边蹲着。等那只可恶的苍蝇再次停在隐士鼻子上的时候,大熊就将石头狠狠地砸下去。从此以后,隐士再也没有醒来。

人为了有好人缘,就一定要时刻记住谁是朋友,谁是敌人。曾经有三头牛在一起生活,附近有一只狮子特别想吃掉它们,然而这三头牛很团结,狮子的阴谋始终没有能得逞。到后来狮子想到了一个诡计,它使用各种手段成为了这三头牛的朋友。成了朋友以后,这只狮子就在这三头牛之间不断地进行挑拨离间,结果这三头牛相互冲突起来,打得不可开交,到最后狮子趁三头牛两败的时候,很轻松地就把它吃掉了。

人千万不要以为有了好人缘,朋友就能包容一切。在动物王国,蚂蚁和蝈蝈是很要好的朋友。冬天的某一天很是晴朗,一群蚂蚁开始在太阳下晾晒自己收集的麦子。这个时候,有一只十分饥饿的蝈蝈经过,希望蚂蚁能够给自己一点吃的。蚂蚁听了以后,很是生气地问道:“我的朋友,你为什么不在夏天积存点吃的呢?”蝈蝈说当时确实太忙,整天都要歌唱,没有时间去积聚这些吃的东西。蚂蚁听了以后,很是不屑地笑道:“那么现在你也可以去饿着肚子跳舞。”

人也不能为交新朋友而牺牲老朋友的利益。天黑的时候,牧羊人把羊群赶回家中,突然发现里面有几只野山羊,他十分高兴,于是把这些野山羊和自己的羊关在一起过夜。为了照顾这些野山羊,他减少了给自己的羊的饲料,而将很多饲料用来喂这几只野山羊。然而等到春天雪化的时候,

他把所有的羊都赶到外面去放,这几只野山羊一自由,就立即跑到山里去了。牧羊人在后面大骂它们忘恩负义,他对它们那么好,甚至减少自己的羊的饲料来喂养它们,而它们竟然要离开了他。野山羊听到以后,转身就对他说:“就是因为这个原因,所以我们才选择逃跑。我们怕以后有其他的羊来跟你,你会对它们比对我们更好。”

当然,人千万不要为了得到好人缘溜须拍马。从前有个官员特别会奉承,有一次他被下放到地方做官,临走的时候,他去见自己的老师,老师很诚恳地对他说:“到外面做官很不容易,你凡事都一定要留个心眼。”这位官员很自信地回答说:“我早就准备了一百顶高帽,只要见到一个需要奉承的人,就立即送上一个,我想这样应该不会有任何不愉快的事情了。”老师听到以后,十分生气,对他喝道:“我们这些人都是刚直的人,你又何必那样做,败坏自己呢?”官员连忙说:“其实,整个天下能像老师这样不爱戴高帽的人又有几个呢?”老师听了以后,笑着点点头说:“你这话确实很有道理。”官员于是告别了老师,出门的时候就对人说:我准备的 100 顶高帽,现在就剩 99 顶了。

脉力西点

人和人交往不需要很复杂的程序,只要你用一个善良的心面对每个你周围的人,我想你的人际交往一定会成功,当你在羽翼未满的时候,广结人脉,你会得到意想不到的惊喜。

找个气场相近的人做知己

有句老话说得好:“相交满天下,相知能几人。”人生就几十年的时间,人要不断前进,要让自己的人格不断完善、体验不断深刻,要做到这些,最好的办法就是找到一些人,让他们成为自己的知心朋友。当然这有一个前提,就是自己必须首先成为别人的知心朋友。

我们常说“酒肉朋友好找,患难之交难逢”,“酒肉兄弟千个有,落难之中无一人”的话,我们也深知“益友百人少,损友一人多”,“富贵招朋友,困苦识知己”的道理。“酒肉朋友”、“游戏朋友”我们当然要拒之门外,这种彼此之间靠不住的关系,绝对不会有共醉重阳的默契,也很难出现天涯共此时的景象。

通俗地说,人们很难达到“心有灵犀一点通”的境界,也就是很难成为知己。那么彼此成为知己就是交友的最高境界,一代又一代的人为追求这一境界不懈地努力着,甚至以牺牲自己为代价。

然而在现实生活中,当我们真正遇到称得上知己的人时,彼此之间又会变得十分的苛刻。因为原谅敌人要比原谅朋友容易得多。

朋友的最低层次是酒肉朋友,最高层次是诤友。

朋友不受年龄的限制,可以是父母、老师,也可以是同学、伙伴。朋友也不受性别、空间的限制。当然我们也不能把交往的时间作为衡量友情的标尺,平平淡淡才是真。

真正的朋友一定会在你患难时挺身而出,为你分担苦与泪,这与无所

求并不矛盾,这种行动是个人感情的必然结果。它出自于真心,发自于肺腑,是人性的体现,这应该就是似乎遥远又似乎贴近、似乎缥缈又似乎明朗的友情。

春秋战国时期,俞伯牙是琴师,他的琴声能够模仿许多种自然界中的声音,并且能表达各种情感。但是,却很少有人能够真正理解他的琴意。他常常因此而感叹。后来,他终于遇到了能听懂他音乐的钟子期,两人成为知己,然而不久后,钟子期去世了。伯牙听后,悲痛欲绝,他来到钟子期的墓前,抚琴一曲哀悼知己。曲毕,就在钟子期的墓前将琴摔碎,并且发誓终生不再抚琴。

曹雪芹在《红楼梦》中说得好:“万两黄金容易得,知心一个也难求。”所以有人就有这样的感叹:人生得一知己足矣!伟大的物理学家爱因斯坦也说:“世间最美好的东西,莫过于有几个有头脑和心地都很正直的、善良的朋友。”

人的一生如果交上好的朋友,不仅可以得到情感上的慰藉,而且朋友之间可以互相勉励,让友谊成为事业的基石。朋友之间,无论是在志趣上,还是在品德上、事业上,总是互相影响的。一个人一生的品德与事业,都不可避免地受到身边人的影响。从这个意义上,可以说选择朋友就是选择命运,如果交错朋友将是人生一大失误。在一些人看来,义气比什么都重要,为此忘掉了公理,忘掉了法律,忘掉了原则,忘掉了适德,头脑一热,不管是非曲直就“两肋插刀”。

若想交到好的朋友,其关键还是在于学会做别人的知心朋友,不要对朋友胡乱发脾气。有一个脾气特别坏的孩子,他父亲为了纠正他的坏脾气,给了他一小袋钉子,对他说,每当想发脾气的时候就可以在后院的围栏上钉一个。第一天,孩子一共钉下了37根钉子。第二天32根。慢慢地,钉下的钉子一天比一天减少,这个孩子终于发现要控制住自己实在比钉下那些钉子容易许多。最后,这个孩子变得很有耐心,再也不胡乱发脾气。他的父亲知道后,十分高兴,又让孩子在学会控制自己脾气的时候,就拔出一根来。就这样又过了许多天,孩子把所有的钉子都拔了出来。父亲知道后很是开心,自己的孩子终于有了个好脾气。但是父亲还是很严肃地指

着钉孔对孩子说,这些钉孔永远都不能恢复了。一个人生气的时候向别人乱发脾气,无论如何都会留下疤痕的。

脉力西点

每个人都拥有属于自己的气场频率。当你的气场和某个人的气场频率相近时,你们就会产生共鸣,所以找个气场相近的人做朋友,会让你受益无穷。

第九课



人脉广,财富增

知识就是力量,但只有好好利用知识才能产生力量;人脉也一样,只有正确运用人脉才能变成钱脉。被充分利用的人脉才是生产力,才能帮你创造出更大的价值,才能让你的投资有所回报,你对人脉的维护和拓展才有意义。不能充分利用的人脉不过是混个大家脸熟,对你的人生和事业没有多大帮助。

人气越大,财富越多

西点常常用这样一句话教导学员:你决定不了自己的命运,但是你能改变自己的命运。在这个世界上不是人人都能好运地出生在名人权贵之家,也不是人人生来就会身处高位,家财万贯。既然出身平凡,我们就只能尽自己的最大努力不断地拓宽自己的人生道路。

可是我们必须承认个人能力都是有限的,如果只靠个人努力,可能很多人一生都不一定能够取得自己想要的成功,为此我们就可以选择走捷径——借人气。

所谓“借人气”就是指恰当有效地借助我们人际关系中一些人的名声、地位和与之相连的人际关系网,来帮助我们实现某种目标。

当然借人气是要借助一些比自己更有影响力的人的名气,因为他们有名气,有权有势,所以,很多时候他们的一句话、一个动作或者只是和他相关的一些事物都可能会成为大众推崇和追随的对象。所以,我们不妨沾点这些人的光,为我们赢得更多的利益和更快的发展。

百事可乐公司董事长唐纳德·肯和时任美国副总统的尼克松私人交情还算不错,1959年百事可乐公司准备进军苏联市场,却苦于无门而入,刚好美国当时要在苏联召开一次博览会,于是,唐纳德就私下跟尼克松打招呼让他在陪同苏联领导人参观美国商品的时候,在百事可乐的摊位前停留一下。

到了博览会召开的那一天,尼克松陪同赫鲁晓夫路过百事可乐的展台时,尼克松停住了脚步,赫鲁晓夫恰好看到了百事可乐,于是就拿起一

杯品尝,这时各媒体记者的镁光灯开始闪烁,很快百事可乐就成了在苏联家喻户晓的饮料。

1964年,尼克松在美国大选中败给了肯尼迪,但是百事可乐公司却没有因此而放弃尼克松,因为唐纳德知道尼克松的人际关系很出众,在他当美国总统的时候结交了许多国外的重要领导人物,于是,百事可乐公司以年薪10万美元的高金聘请尼克松为百事可乐公司的顾问和律师。之后,尼克松利用自己的各种人际关系,在周游各国的时候极力兜售百事可乐,使百事可乐的销售额直线上升。

事实上,人和商品一样,只是一个打着商品的旗号,一个打着人的名气。世界上有太多产品和人物的走红都走了借人气聚财气的路线。事实一再向我们证明借得的人气越旺、越多,它所能给我们带来的收益也就越多。

脉力西点

人脉是能在关键时刻帮助我们的“贵人”。其实,“贵人”无处不在,人间充满着许许多多的因缘,每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰,不要疏忽任何一个人,也不要疏忽任何一个可以助人的机会。要对每一个机会都充满感激,其实很多时候,我们就是自己最重要的“贵人”。

读懂脸色,赢得人心

俗话说“出门看天色,说话看眼色。”相应地,在人际交往中要懂得看脸色。不看看天色出门,很有可能遭受风雨之苦,不看眼色说话,很有可能三句话不中听两人就谈崩,不看脸色行事很容易就会得罪人,可能在无意当中你就给自己树立了一个敌人。

大家都知道“顺藤摸瓜”。在日常人际交往中,虽然不是人人都会故意和你过不去,但是你有事求人就要学会多看对方脸色,多揣摩对方心意,按对方意愿出牌,只有这样你才不会遭到对方的反感。

在一次同学集会上,主办集合的一位企业家为了帮大家找到学生时代的感觉,特意请来了当年的老师。不过,这位老师现在依然是老师。受到邀请,又听说自己的学生一个个都很有出息,这位老师心中充满了自豪感。

集会那天老师按时来了,谁知他刚到就碰到了一个当年他特别讨厌的学生,可是已经很多年过去了,作为老师再怎么不喜欢这个学生也不能表现得太过分。于是那位老师大大方方地走了过去,谁知这位迎面走来的学生说了一句话,这位老师的脸色立马阴沉了下来。那位学生说:“老师您还在教书呢?你看看,你的学生都当上企业家了!”

老师听这话顿时觉得在自己的学生面前丢了面子,于是转身走了,当然一个原本很热闹的聚会就这么不欢而散。

试问像这样不懂得照顾别人感情说话、办事的人谁会喜欢呢?

生活中有很多时候我们会遇到求人帮忙的事,如果在这些时候我们再犯上述的错误,那我们不仅得不到别人的帮助,还有可能因此而得罪人。所以在日常人际交往中,我们就应时刻注意、观察、揣摩别人的意图,

只有这样我们才不至于得罪人。而要做到按对方的意愿行事,我们就应该遵循下面三个原则。

第一,不要抱着好胜心与人交往,要知道没有人喜欢和方方面面都能压倒自己的人交往。所以与人交往要怀有一颗谦虚的心,让对方在你面前感觉是优越的,只有这样别人在你面前不会有压力,才会乐意亲近你、帮助你。

之前,人寿保险公司的一个推销员曾经多次向位客户推销保险,但他磨破了嘴皮,跑烂了皮鞋,客户还是不买账。大家都以为这个人不会买保险,结果后来听说那位客户已经向另一家保险公司投保了而且数额还不小。

这位推销员百思不得其解,他到底哪里做错了呢?原来他在第一次向客户推销不成时,他曾在离开时说了一句话表示自己的决心,这句话是:“我定会说服你的。”当时那位客户对他的回答是“不,你做不到,你毫无希望。”就这样,这位推销员失去了一笔大生意。

威廉·詹姆士说过:“人性最深切的禀性,是被人赏识的渴望。”而这位推销员就是犯了这样一个错误,他没有意识到客户的心理,而把更多的注意力放在了表达自我上,这就是他失败的原因。

明人陆绍珩说“人心都是好胜的,我也以好胜之心应对对方,事情非失败不可。人都是喜欢对方谦和的,我以谦和的态度对待别人,就能把事情处理好。”法国哲学家爱罗西法古也曾经说过:“如果你要得到敌人,就表现得比你的朋友优越吧,如果你要得到朋友,就要让你的朋友表现得比你优越。”

人心都是好胜的,想要向别人求助,就要让别人表现得比你优越,就要给足别人面子,极力满足他们的虚荣心,只有这样你才可能赢得帮助。相反如果你处处逞强,别人就会认为你不需要他们的帮助,和你在一起只会让对方觉得挫败,而且他们会因此离你而去。

第二,轻易不要与人争辩,争辩只会让人讨厌你。富兰克林说“如果你辩论、争强、反对,你或许有时能获得胜利,但这胜利是空洞的,因为你永不能得到对方的好感。”美国波士顿《临摹杂志》曾刊登过首小诗“这里躺着威廉的尸体,他死还带着他的对——他是对的,永远对的,他匆匆地去

了,但他的死正同他是错的一模一样。”的确辩论并不能改变什么。相反它还很容易引起别人对你的反感和敌意。

亚哈亚是名汽车推销员,从业以来,他都很少能成功地卖出汽车。原因很简单,那就是他很喜欢和人争执。平时遇到顾客对他出售的汽车说三道四的情况,他就会倔强地非要说服对方,虽然每次他都能把对方驳得哑口无言,但同时,每次都会失去客户。

诗人波普曾说:“你在教人的时候,要好像若无其事样。事情要不知不觉地提出来,好像被人遗忘样。”伽利略也曾说过:“你不能教人什么。你只能帮助他们去发现。”试想如果按照这两位的方法去说服一个人不是很容易就能避免争论吗?

第三,想要更好地和人相处,就不要做一个爱挑毛病的人。挑毛病本身就是一种找茬,就是没事找事。没有人会喜欢在别人面前出丑,想要赢得一个人的欢迎,就要顾及到对方的这种心理,就要尽量避免挑刺、找茬。

查尔斯·史考伯是美国少有的年薪超过100万美金的打工仔。卡耐基之所以把他聘为总裁,不是因为他的业务能力,也不是因为他的个人才华,而是因为他有一套“粘合人”的本领。

查尔斯·史考伯在谈到自己的成功时,曾经说过:“我得到这个位子,主要是因为我跟人相处的本领。我认为,能够使员工鼓舞起来的能力,是我拥有的最大资产。而使员工发挥最大能力的办法,就是赞赏和鼓励他们。再也没有比上司的批评更能抹杀一个人的雄心了。我从来不批评任何人,我赞成鼓励别人工作,而讨厌挑错。”

脉力西点

无论是在上下级之间,还是平等的人际交往之中,没有人喜欢被人揪着小辫子不放。所以在平时与人相处、求人办事时,我们只有懂得及时规避别人的毛病,尽量不去找茬、挑对方毛病,才可能赢得对方的好感,才可以成功地取得对方的帮助。

谦虚地把别人当成VIP, 别人才会主动帮助你

古人云“自损者益,自益者损。”谦虚是中华民族的传统美德,也是做人必备的行为准则。在很小的时候大人们就告诫我们“谦虚使人进步,骄傲使人落后。”然而生活中一个人不单在为人做事方面要谦虚,在与人相处、交际活动中更要谦虚。

一个谦虚的人可以让人觉得他容易亲近,一个在交际活动中谦虚的人容易获得人们的尊重。因为谦虚的人总是善于把表现的舞台让给对方,让对方获得一个展示自己的机会,让对方感觉在这些谦虚的人面前他们是一些重要人物,他们是受尊重、受欢迎的,而他们因此也会对这些谦虚的人表现出一种友好,这种友好或者是敬之如宾,或者是给予同等对待,或者是在他们有困难的时候向他们伸出援助之手。

法国皇帝路易十四当政之后,王室生活奢侈,挥金如土,很快就导致了严重的财政危机。为了维持王宫的日常开销,路易十四不得不向各地银行借钱,最后路易十四把目标锁定为银行家贝尔纳尔。

可是要向贝尔纳尔借钱并不是件容易的事。贝尔纳尔不仅精于经营,而且听说国王要向他借钱更是得意。身为国王,路易十四总不能低声下气地求他借钱吧。思来想去,路易十四最后决定,对付贝尔纳尔必须智取,于是他就设了一计。

一天下午,路易十四从马尔利宫出来,准备和王室成员们一起逛花

园。没走多远,就在一幢房子门前停了下来。房子的大门是敞开的,里面正在举行宴会,当然这场宴会也是路易十四特意安排财政总监德马雷为款待贝尔纳尔先生而准备的。

德马雷看见国王站在了大门口,于是急忙上前行礼。路易十四故作惊讶地看着他们,然后满面笑容地说“真是巧啊,财政总监先生,我很高兴在这里遇到你和贝尔纳尔先生。”之后,国王绅士地转向贝尔纳尔说:“贝尔纳尔先生,你很少到马尔利宫吧,今天真是赶巧了,我们正准备去逛一逛呢。既然赶上了,我就带你四处去看看吧。”

被国王亲自邀请去逛皇宫,这可真是件令人兴奋的事,贝尔纳尔欣然接受了路易十四的邀请。于是贝尔纳尔就跟国王一起去逛马尔利宫。他们一起穿过养鱼池、饮水槽,在塔朗驻小森林和葡萄架措成的绿廊等处游玩了一遍。

他们一边欣赏风景,国王一边滔滔不绝地和贝尔纳尔聊一些无关紧要的话,当然这些话可都是好听的话,都是在明里暗里恭维贝尔纳尔在银行界的成就和名声。路易十四的随从们知道他一向少言寡语,看到他如此讨好贝尔纳尔都感到十分惊奇。

游玩之后,路易十四还专程把贝尔纳尔送到了德马雷那里之后才离去。回来之后,贝尔纳尔兴奋极了,他十分欣赏国王的平易近人,还不停地赞叹国王待他多么深情厚谊,最后他表示,自己甘愿冒破产的危险也不愿让这位优群的国王陷入困境。

听了贝尔纳尔的这番话,王室财政总监德马雷趁贝尔纳尔兴奋不已的时候,向他提出了借600万元巨款的要求,贝尔纳尔没有迟疑便欣然答应了。

600万元可不是一笔小数目,贝尔纳尔就是在得到了路易十四的贵宾级的待遇之后欣然答应借给他的。虽然我们不能否定贝尔纳尔顾及路易十四的面子,不好直接拒绝他的要求,但是路易十四最终能够得到钱也和他的处世技巧有很大关系。在与路易十四的接触中,贝尔纳尔深切地体会到了被尊重的感觉,他认识到路易十四是位优雅谦虚、平易近人的国王,这样的国王很值得他去帮助。在这些因素的共同作用下,路易十四最终如

愿以偿。

富兰克林被称为美国之父。他之所以有这么大的名望,他自己认为得益于一次拜访。那时,富兰克林年轻气盛,他在拜访一位德高望重的老前辈时,抬头挺胸,迈着大步,结果刚一进门,他的头就狠狠地撞在门框上,疼得他一边不住地用手揉搓,一边愤愤地盯着看比他的身子矮去一大截的门。出来迎接他的前辈看到他这副样子,笑笑说“很痛吧!不过,这将是你今天最大的收获。一个人要想平安无事地活在世上,就必须时刻记住‘该低头就低头’,这也是我要教你的事情。”

富兰克林在这一准则中受益终生,后来,他功勋卓越,成为一代伟人。他在一次谈话中说“这次启发帮了我一生。”同样,这一启发也可以帮助我们一生。

希腊学者希尔泰曾经说过:“傲慢始终与相当数量的愚蠢结伴而行,愚蠢总是在傲慢到来之时,准时出现。傲慢一现,谋事必败。”

脉力西点

只有谦虚的人才能不断从别人身上学到东西,才能让别人感受到自己的价值,才会有更多的人愿意接近,才会有更多的人向他们伸出友谊之手。相反一个骄傲自大、目中无人的家伙只会停滞不前,最后沦为孤家寡人。

第十课



不同的人脉价值不等

不同的朋友、不同的人脉关系就相当于不同面值的钞票，你只有把他们用到合适的地方，适当地运用它们，才能发挥出它们的最大价值。而不懂得运用或是运用不当就会造成资源浪费，让它们贬值或是变成一张时过境迁的废纸。所以，我们要懂得按时过滤、整理自己的人脉关系，让他们发挥出最大的价值。

你的交往对象 决定你的未来走向

在西点的课堂上,有人提出一个观点,那就是你的交际关系决定你的未来。他当众做了一个试验先请大家写下和自己关系最近的六个人的姓名,然后记录他们每人每月的收入,然后把他们的总收入相加除以人数就是参加试验的人的月平均收入。

或许会有人认为这个试验的结果不可能每次都准确无误,但是至少它可以说明一个很现实的问题,那就是和什么样的人交往,往往能够影响你的未来。

试想一下,如果你周围的朋友大多都是月薪七八千,甚至上万的人,那么你一定会有有一种无形的压力,这种压力会不断地促使你努力努力再努力,直到你的工资和他们接近或是超过他们,你才可能松口气。而且他们也会在平时教导你如何提高工资,或是告知你什么样的工作更适合你,你是否应该跳槽找一个更好的工作,从而更有利于自身的发展。这两方面的因素都会直接影响到你的收入,久而久之,你的工资就会和你周围朋友的工资逐渐接近。同时你也会在自己的提高中变得越来越有信心,越来越自信,这样你很快就可以超越以前的生活状况。

相反,如果你月收入两千,而你周围的朋友大多月收入都不足一千,那么在他们面前你就会有一种优越感,这种优越感会让你满足现状,从而忽视与其他人的差距。而且他们也会在交往当中不断地提醒你要好好珍

惜现在的工作,不要跳槽瞎折腾,这样你就会错过许多发展机会,从而被现在的优越感束缚。

所以说一个人的未来是什么样,在很大程度上受他周围朋友的影响,如果他周围的朋友足够优越,那么他的未来就可能更美好;如果他的朋友一个比一个落魄,那么他的未来也会随之变得暗无光彩。

孔子曰:“益者三友,损者三友。友直,友谅,友多闻,益矣;友便辟,友善柔,友便佞,损矣。”从孔圣人的教诲中,我们也能得到相同的结论,不同的朋友对我们有不同的影响。

一般正直的朋友,性格耿直,对人敢讲实话、真话,在我们犯错误的时候,他们会及时给我们指出来,提早给我们打预防针,省得我们在做错事以后再叹息:“如果有人提早告诉,我就不会犯这样的错了!”

一个心胸宽广的朋友,常常遇事不和我们计较,还处处为朋友着想,平时还总是付出不求回报,总会在我们需要帮助的时候及时伸出援助之手,试问这样的朋友难道不值得我们结交吗?

一个知识渊博、见识卓越的朋友,不仅能够开拓我们的眼界,丰富我们的知识,还能在日常交往中教会我们为人处世之道,从而有利于我们避免因处世方法不对而得罪人。

相反,如果交友不慎,结交到了损友,那么,我们就有可能在他们的花言巧语中逐步对他们放松警惕,久而久之,我们就有可能被他们同化,甚至会被他们拉下水,去跟他们做一些违法乱纪的事。如果这些朋友再怀有算计我们的祸心,那么,我们就很可能会在毫无准备的情况下栽进他们设置的陷阱里。

脉力西点

在人生的道路上,选择不同的朋友,我们就可能会走向两种截然不同的人生,受到两种截然不同的影响,取得不同的成绩,所以说朋友需要筛选,需要我们分清益损,择善而从,不能照单全收。

带着“目的”找朋友

不能否认世界上没有两片完全相同的树叶,我们每一个人,都像地球这棵大树上的一片叶子,我们自豪地看到自己的独一无二,也不得不接受世界的多样性。我们生活在这个世界上,就必然要同各种性格的人打交道。社会是个大熔炉,什么样的人都有,有时我们毫无选择地必须要跟一些自己看不惯,甚至讨厌的人打交道。

但是不同的人、不同的朋友有可能会给我们带来不同的影响,比如,一个常年与投机倒把分子混在一起的人,时间长了不免也会产生投机倒把的想法,进而会做出些违法乱纪的事来。相反,一个常年跟一些特别有事业心的人在一起的人,时间长了也会不自觉地向创业方面发展。所以,我们在与人交往的时候也要带着一定的目的性去选择。

当然,这里所说的“有目的性”并不是教唆人们在交朋友的时候,一定要怀有功利心,而是要告知人们,在交友的过程中要遵循“择其善者而从之,其不善者而改之”。我们在与他人交往时,不仅要能客观地对待别人,客观地去分析对方身上的优缺点,还要看到自己身上的优缺点,这样我们才能明确,和什么样的朋友交往能够从他们身上学到什么,得到什么样的收获。

夏奈尔是世界上著名的服装女皇。她于1883年8月19日出生在法国罗亚尔河畔的沙穆尔镇。小时候夏奈尔的家境不算富裕,她的父亲是个市场推销员,四处推销些酒和杂货。由于父亲长期在外,母亲承担了全部家务,后来父亲又遗弃了她们母女,夏奈尔的生活状况更是雪上加霜。1895

年,夏奈尔 12 岁时,她的母亲又因病去世,夏奈尔只好住进了孤儿院,生活异常清苦。

在孤儿院生活的日子很无聊,一些同伴都是在困苦中悲伤度日,可是夏奈尔发现在孤儿院任职的阿姨中,有一位阿姨的缝纫水平很高,她做的衣服孩子们穿上既漂亮又合身,于是,夏奈尔就决心跟她学缝纫技术。后来夏奈尔凭着自己扎实的缝纫技术,请了一位孤儿院的阿姨把她介绍到了当地一家裁缝店工作。夏奈尔是一个爱动脑筋、心灵手巧的女孩,经常会在自己的衣服上搞些小花样,比如加些褶皱、折边或是镶上一些花纹。尽管这些小花样会花费她很多时间,但看上去衣服总显得新颖别致,常常引起别人的夸奖。所以,夏奈尔很快被看做是当地的时髦女郎,成为很多女孩竞相模仿的对象。

也就是在那个时候,夏奈尔开始了她的初恋。在众多的追求者当中,夏奈尔选择了一位出生于富裕家庭的军官巴尔桑做了她的男朋友。后来,巴尔桑把她带到了巴黎。到了巴黎之后,夏奈尔向巴尔桑表达了自己的雄心壮志,但是巴尔桑很不理解夏奈尔的心思,为此两个人常常发生争执,最终两人以分手收场了。

和巴尔桑分手后,夏奈尔又变得无依无靠了,没有了巴尔桑的帮助,她要想开拓自己的事业难度极大。还好,夏奈尔在与巴尔桑的交往中认识了卡佩尔。卡佩尔是个家境富裕的异邦人,他不仅赞同夏奈尔的想法,还很支持她的事业,经过一段时间的交往后,卡佩尔决心帮助这个姑娘完成她的心愿。于是,在卡佩尔的资助下,夏奈尔在巴黎开了一家帽子店。夏奈尔的帽子设计得新颖别致,非常受巴黎女性的追捧。她的生意越来越好,不仅很快还清了欠债,也积攒了很多资金。后来在卡佩尔的支持下,夏奈尔把自己的帽子店改成了时装店。

从这个故事当中我们不难看出,夏奈尔之所以能从一个孤苦无依的小女孩成长为时装女皇,跟她懂得如何选择朋友有着密不可分的关系。试想如果夏奈尔也像孤儿院的其他孩子一样无所事事,不去主动向人学习技术,夏奈尔怎么可能走向服装行业?如果她在选择追求者时不是选中了巴尔桑,她怎能那么就容易就结识巴黎的富人卡佩尔?如果没有卡佩尔的帮

助，夏奈尔如何才能开展自己的事业呢？她又如何才能施展自己的才华呢！如果没有施展的舞台，她怎么能够顺利在巴黎闯出一片天地呢？

孔子曾经说过“无友不如己者”，意思是说少跟比自己差的人交朋友，而要跟比自己好的、强的朋友交往。因为所交的朋友品德比自己高尚，能力比自己强，学问比自己深，我们就能够通过和他们交往感染到他们的优势，并从中受益。

当然，什么样的人才是“比自己强的人”呢？就这个问题我们也不能理解得太过极端，因为别人的好坏首先要建立在我们的善于发现上，因为只有善于发现的人才能发现别人更多的长处。

另外，一个心胸狭隘的人必定看不到别人的长处，因为他们首先从主观上就不愿意看到对方强过自己的事实，所以他们总是能找到证据来证明别人比他们差而不比他们强。所以，如果我们不能避免这种心理缺陷，那么，我们就很难做到有目的地去结交比自己强的朋友。

此外，我们还要明确个问题，那就是我们有目的地去选择朋友，为的是借助别人提高自己，而不是压低自己，所以在求人帮助、向人学习时，我们也要始终保持自信，要克服自卑。

脉力西点

要明白任何事情都是发展变化的，如果我们现在因为自卑而不愿接近别人，那么我们只会越来越弱，越来越差。相反，如果我们现在积极主动地去寻求别人的帮助，那么我们以后就可能超越别人。

走正确的路,跟对领路人

西点教官教育学员说:“要想获得成功,方向比速度更重要。”选对了领路人,你就会获得成功,的确,在个人的发展中,方向比速度更重要。一个正确的领路人所起的作用就好比是黑夜里的指路明灯,有了他们的存在,被指引的人就不会误入歧途,就会顺利地走上正确的道路,从而获得一个更好的发展,收获一种更大的成就。

在通常情况下,一个在社会上打拼的年轻人,常常找不到方向,看不清目标,有时被撞到的一些机遇所牵绊,然而这些机遇又往往没有太大的发展前途,或是让人得不到太多收获,形同鸡肋。所以,如果想要获得更好的发展,我们就必须在自己的人际关系圈里找到一个领路的朋友来给我们的人生引航。

一个合格的领路人不仅能够发现我们身上的优点,能够分析出我们在哪些领域可以发挥出更大的潜能,最重要的是他们更具有发现先机的慧眼。他们拥有比我们要丰富得多的经验,他们更懂得什么样的人更适合什么样的领域。一个合格的领路人不仅仅是伯乐,还是成功的助推器。得到了他们的青睐,我们的成功无形中便有了不少的保障。

名震世界的男高音歌唱家帕瓦罗蒂,就是因合格的领路人而极大地向人们展示了他歌唱方面的才华。

帕瓦罗蒂 1935 年出生在意大利的一个面包师家庭。他的父亲是个歌剧爱好者,他常把卡鲁索、吉利、佩尔蒂莱的唱片带回家来听,耳濡目染,

帕瓦罗蒂也喜欢上了唱歌。

小时候的帕瓦罗蒂就显示出了唱歌的天赋。

长大后的帕瓦罗蒂依然喜欢唱歌,但是他更喜欢孩子,并希望成为一名教师。于是,他考上了一所师范学校。在学校学习期间,一位名叫阿利戈·波拉的专业歌手收帕瓦罗蒂为学生。

临近毕业的时候,帕瓦罗蒂问父亲:“我应该怎么选择?是当教师呢,还是成为一个歌唱家?”他的父亲这样回答:“卢西亚诺,如果你想同时坐两把椅子,你只会掉到两个椅子之间的地上。在生活中,你应该选定一把椅子。”

听了父亲的话,帕瓦罗蒂选择了教师这把椅子。不幸的是,初执教鞭的帕瓦罗蒂因为缺乏经验而没有权威。学生们就利用这点捣乱,最终他只好离开了学校。于是,帕瓦罗蒂又选择了另一把椅子——唱歌。

17岁时,帕瓦罗蒂的父亲介绍他到“罗西尼”合唱团,他开始随合唱团在各地举行音乐会。他经常在免费音乐会上演唱,希望能引起某个经纪人的注意。

可是,近七年的时间过去了,他还是无名小辈。眼看着周围的朋友们都找到了适合自己的位置,也都结了婚,而自己还没有养家糊口的能力,帕瓦罗蒂苦恼极了。偏偏在这个时候,他的声带上长了个小结。在一场音乐会上,他就好像脖子被掐住的男中音,被满场的倒彩声轰下台。

失败让他产生了放弃的念头。

这时冷静下来的帕瓦罗蒂想起了父亲的话,于是他坚持了下来。几个月后,帕瓦罗蒂在一场歌剧比赛中崭露头角,被选中于1961年4月29日在雷焦埃米利亚市剧院演唱著名歌剧《波希米亚人》,这是帕瓦罗蒂首次演唱歌剧。演出结束后,帕瓦罗蒂赢得了观众雷鸣般的掌声。

第二年,帕瓦罗蒂应邀去澳大利亚演出及录制唱片。1967年,他被著名指挥大师卡拉扬挑选为威尔第《安魂曲》的男高音独唱者。

从此,帕瓦罗蒂的名声节节上升,成为活跃于国际歌剧舞台上的最佳男高音。

当然,在生活中或许我们是平凡的、不起眼的,在我们身边更不存在

像亨斯洛这样优秀的人，但是这不代表我们的身边没有能够欣赏我们的优点、发掘出我们的潜力、对我们有帮助的领路人。要知道每一个能够正确评价、帮助过我们的人都可以说是我们的一个领路人，人生是由一段一段的道路连接而成的，正确的领路人或许只能引导我们走上很短的一段路，但是是一些很短的转弯的路，对我们来说却意义非凡。

脉力西点

每一个想要获得成功的人，都应该结交一些有能力为自己指路的人，如果方向搞错了，我们做再多的努力也只能和成功背道而驰。只有找准了领路人，找对了方向，我们才能一步步走向成功。

小心那些阻碍你前进的庸才

什么是庸才？庸才顾名思义就是才能平庸低下的人。一个庸才自己做出不出什么大事不要紧，但是他却影响到你前进的步伐，所以我们要及时剔除朋友圈中的庸才。

下面麦当劳的故事就是一个例子。

说起麦当劳或许大家都知道，它的创始人是麦克与迪克两兄弟，但是，真正使麦当劳发扬光大的却是雷蒙·克罗克。

克罗克加入麦当劳之前，虽然麦克与迪克两兄弟已经开始经营麦当

劳了,但是他们根本看不到“麦当劳”未来的发展,更不懂得麦当劳的真正价值,所以在他们手里,麦当劳不过和其他的街边快餐店一样,默默无闻。

1954 年的一天,克罗克与麦氏兄弟正式达成了代理连锁的协议,克罗克正式获得了为麦当劳餐厅发展连锁店的权利。不久以后,他充分运用他的经验创造了独特的连锁哲学。

此后,麦当劳公司发展前景良好,但如何快速发展,已成为一个摆在公司面前日益迫切的命题。

此时,一个不可避免的问题越来越清晰地浮现出来,那就是随着公司连锁店的发展,麦氏兄弟对公司发展的阻碍作用也愈来愈明显。这一方面表现在麦氏兄弟的思想保守和眼光短浅上,使得克罗克的连锁哲学很难彻底发展;另外一方面,麦氏兄弟根据合约拿走的连锁店 0.5% 的营业收入,也使得麦当劳的发展严重缺少资金而无法迅速壮大。此时麦当劳公司内部的一致声音是麦氏兄弟不离开,公司就无法再发展。

公司要发展,就必须摆脱麦氏兄弟的束缚,否则的话,公司就会步入歧途,它的美好前景会毁于一旦。

克罗克首先通过其他人间接打探,问麦氏兄弟是否可以出让麦当劳连锁的契约权。麦氏兄弟起初并没任何表示,既不肯定也不否定,显然是他们想抬高价格,狠宰克罗克一把。他们向克罗克索要 270 万美元的天价来出让权利。而当时,在 1960 年已开业的 220 多家麦当劳连锁店的营业额为 3780 万美元,麦氏兄弟从中获取的权利费用为 18 万美元,而公司这一年的利润仅为 7 万多美元,并且还背负着沉重的债务负担,公司的债务是本身资产的 22 倍。

但克罗克同意了麦氏兄弟的条件,最终从多方面筹得了这笔 270 万美元的贷款。

从今天看来,这一决策所付出的高额代价是非常值得的。因为若当时不从麦氏兄弟手里接管全部权利,按现在整个公司一年近 300 亿美元的销售额计算,每年就要向麦氏兄弟支付 1500 万美元的权利费用。更何况若没有这决策,20 世纪 90 年代的麦当劳是否能成为麦当劳王国,恐怕就要另当别论了。由此可以看出克罗克不同于其他人的高明之处。

总而言之,麦当劳在付出了惨重代价之后,终于获得了自由独立,克罗克可以放开手脚大干一番事业了,270 万美元终于换来了麦当劳的腾飞。

试想,如果克罗克没能及时地决定和麦克与迪克两兄弟决裂,没能及时地从麦当劳的经营者当中剔除他们,那么他们就会用他们的行为告诉世人,1+1 有时候还能小于 2。

脉力西点

在人际交往中,多交一个朋友并非就真的能多一条路,多交一个庸才只会多堵上一条路,只有多交一个贤才才能真正多得一条路,我们才能从他们那里获得帮助。

第十一课



人脉的“含金量”很重要

人往高处走，水往低处流。多交比你强的朋友是一种策略，是一个人在社会中生存、立足的一种方法。多和事业有成、优秀、可靠的人在一起，才能从他们身上看到、学到更多的有利于个人进步的东西，才能争取到更多的被人提携和帮助的机会。

有“面子”就有人脉

“面子”问题对于人脉网是十分重要的,有句老话叫做:打人莫打脸,骂人莫揭短。其实就是告诉我们在和人交往时要给别人留点面子。“面子”就好比传说中龙的逆鳞,凡是碰到别人的面子问题就有可能伤及别人的自尊,甚至造成你的人脉关系破裂。

面子问题对普通人来说尚且如此重要,对于社会上有头有脸、有名声、有地位的人来说更是“老虎屁股摸不得”。因为越是地位显赫的名人越是注重面子,越在意别人对自己的看法,越注意维护自己的形象。

所以一个真正的交际高手一定是一个十分懂得维护他人面子的人。因为,只有你给足了对方面子,满足了对方的虚荣心,对方才会对你产生好感,特别是在结交一些能力强的朋友时,更要十分注意这些问题,相反,一个不懂得及时规避“逆鳞”的人,一旦触动了他人的敏感部位就可能会惹祸上身。

众所周知,明太祖朱元璋出身寒微,所以,他做了皇帝以后,就有很多以前的穷哥们、穷亲戚什么的跑到他身边套近乎。他们认为看在大家昔日有交情的份儿上,朱元璋会赏他们一官半职,于是就有人接连不断地来京城投奔朱元璋。可是朱向来最怕别人提及他那寒酸的出身和不太光彩的过去,所以他对这帮穷朋友更是避之唯恐不及。

一天,朱元璋小时候的一位玩伴,千里迢迢从凤阳老家来到了皇宫大门外。念及旧情,朱元璋答应见他一面,谁知刚一见面,这位老兄竟然当着

文武百官的面叫起了朱元璋原名朱重八，还大嚷大叫：“你现在当了皇帝可真威风！想当初咱俩一块儿光着屁股玩时，谁会想到你今天会当上皇帝呢？当年调皮捣蛋，一出了事总让我替你背黑锅。记得有一次咱们一起偷人家豆子吃，豆子放在破瓦罐里还没煮熟，你就急着吃，不小心把瓦罐打烂了，豆子都撒在了地上，你赶忙去抢，结果你吃得太急，豆子卡在了喉咙里，还是我帮你弄出来的……”

朱元璋本来觉得这位老兄儿时没少帮自己，现在自己发达了不能忘本，这次可以给他个一官半职，可是没想到他一到皇宫就喋喋不休地揭他的短，让他这个当皇帝的脸往那搁，此人真是太不知趣了，他以为朱元璋还是当年那个穷小子吗？一怒之下，朱元璋下令把那个人拉出去砍了。

朱元璋的那位穷哥们儿就是因为不懂得在友人面前谨言慎行，还把朱元璋当成自己小时候的玩伴，引发了朱元璋的忌讳，最终被朱元璋给杀了。

要知道一旦一个人的身份、地位发生了变化，他就不再是以前的他，无论他之前多么落魄，和现在的他相处都要按照现在的礼节来对待他，之前的一切都只能一笔勾销，永不再提。不能因为自己知道他们的底细就口无遮拦，否则哪句话说得不合人意，你就可能招致他们的反感，从而给你小鞋穿，让你吃不了兜着走。

此外，在结交朋友时不仅要在语言上注意，不能得罪了他们，更要注意自己的举止行为，同样不能对他们有所冒犯，否则也会自找苦吃。

清朝康熙皇帝，可谓是一代圣君。他8岁登基，14岁亲政，一生励精图治，勤勤恳恳，为大清的江山稳固作出了巨大贡献。到了晚年时，他头发花白，牙齿也开始松动脱落。可是，康熙帝心里不服老，不愿意承认自己变老的事实，只要听到有人在他面前说“老”他就不高兴，所以左右的臣子们对“老”一类的字眼都特别忌讳，谁都不敢因此而得罪皇上。

为了显示自己还年轻有活力，康熙皇帝常常带领皇后、妃子们去猎苑猎取野兽，或是去池塘边钓鱼取乐。

有一次，康熙带领一群妃嫔们去湖中垂钓，不一会儿，鱼竿动了一下，康熙连忙举起钓竿，结果钓着了一只大金龟，康熙心中正在暗自高兴，不料金龟刚被拉出水面“扑通”一声脱钩掉到水里不见了，让康熙大失所望。

于是陪在康熙左侧的皇后见状赶忙安慰说：“这只龟估计老得门牙都没有了，所以衔不住钩子了。”

听到这句话，旁边的一个年轻妃子忍不住笑了起来，而且连腰都笑弯了。康熙不由得龙颜大怒，他认为皇后只是有口无心，而那位妃子却是有意含沙射影，笑他老得要没牙了。回宫之后，康熙随即下了一道谕旨，将那妃子打入冷宫，终身不得复出。

俗话说得好，“胖人面前莫说肥，矮子面前莫说短”。就连体态稍微胖点、瘦点的人尚且这么忌讳别人揭短，更别说那些有权有势的人了，每个人对自己的生理缺陷和伤心的过去都是讳莫如深，在他们面前我们不仅不能“哪壶不开提哪壶”，就连一颦一笑都要谨小慎微，因为越是有心理顾忌的人越是敏感易怒，如果我们不能谨记这些细节，不仅讨不到他人的欢心和帮助，还有可能被他们“封杀”，把你赶出他们的心门之外。

脉力西点

俗话说：“打人不打脸，骂人不揭短。”要想与人友好相处，就要尽量体谅他人，维护他人的自尊，避开语言的“雷区”，千万不要揭人之短，戳人之痛，因为一时的痛快或许会为将来埋下祸端。

与成功的人交朋友

西点有句名言：和成功的人在一起，成功是迟早的事。所以在人际交往中，如果你不是一个能够保证自己会出淤泥而不染的人，那么你就不妨站到成功者的人群里。

常言道：“成功就是与成功的人交朋友。”所以说，如果你是一个想要成功的人，那么你就应该多接触一些成功人士。和他们接触多了，你就可以从他们身上学到许多成功者所必备的品格和一些成功的经验。这些东西或许在你看来不过是一些可以借鉴的观点，但是对于他们而言，却是真实奋斗过程的总结和提炼，所以这些东西绝对是一笔财富。如果你认识到了这些，然后在实际生活中加以借鉴和运用，那么你就等于找到了成功的捷径。

下面是一位百万富翁请教一位千万富翁的对话，通过这段对话，我们可以知道和成功人士在一起的重要作用。

“为什么你能成为千万富翁，而我却只能成为百万富翁，难道我还不够努力吗？”百万富翁问道。

“你平时和什么人在一起？”

“和我在一起的全都是百万富翁，他们都很有钱，很有素质……”那位百万富翁自豪地回答。

“呵呵，我平时都是和千万富翁在一起的，这就是我能成为千万富翁而你却只能成为百万富翁的差别。”那位千万富翁轻松地回答。

由此我们可以看出，造成他们差距的是他们所处的环境不同，也就是

说交往的朋友不一样。

有时决定一个人身份和地位的并不完全是他的才能和价值，而是他与什么样的人在一起。与成功者交往，必然能够获得成功的经验，先进的理念，无形之中便增加了自己成功的机会。所以，如果你想取得成功，就必须和成功人士站在一起。

柏拉图年轻的时候曾经听过苏格拉底的演说，并对苏格拉底产生了钦佩之情，于是他就下定决心要拜苏格拉底为师。一天，他去敲苏格拉底的门说：“尊敬的苏格拉底先生，我是柏拉图，我想当您的学生。”苏格拉底问道：“年轻人，你为什么要拜我为师呢？”

“我听了您的演说，觉得您不仅是一位伟大的哲学家，更是我眼中最成功的人，我希望通过跟您学习，让我不再一无所知，有朝一日，能成为和您一样成功的哲学家。”

听了柏拉图的话，苏格拉底觉得他是可造之才，于是便收他为徒了。柏拉图在苏格拉底的身边学习了整整八年之后，也成为了古希腊著名的哲学巨人。

从柏拉图的成功过程中，我们可以看出，多结交成功人士，不是一种势利，更不是一种庸俗，而是种成功的捷径。多和成功的人士待在一起，不仅能够激发你的上进心，还能增强你的自尊心，让你的一生过得更积极向上，让你每次抬头都能看到希望。

史密斯是美国西部一个小镇上普通人家的孩子，由于他做事独树一帜，所以在15岁时便被一家铁道电信事务所录用了，18岁时他就当上了这家事务所的所长。之后，他又当上了新泽西州铁路局局长。功成名就之后，他在儿子第一天上学时，就教育孩子说：“在学校，你要多和那些优秀的同学交朋友，因为你总是可以从他们身上学到很多成功的经验，只有这样你才可能成功……”

史密斯对自己儿子的教育又何尝不是自己亲身经验的总结呢？所以，如果你渴望成功，想要尽早获得成功，就不要总是和比自己差的人待在一起，然后沾沾自喜地沉迷在你可怜的优越感里。要知道，你这种优越感虽然可以满足一时的虚荣心，但是，却不能带给你知识、经验和启发。相反，

你还可能会受到那些比你差的人身上的一些缺点或是毛病的影响，从而阻挡你迈向成功的脚步。

所以，如果你想减肥就不要和胖子站在一起，如果你想成功就不要和不成功的人站在一起。当然，选择和相对优秀的人站在一起，你千万不要有自卑心理，因为自卑会让一个人消极，会让一个人失望，只有自信并满怀希望地站在成功人士身边，你才不会成为配角，你才可能成为和他们一样光彩夺目的成功者。

脉力西点

环境可以让一个人产生特定的思维习惯，甚至是行为习惯。环境能够改变我们的思维与行为习惯，直接影响我们的工作与生活。和成功人士站在一起，有助于在我们身边形成一个“成功”的氛围。在这个氛围中，我们可以向身边的成功人士学习正确的思维方法，感受他们的热情，了解并掌握他们处理问题的方法。

巨人是比别人站得更高

牛顿曾经在谈到自己的成就时谦虚地说：“我不知道在别人看来我是什么样的人，但在我自己看来，我不过就像是一个在海滨玩耍的小孩，为不时发现比寻常更为光滑的一块卵石或比寻常更为美丽的一片贝壳而沾沾自

喜,而对于展现在我面前的浩瀚的真理的海洋,却全然没有发现。如果说我比别人看得更远些,那是因为我站在了巨人的肩上。”

虽然这句话表面上看来是牛顿对前人成绩的一种肯定,但是它还包含着一个道理,那就是:站在巨人肩上才能看得更远。在世人看来,巨人的肩膀就是一种更高的基点、平台和可以凭借的优势,所以一个人想要通过人脉关系来拓展自己的发展,那么站在巨人的肩膀上是再好不过的方法。

当今的社会,是一个商业化的社会,所谓“巨人”无疑就是指社会上地位高、功绩大、名气响、占有财富多的一批人或是一个单位,如果可以 and 这样的一批人联系到一起,或是进入一家牛气的单位,那么一个人无疑就等于成功了一半,因为一旦你成功地站在了巨人的肩膀上,自己就可以“会当凌绝顶,一览众山小”了。这就是站在巨人肩上的好处。

美国石油大王洛克菲勒开始创业时,他所占有的人力、财力和物力都是十分有限的,但是他却梦想着有一天可以垄断炼油和石油销售。可是梦想归梦想,他自身的因素决定了他根本不是其他石油大腕的对手,但洛克菲勒没有放弃自己的梦想,一天,他的合伙人佛拉格勒向他建议道:“其他石油公司只有在需要的时候才用铁路,不需要的时候就对铁路运营置之不理,致使铁路运输经常没生意可做,如果我们与铁路公司签订合约,每天固定使用铁路运输多少石油,那么他们就会给我们大打折扣,这样我们就可以节省很大一笔石油运输费用,相比之下,其他的石油公司只好在这场运价竞争中以失败告终,到那时整个石油界就成了我们的天下。”

很快,洛克菲勒采用了他的这个建议。低廉的运费带来的直接结果就是石油销售价的下降,价格降低了,洛克菲勒公司的石油很快就占据了很多国内外市场,从此洛克菲勒也开始飞黄腾达,向世界最大的集团经营企业迈进。

从洛克菲勒公司的成长过程中,我们不难发现,身为弱者如果找不到一个可靠的“巨人”做后盾,那么弱者想要变成强者就要历尽千辛万苦,而且结果尚且不能保证,但是,如果换一种方式,像洛克菲勒公司一样和美国铁路运输这样的一个实力雄厚的企业联手,那么它就可以轻松地依靠低廉的运输费用,轻松地挤垮同行,从而实现自己由小变大的愿望。

现代大多数网民喜欢上网聊天,腾讯 QQ 已经家喻户晓了。然而从腾讯公司成立以来,短短的十多年时间,腾讯 QQ 的注册用户已经将近六亿人了,是什么原因造就了腾讯呢?在 IT 公司泛滥的当今社会,为什么腾讯一直都这么走俏呢?

原来在腾讯创业之初,腾讯 QQ 就是 ICQ(世界上最流行的聊天工具)的简单模仿,正是由于这样的底气做基础,腾讯 QQ 从刚创立之初就获得了很多用户的认可,直到后来,腾讯 QQ 又在原有的 ICQ 的模式上进行了创新,才开创了现在腾讯 QQ 的大好局面。

事实上,无论是一个企业的发展还是个人的成长,都存在一些相同的发展模式,从洛克菲勒和腾讯 QQ 的成功过程中,我们都能看出靠上一个“巨人”的好处,有了“巨人”撑腰,一个人才可能拥有一个更高的发展平台,才可以获得更多的发展优势。

所以在人际交往中,我们应该尽可能地去接近我们周围的“巨人”。而不应该去靠近“矮子”,因为“矮子”不能给予我们太多的帮助,而“巨人”所能给予我们的却恰恰相反,是站得更高看得更远。

脉力西点

一个人的成功,一部分靠自己的奋斗和努力,而另一部分是靠吸取前人的经验和成果。没有一座大厦是悬在空中的,它们都有稳固的地基,天才也是这样。

第十二课



会做人是赢得人脉的基础

人与人之间的关系既微妙又复杂,但是若想构建足够庞大的人脉网,若想取得成功,你就不得不去面对这个问题。要想做事业先要会做人,不会做人的人在人脉网中将处处碰壁;懂得做人的人则会游刃有余,无往不利。做人是一种智慧、一种修养,深谙做人之道,你就能顺利到达成功的彼岸。

做人要沉稳

在生活中我们常常会见到这样的人,高兴时手舞足蹈、谈笑风生,令人心情愉快,不高兴时突然间就会情绪大转、言词激烈,又让人退避三舍。情绪化、神经质是性情中人的主要特点,如果在人际交往中完全感情用事,那么结果一定非常糟糕。

一家进出口公司出台了一项新决议,总经理让自己的两个店长小郑和小邓分别将决定通知给下属。尽管两个人都对这项决议持反对意见,但还是立刻去向职员传达了任务。小郑是个性情中人,当他传达决议的时候,职员很容易看出他是反对这项决议的,因此大家都对这项决议不满意,执行起来也不顺利。小邓的做法就成熟得多,员工轻易看不出他的想法,因此小邓的下属对这项决议的执行情况比小郑的部门好得多。

同样的谈话,因为小郑不能很好地控制自己的情绪,因此造成了工作的不便。通过这则事例我们可以了解,遇事时不要做性情中人。在为人处世的时候,我们不要显出孩子气,要做理性的思考。

其实性情中人这个词本身是好的,只是我们常常用错了地方,也没有真正理解它的含义。性情中人不是完全凭个人的喜好,率性而为。那种没有控制力的人只能算是人格有障碍。大千世界,每个人都有不同的性格。要想与别人和睦共处,就不能仅凭自己的情绪做事,要学会控制情绪,否则你永远无法和别人沟通。

迈克是美国西部小城的一名警察。一天晚上他身着便装来到街上巡逻,路过烟草店时他准备到店里买包香烟。这时叫莫雷的流浪汉向他讨烟抽。迈克说他正要去买烟,莫雷认为迈克买了烟后会给他一支。

当迈克出来时,莫雷仍然缠着他索要烟,迈克不给,于是两人发生了争执。随着互相呵斥和辱骂的升级,两人情绪控制不住了。迈克掏出了警官证和手铐,说:“你给我老实点,否则警局见吧。”莫雷毫不示弱:“你这个混蛋警察,难道还要把我关起来吗?”在情绪的刺激下,二人动起手来。旁边的人赶紧将他们劝解开,劝他们不要争吵。莫雷仍然不能平复情绪,向附近一条小路走去,他边走边骂:“臭警察,有能耐来抓我呀!”迈克不能忍受莫雷的语言刺激,拔出枪,朝莫雷连开三枪,莫雷倒在了血泊中……

之后,法庭以“故意杀人罪”对迈克做出判决,他将服刑40年。

在这个案例中,警察和流浪汉无疑都是我们所熟悉的“性情中人”,可是他们的结局多么让人惋惜。要想在事业上有所成就,就更不能像这样的人一样。

汉初名臣张良外出求学时曾遇到一件事。一天,他在下邳桥上遇到一个老人,穿着粗布衣服,在那里坐着,见张良过来,故意将鞋子掉到桥下,冲着张良说:“小子,下去给我把鞋捡上来!”张良听了一愣,本想发怒,因为看他是个老年人,就强忍着到桥下把鞋子捡了上来。老人说:“给我把鞋穿上。”张良想,既然已经捡了鞋,好事做到底吧,就跪下来给老人穿鞋。老人穿上后笑着离去了。一会儿又返回来,对张良说:“你这个小伙子可以教导。”于是约张良再见面。这个老人后来给张良传授了《太公兵法》,使张良最终成为一代良臣。

老人考察张良,就是看他有没有遇辱能忍并自我克制的修养,有了这种修养,“孺子可教也”,今后才能担当大任,才能处理复杂的人际关系和艰巨的事情,才能遇事冷静,知道祸福所在,不意气用事。我们在平时要提高这种修养,克制、忍耐,正确对待所遇到的人和事。

脉力西点

一味地感情用事会导致可怕的后果。但如果能把握好度,性情就是可爱的。一个真正的性情中人应该有品位、有修养、有深蕴,热爱生活,深谙人生真谛。只有这样的人,才能取得事业与生活的双丰收,实现真正的成功。

可以做错事但不能做错人

人无完人,每个人都不可能做到十全十美,尽管如此,做错事可以被原谅,做错人就会有麻烦,很难补救。因为做错事会因为你做人没错而得到谅解,但是若是因为做人错误,别人可能要永远将你抛弃。没了人脉,在这个社会上你就很有可能一无是处,而且没有机会翻身。

著名成功学大师拿破仑·希尔在一家杂志社工作。因为他经常在公司加班到很晚才回家,给办公大楼的管理人员造成了一定的麻烦,导致他们之间的关系很紧张。后来他们的紧张关系变成了一种敌对状态,这位管理员经常在拿破仑·希尔工作的时候把整个楼的电停掉,让他无法工作。但是拿破仑·希尔并没有采取什么行动。

有一天,拿破仑·希尔正在整理一篇急需用的演讲稿,正当他准备工作的時候,大楼里又停电了。焦急的拿破仑·希尔立刻跳起来,冲到楼下去找那个管理员。当他发现那个管理员时,那个人正在整理一些工具,还悠闲自得地吹着口哨,仿佛在向拿破仑·希尔示威。

拿破仑·希尔的怒气一下子冲了上来,他对着这个管理员大嚷大叫,一连几分钟,他都在竭尽全力指责这个管理员。后来,拿破仑找不出什么新的词了,就缓和了刚才激动的情绪。这时,管理员冲他微微一笑,说:“你刚才有点激动,不是吗?”

管理员的镇定更加剧了拿破仑·希尔的痛苦,他的指责不但没有激发那个管理员的怒气,反而使自己显得缺少风度。那个管理员做着一份卑微

的工作,却能够平静地接受他的指责不还口,显然他在这件事上做得有点过火。

事情过去了一段时间,拿破仑·希尔的心里始终觉得过意不去,同时也感到有点羞愧。因为他主动去找管理人员吵架,而又是理亏的一方。后来他觉得事情不能就这样搁置下去,尽管他做错了事,他还是要努力去挽回一下,去向那个管理员道歉。

于是拿破仑·希尔又找到那个管理员,管理员盯着他看了一会儿说:“这次你又来做什么?”

拿破仑·希尔谦卑而真诚地说:“我为我上次的行为道歉,希望你能接受。”

管理员脸上露出了微笑:“用不着向我道歉,我们都把这件事忘了吧。”

拿破仑·希尔终于放下了心中的这块石头,他用谦卑悔过的做人方式成功地解救了一场人际危机。

从此以后,拿破仑·希尔更加注重他的做人修养,让自己变得更谦虚、友好。因为他知道,当人与人之间出现误会的时候,只有那些平时会做人的人才能赢得别人的信任,从而化解矛盾。

不管是成功人士还是普通人,生活中都存在着很多压力,我们在重压之下难免做错事。为了摆脱这样的局面,我们必须学会做人,这样就能使我们少了很多后顾之忧。

一个名叫热佛尔的黑人青年,他在底特律的贫民区里长大。由于童年缺乏爱抚和指导,他学会了逃学、破坏财物和吸毒。

他刚满12岁就因为抢劫一家商店被逮捕了;15岁时因为企图撬开办公室里的保险箱再次被捕;后来,又因为参与对邻近的一家酒吧的武装打劫,他作为成年犯被第三次送入监狱。

一天,监狱里一个年老的无期徒刑犯看到他在打垒球,便对他说:“你是有能力的,你有机会做些你自己的事,不要自暴自弃!”

年轻人反复思索老囚犯的这席话,他突然意识到他具有一个囚犯能拥有的最大自由:他能够选择出狱之后干什么,他能够选择不再成为恶棍,他能够重新选择以后的路——当一个垒球手。5年后,这个年轻人成了全

明星赛中底特律老虎队的队员。底特律垒球队当时的领队马丁在友谊比赛时访问过监狱,由于他的努力使热佛尔假释出狱。不到一年,热佛尔就成了垒球队的主力队员。

这个青年曾陷于生活的最底层,曾做错了无数件事,并且已经沦为阶下囚,这时的他完全可以推脱说:“我做了太多错事,这已成定局。现在我在监狱里,我能选择什么呢?”灰心失望和破罐子破摔也未尝不可。但他却说:“我能够做出决定。”结果,他痛改前非,不再重复以前的错误,最终给自己的人生交了一份满意的答卷。

今天的人们,更加关注那个在垒球场上英姿飒爽的热佛尔,而他年轻时做的错事,却很少被人提起,即使是提起,也是作为知错能改的典范而被人们津津乐道。

所以说,不怕做错事,因为我们还有足够的时间去改正,且很快就能改正。一旦改正了,便没有人再去计较你曾经的错事。做错事,只是影响一时,但是,如果做错人了,则会影响你一生。

脉力西点

聪明人做事讲究法,而智慧人做事讲究道。法就是针对事情的解决方案,道则是从哲学的理论出发,由做事追溯到做人。其实人生的根本问题就是怎样做人,只有解决了做人的问题,才能使做事更加稳妥。只要学会了做人,做事也就水到渠成了。

要互惠互利,切忌“吃独食”

在人与人的交往过程中,常常会出现分派不均匀的事情,出现了一方受益、一方吃亏的现象。真正的人际交往应该建立在彼此互助的基础上,如果一方“吃独食”必定会使另一方受损,相信没有人愿意跟这样的人合作。

汤姆逊先生是报社的主编,他非常有才气,做起事来雷厉风行。自从他上任以来,报纸的销量稳定增长,老板对汤姆逊先生的工作非常满意,接连给他加薪。可是几个月过后,汤姆逊的日子不好过了。每当他策划一个方案,他的下属总是拖很长时间才完成工作,而且质量也不能让他满意。如果他追问下属完不成的原因,下属就支支吾吾,不置可否。不但如此,公司里其他员工也都有疏远他的倾向,弄得汤姆逊十分被动。

过了一段时间,他才领悟到为什么会变成这种状况。原来他在公司的业绩上把功劳据为己有,领导只给他一个人加了薪水,并提出了表扬,而他所在部门的员工则没有得到任何奖赏。虽说汤姆逊的方案是业绩提升的主要原因,但是员工也为此付出了很多,不但工作量加倍,还影响了正常的休息时间。而当出现成绩的时候,却没有归给他们一点功劳,他们的心理怎能平衡?

其实,当有利益或荣誉的时候,每个人都应该学会把这些与他人共同分享。因为没有什么成绩是能够凭借一己之力取得的,你把利益和荣誉归为己有,无形之中就窃取了他人的利益和荣誉。久而久之,人们就不会再和你来往了。

美国有一家日化公司,自从成立以来利润成倍增长,公司上下团结一心,企业凝聚力和竞争力都让人不可小视。后来有关人士研究发现,该公司取得这样的成绩是因为公司建立了利润分享制度,就是把公司每年赚到的钱按一定比例分给公司的每个员工。公司的这一决定大大提高了员工的工作热情,每个人都奋勇争先,那些普通的生产线上的员工还为公司的改进提出了不少好点子。因此,公司的产品质量不断得到提高,竞争力也随之提升。

西点对学员的教育方针就是:人与人之间最重要的就是有福同享、有难同当。利益当头,如果据为己有就会遭人愤恨,导致众叛亲离;如果拿出来和大家一起分享,就会得到更多人的支持。大家齐心协力创造价值,共同分享,才是一个人的长久生存之道。

制作人洛佩斯和女明星凯瑟琳签了一个一年50万美元的合同。合作一年后,凯瑟琳向洛佩斯要她应得的报酬,但洛佩斯当时手里没有现金,原来他把挣得的钱都做了投资。

凯瑟琳非常气愤,想一纸诉状把洛佩斯告上法庭,但是后来她没有这么做,而是采取了一个非常温和的做法。她找到洛佩斯,对他说:“我们都是在娱乐界有着理想和追求的人,为什么不能彼此愉快地合作呢?如果我把你告上法庭,你可能会有相当长的一段时间不能工作,那么你的损失也将是很大的。如果让你现在全部付清我的工资,对你也有一定的难度。不如这样,你把这50万美元分10年付清,每年付给我5万美元。这样你的资金也周转得开,我也拿到了我的报酬。”洛佩斯欣然同意了 this 提议。结果凯瑟琳省了一笔法律诉讼费,而洛佩斯也免了一场牢狱之灾,双方皆大欢喜。

脉力西点

在与人交往合作中,一定要平衡好利益的分配。把利益都揽到自己手里,只能导致大家都离开你,无疑是一种自绝后路的愚蠢行为。若是能够彼此照顾,给对方赢得合理的利益,就能加强彼此间的合作,使每个人都从这种合作中不断获得利益。

人在屋檐下，低头不丢人

人生在世，不会总是一帆风顺的。当人生遭遇逆境的时候，我们要懂得放下骄傲的心，用包容和忍耐去面对周围的环境。俗话说，识时务者为俊杰。所谓俊杰，也并不是专指那些纵横驰骋如入无人之境、冲锋陷阵无坚不摧的英雄，而应当包括那些看准时局、该屈就屈、该伸就伸的处世者。

富兰克林年轻时十分心高气傲，走路喜欢高昂着头，一副唯我独尊的样子。有一次，他去拜访一位德高望重的老前辈，刚进门，就狠狠地撞在了门框上，他“哎呀”一声就赶紧用手去揉撞伤的头部。出门迎接他的老前辈看到他这副样子，不紧不慢地说：“你得到了访问我的第一个收获，那就是一个人要想平安无事地活在世界上，就必须学会低头。”

富兰克林把老前辈的话记在心里，并列为一生的生活准则之一。学会低头让他得到了人生更大的收获。后来他功勋卓越，成为一代伟人。

这个故事也告诉我们一个简单而实际的道理：做人不可无骨气，但做事不可总是仰着高贵的头。

每个成功人物的背后都经历过各种波折。如果越不过这些波折，就要承受永远的失败；忍得一时痛苦，坚持不懈地朝前走，才能有成功的希望。

老汪是一家电器公司的总裁，因为经营不利，他的企业有了很多亏损。老汪在其他行业都有投资，但是在他主要产业失利的时候，他投资的其他项目并没有给他带来什么帮助，反而加剧了他的亏损。最后，老汪走投无路，只好向银行申请破产。

就这样,老汪由一个叱咤风云的商海成功人士,变成了一无所有的穷光蛋,那种滋味是非常难受的。但是他不能就这样倒下去,他还有妻子、孩子等着他去养活,还有父母亲人的责任在他的肩头,所以他顶住了这一切压力,决定积极乐观地生活下去。

眼前他面临的最大问题就是要挣一些钱供应家庭的生活,而赚钱最快的方式就是做推销员。以前他也是因为这个工作而挣到了第一桶金,从而逐渐地开创了自己的事业,而现在似乎一切又回到了原点。更糟糕的是,他已经过惯了养尊处优、发号施令的生活,重新要做卑微的工作,这种转变太难了。

老汪没有被这种心态打倒,他决定放下老板的架子,重新做一个卑微的小人物。然而真正实施起来却很不容易。有些客户与他交谈时心里很不高兴,心想一个小小的推销员怎么看起来比我的谱还大呀,因此没有订他的单。有些客户还是老汪以前的员工,冷嘲热讽的话也会时不时地冒出一两句,老汪也都忍耐下来并不发作。

就这样,凭着艰难的推销工作,老汪使家庭的生活维持了正常,没有因为事业的倒塌而使家庭受牵连。两年之后,老汪又有了一些积蓄。而他原来投资的几家企业也都相继有了良好的运转,他的资金又多了起来。他重新联系原来的合作伙伴,又开了一家电器公司,成功地走出了人生的低谷。

能在矮檐下低头的人常会被愚昧、浅薄的人耻笑——因为这些人只看到表面,看不到事情长远的发展。而智慧的人不会嘲笑在矮檐下低头的人。相反,他们会对这个人肃然起敬。因为他们知道,只有志存高远的人,才能拥有这样的胸怀。

脉力西点

做人一定要低头:目的是为了让自己与现实环境有和谐的关系,把二者的摩擦系数降至最低,这是做人的一种权变,更是最高明的生存智慧。

口不择言后患无穷

如果你在路上行走的时候突然有人问你：“你会说话吗？”你一定觉得这人可笑，一定有点不正常。只要是正常人，说话谁不会？可实际上问题并没有那么简单。

一剃头师傅家被盗劫。第二天，剃头师傅到主顾家剃头，愁容满面。主顾问他为何发愁，师傅答道：“昨夜被强盗将我一年积蓄劫去，仔细想来，只当替强盗剃了一年的头。”主人怒而逐之，另换一剃头师傅。这师傅问：“先前有一师傅服侍您，为何另换小人？”主人就把前面发生的事细说了一遍。这师傅听了，点头道：“像这样不会说话的剃头人，真是砸自己的饭碗。”在寿宴上，客人同说“寿”字酒令。一人说“寿高彭祖”，一人说“寿比南山”，一人说“受福如受罪”。众客道：“这话不但不吉利，且‘受’字也不是‘寿’字，该罚酒三杯，另说好的。”这人喝了酒，又说道：“寿夭莫非命。”众人生气地说：“生日寿诞，岂可说此不吉利话。”这人自悔道：“该死了，该死了。”有一人请客，四位客人有三位先到。这人等得焦急，自言自语道：“咳，该来的还没来。”一客人听了，心中不快：“这么说，我就是不该来的来了？”告辞走了。主人着急，说：“不该走的又走了。”另一客人也不高兴了：“难道我就是那该走又赖着不走的？”一生气，站起身也走了。主人苦笑着对剩下的一位客人说：“他们误会了，其实我不是说他们……”话未完，最后一位客人也走了。你看，说话是简单的事吗？如果我们说话时不加检点，就可能伤人败兴，引起误解，惹怨招尤。我们要注意说话的场合、对象、气氛，不要随意就

说。像有些人去菜市场,问卖肉的:“师傅,你的肉多少钱一斤?”或饭馆服务员上一盘香肠,说:“先生,这是你的肠子。”这类生活中的笑话,一个不留意就会对你的人脉网造成裂痕。

明人吕坤认为,说话是人生第一难事。像上面所说的情况,还不是太难的。只要注意语言修养,慢慢就会改善我们说话的纰漏和不足之处。说话难,最要命的就是说真话、说实话太难,比如秦朝时赵高擅权,想篡秦,又恐有人不服,于是这日在朝廷上拉上一只鹿来,对秦二世说:“我献给陛下一匹马。”二世笑着说:“丞相错了吧?怎么把鹿说成了马呢?”赵高便让朝中众臣评论他与二世谁说得对。左右有的沉默不语,有的为奉迎赵高便说是马,也有的说是鹿。后来,那些说是鹿的人都遭到赵高暗中陷害。你看,说话是不是难事?有时还和身家性命都紧连着呢!

一位贵妇人牵着她的爱犬上了公共汽车,她傲慢地对售票员说:“我给狗买一张票,让它也像人一样坐个座位,行吗?”对这无理的要求,售票员回答:“可以,不过它也得像人一样,把双脚放在地上。”春秋时,齐国的晏子经常劝谏齐景公。一次,齐景公的一匹爱马暴死,齐景公大怒,命令手下把养马人用刀肢解。这时,晏子刚好在齐景公身旁,见刀斧手持刀而进,便问齐景公:“尧舜当年肢解人时,从谁的身躯开始的?”齐景公忙顾左右而说道:“从自身开始。”于是下令不肢解养马人。他听出晏子是在委婉地批评他,他又不愿赦免养马人,就说:“把他下狱吧!”晏子说:“好,但先让我代您说说他所犯之罪,这样才能让他心服。”齐景公说:“可以。”晏子就开始历数养马人三大“罪状”:“国君让你养马你却把马养死了这是死罪之一;死的是国君最喜爱的马,这是死罪之二;你让国君因为一匹马而杀人,百姓闻知,必定怨恨国君,邻国闻之,必轻视我们的国家,这都是因为你使马死了造成的,你当死罪三也。来人,将其下狱!”齐景公明白了道理,说:“把养马人放了,不要因此伤害了我的仁政。”说话讲求一些技巧,这是我们需要学习的,但这并不意味着我们可以放弃原则,指鹿为马,曲意逢迎。如果违心地说话,那技巧就变成了恶行。崔永元说得好:“也许有一天我们会讨论技巧,我们用酒精泡出了经验,我们得意地欣赏属于自己的一份老练时,发现我们丢了许多东西,那东西对我们很重要。”

售票员和晏子很会说话,但前提都是坚持了原则,我们不能为技巧而牺牲原则和人格。说话这事,孩子不会觉得难,怎么想就怎么说,只有大人们觉得是道难题。在人们知道左顾右盼,思前想后,知道掂量和玩味的时候,孩子们的词典里还没有这许多词汇。那么,如果我们实在想说,如鲠在喉,不吐不快,又不知道该怎么说时,怎么办?崔永元出了个主意:那就实话实说,就像来自德国的教练施拉普纳对中国足球运动员说的:“当你不知道该把球往哪儿踢时,就往对方球门里踢!”这是解决说话难的最终办法,也许我们会因为实话实说而得罪一些人,会给自己带来一些麻烦,但我们说了,得到的是良心的安宁,我们无须后悔。

脉力西点

说话不能放弃原则。诚实、正义是高尚的品格,绝对不能指鹿为马,曲意逢迎,道听途说,自圆其说,如果违心地说话,那就变成恶行了。也许我们会因为实话实说而得罪一些人,会给自己带来一些麻烦,但我们说了,得到的是良心的安宁,我们无须后悔。今天我们阻止纠正了一些人的错误,也许拯救了这些人,他们明天至少不会犯同样的错误,造成莫大的伤害。

第十三课



结交陌生人,适应陌生环境

西点有这样一句话:“失败者与成功者最大的差别是如何对待陌生人。”失败者认为陌生人是危险、是麻烦,他们对待陌生人敬而远之,保持警戒之心。而成功者则把陌生人看成是资源、是机遇,他们努力去结交陌生人,增加他们的人脉资源,从而增加了自己成功的砝码。

如何在不喜欢的环境中生存

在社会交往中,我们要面对各种各样的环境,而这些环境并不都是我们所喜欢的。人在社会中出现的种种不适应感和烦恼。也大多源于这些环境。怎样在不同的环境中获得人脉,是每个人都需要应对的问题之一。当一个人对环境产生厌烦的情绪时,无非是两种原因:一个是自己的主观原因,一个是环境的客观原因。我们无法改变客观原因,但是只要能改变我们自己,就能对环境产生更好的适应性。

小丁在刚刚走上工作岗位时很难适应,因为她有一个严厉的女上司,不管她的工作做得多么出色,都被上司挑出很多的错误,并加以严厉的呵斥。周围的同事也难以相处,大家有了难做的工作就相互推诿,有了肥差却争得不亦乐乎。公司的分工制度也不是那么明朗,经常是一个问题出现了,却找不到负责人,于是新来的员工便成了替罪羊。小丁对这样的环境感到非常不满。

刚开始小丁的工作还能进行,时间久了自信心就受到了打击,工作起来越来越容易出错,上司的脸色也越来越难看。后来小丁实在是受不了了,感觉上班就像是上刑场一样难熬,于是她去求助于心理医生。心理医生发现她之所以工作越来越差是因为潜意识里的反叛情绪所致。小丁一直在潜意识里觉得上司在有意刁难她,非常不公平,因此她就以这样的方式来对抗上司,于是局面越来越糟。心理医生建议小丁在工作中不要过于关注上司与她交流时的态度,而要关注上司所表达的思想内容。因为不管

上司的态度是多么恶劣,她的要求与批评总是有她合理的一面。只要努力按照上司的标准去做,就一定可以做出成绩来。

于是小丁重新梳理了工作的思路,开始用新的面貌投入到工作中来。渐渐地,她发现原来上司提出的要求都是非常宝贵的经验之谈,以前她只关注到上司严厉的一面,却忽略了工作的内容。从此,小丁的工作有了很大的进步,在年底升职人员名单中,小丁有了一席之地,这都是拜她严厉的女上司所赐。可见,在不喜欢的工作环境中只要转变一下自身的态度,就能收到不同的结果。

当人走向社会时,面对自己所不喜欢的环境是十分自然的。我们不要把这个环境当做是一个不可逾越的障碍,而是要当成我们磨炼的机会。其实每个人的身上都有这样或那样的缺点,要想改掉这些缺点,借助环境很必要。在一个严格的环境中,我们的心智能够受到锻炼,我们能够做到更坚强、更自信、更有耐力。一个人如果始终待在温室里是成不了大气候的,只有到艰苦的地方去磨炼,人才能够走向成熟。

派克是个成功的企业经理人,他的儿子安德鲁让他非常头疼。安德鲁从小生活在经济富足的环境中,缺乏足够的上进心。虽然他非常聪明,但成绩只停留在中等水平,他自己并不觉得有什么不对。此外安德鲁还非常自大,对身边的朋友常常使用讽刺挖苦的口气说话,他的朋友也都因此而疏远他。派克为此感到焦虑,因为儿子如果按照现在的方式走下去,一定会遇到非常大的失败打击。

派克有一个做饮料生意的朋友叫罗伯特,当他知道了派克的情况后对他说:“把你的儿子叫到我这里来吧,我会让他在一个暑假里转变的。”派克听后非常高兴,就把儿子带到了朋友的公司。

罗伯特给安德鲁安排了一个推销员的工作,因为他的公司刚好有一个新的饮料品种要上市,需要大量的促销工作,于是安德鲁就加入了这个促销大军。他对这行没有经验,他的一个同事就帮他在路边支起一个小摊,把饮料摆到桌子上,对来往的人群大声吆喝。安德鲁看着同事吆喝得很起劲,可是他却张不开口,只是坐着等人来主动上前询问,但这样的人他并没有碰到一个。所以,接连几天安德鲁一瓶饮料也没有卖出去。

罗伯特找到安德鲁,询问他的业务情况,安德鲁如实回答,并告诉他说这个工作环境完全不适合他,他应该到一个策划或是管理的部门去发挥一下才能。罗伯特马上就否决了他的提议,说:“如果你连一个推销员的工作都做不好的话,在任何一家企业都不会找到饭碗的。现在马上回到你的岗位上去,做好你的工作。”

安德鲁闷闷不乐地回到工作中去,依然没有什么进展。一天,爸爸来看望他,见他在街边的推销桌后愁眉不展,于是跟他谈了一会儿。后来爸爸说先离开一小会儿,安德鲁以为爸爸是跟罗伯特说要他回家的事,没想到一会儿爸爸回来了,给他买了一个微型小麦克,并说:“有了这个,你吆喝起来更引人注意,好好干吧。”爸爸鼓励地拍了拍他的肩头后就走了。

安德鲁感到很沮丧,看来连回家的后路也没有了,只好在这里硬着头皮干下去。慢慢地他开始学会了吆喝,他有时能够吸引一两个顾客买他的饮料,后来他就放开了胆量,就算遇到熟人也不感到难为情了。和他一起做推销的同事也对他竖起了大拇指。

暑假结束后,安德鲁回家了。他带回了3000美元的可观收入,更重要的是,他变成了一个热情而谦虚的小伙子。在推销员这个艰苦的岗位上,安德鲁学会了克制骄傲,学会了坚持和忍耐。派克终于对儿子露出了满意的微笑。

当我们还未走上社会时,我们都像安德鲁一样以为社会上一定会有一个让自己大展才华的场地。然而,一旦走向社会我们却找不到这样的地方。社会有它的规律和法则,我们只能学会去适应社会,从而才能获得更多的人脉。

脉力西点

在社会存活,首先要学会的就是适应环境,只有适应环境,你才能从中获得更多的人脉。

第一印象决定你的人脉

英国有句谚语:善始者方有善终。第一印象的重要性不言而喻。你与人打招呼的方式、介绍别人或自我介绍的方式很可能决定着以后整个交往的顺利与坎坷。倘若你留给人的第一印象不佳,那么你可能需要花费很大的力气才能弥补缺陷,重新塑造你的形象。有人做过统计,人与人之间关系的好坏 80%取决于第一印象。因此,给人留下良好的第一印象,对构建人脉网是必不可少的。

人们日常交际中的第一印象主要来自对方的外貌、动作、语言、神态等。因此,我们在初次与人见面时一定要注意这些方面的表现。

一个人的外貌是由先天因素和后天因素共同决定的。有人说,30岁以后人要对自己的外貌负责。在30岁以前,我们的外貌受之于父母,一个人内在的性情也很少会反映到外貌上去。而到30岁之后,人的面貌就很容易看出性格的差异。有的人慈眉善目,有的人面貌凶恶,人心里的所思所想都会反映到外貌上去。所以要让我们的外貌被人接受,首先要改变我们的心灵,只有美善的心灵才能为我们带来美善的外貌。

另外,不管你长得是丑是俊,在初次与他人见面时一定要有一个整洁的外表。因为外表整洁意味着这个人有良好的自制力和上进心。如果一个人连自己的外表都邋里邋遢的,更不要指望他办好什么事情了。

小柳是一个名牌大学的毕业生,她去招聘会参加面试,对主考官所提出的一切问题,他都对答如流。主考官对这个应聘者非常满意,连连点头,

面试结束的时候让他回去等消息。于是主考官和身边的助手商议是否任用这个人。助手是位女士,她说:“这个人的态度非常好,专业也应该非常熟练,尽管我听不懂他所阐述的问题,但是有一点让我确信这个人不适合我们公司。在他给我递简历的时候,我看到这个人的十个指甲里都布满了黑泥,与他干净整齐的外表非常不符。透过这一点我可以看出,这个人虽然可以在许多工作上取得成就,却不注重细节,将来很可能在一些小问题上给公司带来损失。”

听完助理的话,主考官点点头,于是取消了自己原来的决定。因为指甲缝里的一点泥而失去了一份工作,这样的结局是让人惋惜的,由此也证明了干净整洁对第一印象是多么重要。

一个人的动作对第一印象也有非常大的影响。动作最能反映一个人的性格:活泼的人动作灵活,暴躁的人动作迅速,温柔的人动作轻盈缓慢。常有长辈教导我们,要站有站相,坐有坐相,就是为了强调我们的动作。

在与陌生人见面时我们的动作要得体大方、沉稳有力。动作太多容易给人轻浮的感觉,太少又显得木讷,所以要把握好这个度。我们可以参照很多社会中成功的人士,他们站在人群中总是彬彬有礼、举止得体。

在这方面做得最好的就是西方国家的政坛人物,例如现任美国总统奥巴马就是一个很好的例子,他在竞选期间得体的举止为他加了不少分。他在演讲的时候,只是用一些简单的手势加以渲染气氛,动作毫不夸张。即使是大选结果揭晓的时候,他也只是和家人拥抱庆祝,并没有手舞足蹈。所以说,一个人得体的动作是展现个人魅力、获得他人信赖的重要方面。

与人初次见面时语言也是非常重要的。一个注重形象的人就不得不注重语言,与陌生人见面时我们最好能够用一两句话拉近彼此的距离。最能赢得别人好感的言语要做到吐字清晰、语速适中、声音浑厚。也许大家都看过金庸的一些访谈节目,即使你没有读过金庸的小说,没有看过根据他小说改编的电视剧,也会很快被这个人吸引,因为他的语言足以表现出他的学者风范和渊博的学识。金庸说话音调不高,却吐字清晰,极富亲和力,与这样的人谈话不但能收获智慧,更是一种享受,怎么能不吸引人呢?因此,我们在与陌生人交往时要效仿这样的言语,才能赢得对方的认可和

好感。

除此以外,一个人的神态也能对他人产生很大的影响。神态受很多方面的影响,其中心理状态影响最多。当一个人心理平稳的时候,他的神态也镇定自若;当一个人心理受到刺激的时候,他的神态也是慌张无措的。因此与陌生人见面时我们要调整好心理状态,尽量不要在心理不稳定的时候去会见陌生人,因为他们会敏锐地察觉到我们的状态,从而给我们定下不好的判断。如果你在心理因素不好的情况下一定要与陌生人见面,那么就要学会调整好心理状态。一个善于调节心理的人,常常也能够做出一番大事来。

建立良好的第一印象,我们就掌握了与陌生人交往的王牌,为日后的相处与合作打下了坚实的基础。但是同时我们也要认识到,没有人能给所有人留下良好的印象,所以一定有一些人对你的第一印象不满意,这是很正常的。不必在这些人身浪费时间,你要把时间花在那些值得交往的人身上,这样才能赢得更多的人脉和收获。

脉力西点

在人际交往中,人们历来都很重视给对方留下良好的第一印象。这是因为给人的第一印象对一个人形象的形成起着先入为主的作用。良好的第一印象,既是一张最好的社交名片,又是一张最权威的介绍信,她会让你的人脉更加充实。

陌生人也会变成你的贵人

很多人不习惯和陌生人交流,认为这样就可以免去生活的很多麻烦。然而,这样做是非常错误的。我们可能因此失去了很多良师益友,也可能错过很多机遇之神。主动结交陌生人,才会为我们搜集到这些宝贵的人生财富。

美国石油大王约翰·D·洛克菲勒曾说过:“我愿意付出比得到任何其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”如果能做到“人人为我所用”,就会如虎添翼,一顺百顺。即使萍水相逢的陌生人,也有可能成为我们的贵人。

鲍勃在一家酒店做前台服务员,每天接待那些前来酒店住宿的人。他为人和蔼可亲,因此人们都非常喜欢他。有一天,酒店门口来了一对老夫妇,站在门口并不进来。鲍勃认为这对老夫妇一定有什么难以开口的话要对他说,就跑出去询问。老夫妇对他说他们只是在这里待一会儿,并没有什么事情,于是鲍勃就回去了。过了一会儿那对老夫妇还没有走。于是鲍勃搬出去两把椅子,请老夫妇坐下,免得因久站而劳累。老夫妇礼貌地对他表示了感谢。

后来那对老夫妇被一个开着高级轿车的年轻人接走了。不久后就有人来找鲍勃,说他是那对老夫妇的儿子,现在他的企业里需要一个诚实可靠的人做高级主管,而老夫妇向儿子推荐了鲍勃。就这样,鲍勃从一个名不见经传的服务员,变成了一个大型企业的主管。

是的,能够主动结交他人的人,常常能够获得意外的好运。如果对陌生人视而不见,这些好事就永远也降临不到你头上。

杰克最近生意很糟糕,股市情况又不太好,他的人生陷入了一种走投无路的境地。正处于这个关头的杰克收到了一封信。杰克感觉很奇怪,这是一位总裁写的信。信中说,这位总裁愿意把公司三分之一的股权转让给杰克,并聘杰克做公司的终身法人代理。

杰克不相信天下真有免费的午餐,但是还是照着信上提供的地址找了过去。总裁见到他就问:“你还记得我吗?”杰克很茫然。这位总裁给杰克讲了自己与杰克相识的经过:

9年前,杰克到移民局排队办工卡。杰克听到工作人员对前面的人说:“你的申请费还差60美元。”但是,如果这个人今天拿不到工卡,他就找不到雇主了。杰克看那人确实有难处,就拿出60美元给了那人。

杰克没有想到,9年后,只和自己一面之交的陌生人发达了,他成了某著名公司的总裁。这位总裁闯荡了9年,经历了很多艰难困苦,但是他一直保持着积极乐观的态度。因为正是杰克让他明白这个世界是充满爱心的。

生活或者工作中,我们都会得到陌生的人给我们的帮助。也许,他们给自己的帮助很少,却能给自己的命运带来转折。佛说一切皆有因缘,也许今天他们是陌生人,明年他们就有可能是我们的贵人。如果我们能像杰克这样善待陌生人,我们也会像杰克这样得到丰厚的回报。

当我们把自己封闭在一个小圈子里,永远不和陌生人交往时,就会让生活陷入枯燥无聊的循环当中,失去了生活本该有的色彩。电影《向左走,向右走》曾经风靡一时,故事由两个从不和陌生人交流的男女偶然相遇开始。他们住在这个城市里,是同一个楼里的邻居,每天坐相同的地铁,在同一家餐馆吃饭,却因为各自的封闭性格而孤独地生活在这个世界上。他们偶然相遇彼此吸引,之后又失去了联系。就当他们决定放弃这段感情时,奇迹出现了:地震使他们所住的房间的墙壁倒塌了,他们终于又再次相遇,有情人也终成眷属。

这是一个优美的爱情故事,也是一个人际沟通的悲剧。我们在这个社会生存,每个人都会为自己的心灵筑起一堵墙。我们用这堵墙保护自己

的心灵不受他人侵害,但也同时挡住了他人的关爱和友谊,也挡住了生命中美丽的机遇。

脉力西点

学会主动与陌生人沟通,是我们新生活的开始,是人脉积累的必要条件。相信在这个充满陌生人的社会中,我们会用自己的主动和热情争取到成功的事业与生活。

以貌取人会害了你

有句老话说得好:人不可貌相,海水不可斗量。告诉我们要用平等的心态看待我们身边的每个陌生人,相处久了再对那个人做出正确的判断,这样才不会误事。

然而很多人都犯了以貌取人的毛病,他们常常认为穿着昂贵的就一定是富商贵贾,对穿着寒酸的人就不予尊重和理睬;认为外表俊秀的人就一定是道德高尚的好人,外表丑陋的人一定心怀鬼胎,于是就躲得远远的。

万事都没有绝对,有时候人的外表是反映了一部分真实的情况,但不是所有的真实情况。有些人看待陌生人就完全根据外表,结果导致了很难堪的局面。

有一次,比尔·盖茨带着他手下的人到中国办事,下了机场先来到下榻的酒店。酒店的管理人员看到来了很多外国人,穿着打扮很不凡,都热情地予以接待,给这些西服革履的人安排了住处。正在这时管理人员接到总裁的

电话,说是比尔·盖茨很快就来酒店下榻,要他们好好招待,不能怠慢。

管理人员马上就意识到刚才这些外国人一定是比尔·盖茨和他的团队了,于是赶忙从那些他们招待的人里寻找比尔·盖茨,但是怎么也没找到。后来他们发现大厅里还有一个人坐在那里,有的人认出来,那不就是比尔·盖茨吗?于是管理人员赶忙给比尔·盖茨安排了住处并且赔礼道歉。

在国外,很多知名人物的穿着都不是很讲究,比尔·盖茨就是一例。他经常穿着一条牛仔褲就出席会议,平时所穿的也都是普通的休闲服。所以服务员以为这样打扮的人一定是个普通的小人物就没有理他。而比尔·盖茨的保镖各个身着名贵服饰,气度不凡,于是受到了酒店的热情接待。由此可见,凭外表看人是多么错误的观念。

很多到过美国的人都说这个国家的人并不十分注重外表,穿着也很随便普通。刚到美国的中国人一定会被人一眼看出来,因为他穿得太好了,与周围的人形成了鲜明的对比。

有个在美国居住多年的人要把他在国内的父母也接到美国去,父母问他说用不用买一些好衣服,免得让外国人瞧不起。他说不用,美国人平时都穿得很普通,你们就把平时常穿的衣服带过来就行了。后来父母到了美国一看,儿子果然没有说错。大街上到处都是穿着夹克衫、牛仔褲的人,很少有人穿着名贵的西装。于是,老人也安心地穿起平时的衣服来。

一个真正自信的民族是不会用表面的华丽做装饰的,同样,一个自信的人也不会去过分修饰外表。外表只能吸引人一时,而内在的美德和智慧才是一个人真正值得注意的。有些人不去留心观察人的内在,只看到对方外表所传达出来的信息,结果吃了大亏。

小雨在网上认识了一个自称贵族后裔的网友,这个人说他现在手里有很多祖上留下来的文化遗产,十分值钱。但是因为是先祖的遗物,所以他不敢变卖。那个网友又给小雨讲了很多他们祖宗的事情,让小雨感到非常好奇。

经过一段时间,他们觉得有必要彼此见个面,于是约好了地点。在见面那天,小雨先到了。不一会儿她就看到一辆白色宝马开到了见面的地点,里面走出一个英俊潇洒的年轻人。他们手里都拿着一张报纸做信号,

于是小雨把手里的报纸扬了扬,那个网友欣然走了过来。

刚一见面,小雨就被这个人的风度深深地迷住了,这个人举止不凡,透着贵族的儒雅和尊贵,小雨非常庆幸能够认识这样一个贵族后代。

因为这一次碰面给小雨留下了深刻的印象,于是他们很快由普通的网友发展成无话不谈的知心恋人。小雨因为有这个男朋友而无比自豪,经常向他人夸耀此事。

后来,这个网友说要开办一家公司,手里缺10万元钱,让小雨先帮他垫一下,等他说服了父母卖掉祖宗留下的遗物,再把她的钱还上。小雨想反正这个人家里有钱,应该不用担心钱不还给她,于是很痛快地就把钱借给了这个人。之后,这个网友又以各种借口从小雨那里借走了40万元,却从来没有提过还钱的事。

因为那个人迟迟不还小雨的钱,小雨就有点着急了,催促他一两次,他都以父母不同意变卖遗物为由挡了回去。之后小雨觉得这样不行,她的钱不能就这样一去不回,就多次催促朋友还钱。谁知不久后那个贵族朋友从网上彻底消失了,打电话也不接,小雨没办法只好报警。

经过警方几个月的搜索,终于把这个在网上多次诈骗的惯犯捉拿归案。原来他根本就不是什么贵族后裔,只是一个普通的打工者,因为嫌打工赚钱少,就想起了这样一个“致富”的行当。被他骗过的人多达十几个,小雨就是其中之一。

仅仅因为相信了陌生人的外表,就把几十万的现金借给别人,这样惨痛的代价值得我们去借鉴。我们也要多关注一个人内在和真实的情况,不要被表面的现象所迷惑。

脉·力·西·点

以貌取人不但会使真正值得尊敬的人受到冷落,也会让一些心术不正的人有可乘之机。更重要的是,对我们自己的生存和发展会带来不利的影响。所以,接触陌生人时一定不要被以貌取人,要关注对方的真实情况,才能真正得到值得交往的朋友。

第十四课



让自己成为一只“绩优股”

人生就像一只股票,随时都有可能会跌,可掌控性实在太小。但是,只要用心经营都会增值,至少能够保值,所谓一分付出总有一分收获,上帝是不会辜负有心人的。努力让自己成为一只增值的潜力股、绩优股吧。

让自己变得更有价值

在社会生存我们的价值体现在哪？西点给出这样的答案：被人利用的价值。有些人也许觉得这种观点有点难以接受，其实这正是一个人在人际网中存在的本质原因。

俗话说：“穷在闹市无人问，富在深山有远亲。”一个人如果没有被别人利用的价值，他是无法在人际网中站住脚的。人际网中讲究的是平等交换，只有你与对方的层次相当，才有交往的理由和条件。因此，要想在社会中保留一席之地，你必须建立你被利用的价值。

小韩和小曹在同一时期到公司去上班，他们都从名牌大学毕业，因此非常顺利地就找到了一家规模很大的公司。这家公司是搞网站业务的，小韩和小曹担任网页管理的多种工作，还负责为网页的专栏采访一些社会上的知名人士。小韩对这样的工作很不以为然，觉得太简单了，在大学里学的内容没有几样是用得上的，因此就有了另谋高就的打算。但是因为公司的薪水比较高，所以就留了下来，把剩余时间都用于学习电脑知识。

小曹的看法和小韩不同，他认为这家网站有很大的发展潜力，只是目前还有一些工作不完善，因此发展出现了瓶颈。于是他开始积极地熟悉工作的各项业务，从网页管理到栏目的制作，他一点都不敢马虎。后来他发现网站的点击量有相当一部分来源于名人的采访专栏，于是他就对这个专栏重视起来。他学习了各种人物采访的特点，将他人的长处巧妙地融入到自己的采访中，并根据自身的特点设计出一种睿智、幽默的采访风格，

得到采访嘉宾的大力配合,并获得了网页浏览者的认可。

一年之后,小曹因为业绩出色而获得了公司的提升,薪水翻了几倍。小韩呢,却因为工作上业绩平平,领导还几次发现他在上班时间并没有做公司相关的工作,而是把时间用在自己的事情上,因此辞退了小韩。小韩虽然在上班时间里学了不少电脑知识,但是没有找到一家能够应用这些知识的公司,他的工作还是停留在初级阶段。

一个人生存的先决条件就是能够为他人带来所需要的,能够被他人所利用。小曹看清了企业需要一个好的栏目制作人这一点,于是加强这方面的功力,终于获得了成功。而小韩则看不到这一点,他没有着重培养自己被公司利用的价值,因此惨遭淘汰。

我们每个人都是如此,如果不建立起被利用的价值,我们就会在社会中无处安身。没有人愿意理我们,也没有人愿意与我们合作。

韦德曾经是一个一文不名的流浪汉。他每天都在广场上的座椅上闲坐,希望有一天能够交上好运,得以进入上流社会,可是这个想法对他来说却是遥不可及的。

有一天,一位先生在公园里和他的孩子打棒球,突然他心脏病发作。他的孩子眼看着爸爸痛苦地倒在地上,不知道该怎么办才好。韦德看到这一切,连忙跑过去,把那位先生背到车上,及时送到了最近的医院接受治疗。

那位先生的病很快就康复了,他问韦德有什么要求。韦德说他很想进入娱乐界,认识和接触那些显赫的人物。这位先生说 he 倒认识一个很有名的演员,这个演员正需要一个司机,问韦德能不能胜任这一角色。韦德有点为难,因为他年轻时学过开车,但是并不熟练,也没有取得驾照。他把这一情况如实说了出来。“没关系”,那位先生说:“但是你要现在就去学好驾驶技术,并且取得驾照。因为你如果不能为别人做点什么,你是无法进入任何一个领域的。”

于是韦德花了3个月的时间,学习了全面的驾驶技术并取得了驾照。之后,他经过那位先生的介绍很快成为一个知名演员的司机。他从这样一个小小的职务做起,不断去发觉自己身上有哪些可以被人欣赏的价值,并把这些价值应用到实际中去。不久,他就成了一名在娱乐界非常受欢迎的

人物。每个明星都愿意与他合作,因为他总是留心他人的需要,并不断加强自己可能被别人利用的一些条件。

建立起你被人利用的价值,你就在成功的路上迈出了第一步。需要你的人越多,你就有越多的生存空间和越大的成功几率。那些成功的人物无一不是人们所需要的人。所以,从现在开始你要留心他人的需要,建立起你被人利用的价值。

脉力西点

要想获得人脉,就要努力让自己变得有价值,素质决定人生高度。这就需要在困苦的时候咬牙坚持,在孤寂的时候耐心等待,相信只要你足够锋利,终会锋芒毕露;要容忍被别人利用,别人看重的永远是你的利用价值,如果孤芳自赏,那只能被永久的埋没;要善于捕捉机会,只有马上行动,成功才有可能和你相遇。

小心倦怠情绪害了你

在同他人交往的时候,一定要注意自己不能带有倦怠情绪。因为带着倦怠的情绪与人交往是非常不尊重人的,别人会以为你的倦怠情绪是他引起,从而变得不愿和你交往。

积极的精神状态能够感染人,也能够体现你与人交往的诚意。在很多

外资企业中,我们一进去就会被员工们积极的精神状态所感染,那些人总是精神抖擞,面带灿烂的微笑。与这些人交往,你会体会到阳光般的热情。为什么这些员工能够保持这样的精神状态呢?因为他们懂得,只有自己充满活跃的热情,才能去感染其他人,才能增进友谊的发展,才能促进合作的成功。也许他们上班前刚刚和家人吵了架,也许他们最近的生活遭遇了大麻烦,也许他们的身体有些病痛,但是一旦面对他人,他们就会把自己的倦怠情绪收起来,给人带去最光鲜亮丽的一面。

小艾是保健品公司的一名推销员。她长得高挑漂亮,说话也口齿伶俐,非常适合做推销员的工作,可是她的业绩在公司一直处于中下等的水平,这让她感到很沮丧。最近因为公司的运营出现了一些困难,所以公司把推销员的销售标准提高了50%,大部分推销员都通过努力完成了目标,只有小艾还在原来的水平上。为了帮助小艾提高销售业绩,公司派了一个有丰富推销经验的业务员晓晨帮助她。

晓晨和小艾一起跑了几家潜在客户,发现小艾在产品表述和推销技巧上完全没有毛病,唯一的缺点就是她在与客户交流的时候,明显缺乏足够的积极性,总是一副疲倦的样子。她这样的精神状态让客户心理产生了一定的不满,因此很多人没有当场与她达成交易。客户总是说:“我再考虑考虑,然后给您回复。”基本上这样的答复就意味着推销失败了。

晓晨将他的这一看法委婉地告诉了小艾。小艾这才意识到她与人打交道时是有那么一点倦怠的情绪。小艾这个人性格比较悲观,所以很多生活上的不如意就不自觉地带到了与人交往中。

认识到这个错误后,小艾就开始努力转变她的状态。每次去见客户,她都努力调整自己的精神状态,不让自己有一点倦怠情绪流露出来。她还报了一个舞蹈班,让自己经常运动运动,这样更能驱走精神上的倦怠。经过一番努力后,小艾的销售业绩得到了提升,不但完成了公司的任务,还超出了不少。在年末发奖金的时候,小艾得到了比去年多一倍的数额。

我们常说外向的人容易处理好人际关系,获得他人的友谊,而内向的人常常表现孤僻,被人冷落。其实出现这种差异在很大程度上来源于倦怠情绪。内向的人经常表现出这种倦怠情绪。他们性格敏感,稍微遇到一点

挫折便灰心丧气,身心疲惫。而外向的人常常能够从容地应付各种困境,无论在什么样的情况下他们都能以最饱满的精神状态面对别人,这样的人怎能人缘不好呢?

倦怠情绪是与人交往的一大障碍,如果你不能克服自身的倦怠情绪,你将很难积累人脉资源,也很难获得事业的成功。

赶走你身上的倦怠情绪方法有很多,可以进行一些体育活动,也可以听音乐、看电影等。倦怠感常常来源于精神压力,最后发生身体状态的改变。所以,无论是通过身体调节还是精神调节,我们都能克服生活中的种种倦怠感。饱满的精神状态有时会形成一种习惯,当你养成这种习惯时,就能游刃有余地面对任何问题。

脉力西点

倦怠情绪,是一种职业心理现象,是人们对工作不满的一种消极心理抵抗。虽然是一种本能的心理反应,但对个人来说还是危害不小的。它会让人的内心长期处在疲惫状态,这就是所谓的心累。如果不及早克服这种消极情绪,会让你的人脉网出现裂痕。

好口才才有好人缘

现代社会是个非常注重口才的社会，口才运用得最多的地方就是美国。在美国很多人的成功都是来源于口才，因此也有人称美国现在是脱口秀时代。人的嘴巴可以用来吃饭，也可以用来说话，饭人人都会吃，能够讲好话的人却不多见。

西点一位毕业生曾说过：“一个人能够面对多少人，就表示他的成就有多大。”是的，一个人的口才常常与他的成就成正比。无论是政治家、军事家、外交家、艺术家，他们之中的成功者都有着超凡的口才。一个人若是具有非凡的口才，常常能够使人另眼看待，从而交上好运。

口才的好坏常能反应一个人素质的高低。口才好的人，不仅能说、会说，还能言之有物。口才才能反应一个人的应变能力，当情况陷入僵局时，好口才常常能够替你解围。

良好的口才能够给人带来成功的机会，能够让人化解尴尬的局面。有些人却觉得只要自己心地正直就可以了，不用再去管口才的问题。其实这种人在生活中也有不少，他们心眼很好，却经常办坏事，原因就是“不会说话”。

有一个人到朋友家参加婚礼，新娘子是个苗条漂亮的人，当她敬酒的时候，大家都说些祝福恭维的话。等到给这个人敬酒的时候，他说：“现在的人都愿意把自己弄得非常苗条，苗条虽然看起来美，却不利于身体健康。太瘦的人免疫力不好，很容易得病。而且在古代还有纤腰薄命的说法……”在这样喜庆的场面中，这个人的话让大家都非常扫兴。还好新郎知

道这个人向来不会说话,也就没有责怪。

又过了一段时间,这个人又去参加一场同学的聚会,席间同学们提到老师,都说老师比从前胖了许多,这个人又开始发表议论说:“中老年人发胖很容易引起中风,咱们的老师现在没事吧。”这话传到老师的耳朵里,老师自然十分生气,本来打算推荐他到朋友的公司去任职,结果也因此打消了这个念头。

人们常说:“会说话的人说得人笑,不会说话的人说得人跳。”我们不要小看口才的力量,它可以使我们成就辉煌的事业,建立丰富的人脉,也可以彻底毁掉我们。所以,若是想成功就一定要练就一副好口才。

脉力西点

构建人脉网口才才是关键。社会交往,能言善道朋友多;人际沟通,口才精妙得人心。知识使人变得文雅,口才使人变得机智,而社会交际则使人变得完整。如果你想让自己高雅、机智和完善,那就先从交际口才学起吧。

用幽默赶走尴尬的困扰

在生活中,我们都曾有过大大小小的烦恼,这些烦恼往往使我们的心理失去平衡,或满腹牢骚,或闷闷不乐,或大发雷霆……此时,我们最需要的是有一股均衡或者振奋的力量,那就是“幽默感”。

幽默是破除尴尬的良方。生活中不乏这样的人,品行端庄,为人朴实,但他总是一本正经,没个笑脸,让人觉得枯燥无味,可敬而不可亲。富有幽默感的人就不同了。他们不但愉快地做事,更能愉快地说话,走到哪儿,欢乐就散布到哪儿。有幽默感的人,必然是感觉敏锐的人,心理健康的人,也必然是笑颜常开的人,胸襟豁达的人,别人乐意与之交往、与之亲近、与之为友的人。这里面,性格乐观,胸襟豁达很重要。一个悲观厌世者当然不懂得幽默,一个心地褊狭之人也与幽默无缘。苏东坡是一个可敬、可爱又可亲的人,他总是把自己的所见所闻化成幽默的语言,传达给周围的人,制造欢乐的气氛,在嬉笑之余,又使人们回味和深思。有一次御史台的官僚们拿苏东坡的诗断章取义,无根据地分析,硬说他讽刺朝廷,诬蔑皇上,把他从湖州刺史任上抓来,关到大牢里,几乎杀头。经他的弟弟子由和许多好友大力营救,才保住了性命,贬到黄州任县令。然而并没有就此结束,以后他继续受到多次打击,新账旧账一起算,越算越多,被贬谪去的地方也越来越远,最后竟贬到荒僻遥远的海南岛。长期的磨难使苏东坡认识到派系斗争激烈的严酷现实。他在著名的《水调歌头》一词里,曾很有深意的慨叹:“我欲乘风归去,又恐琼楼玉宇,高处不胜寒。”以后人们常用“高处不胜寒”来形容高层政界里的不易立足。不仅如此,苏东坡还常常以嬉笑诙谐的形式,来曲折地发泄心中的不平之气。

有一次,大家欢迎他讲故事,他当场编了一个新奇的故事,说得大家前仰后合。他说:“昨夜,我做了一个梦,梦见两个峨冠博带的人找我,说海龙王请我去吃饭。我也确实很久没吃过饱饭了,听说请吃饭,心中很高兴,便冲涛踏浪,跟着他俩到了龙王的水晶宫。水晶宫里琼楼玉宇,百宝纷呈。龙王带一大群臣僚,还有嫔妃出来迎接我。他们说了许多称赞我的话。满桌山珍海味,身边一个美人专给我斟酒。那美人身材窈窕,肤色白嫩,双目像太液池里的秋波,一闪一闪地瞅着我,身上散发着香气,使我神魂颠倒。正在这时,龙王让我为今日之幸会题诗。我当即提笔挥就,盛赞龙王功德和水晶宫里的豪华,并颂扬君臣的才学与嫔妃们的艳美。龙王高兴极了,夸奖我的文笔,给我赏赐了大量的珍宝。正在我得意的时候,忽然一个丞相模样的大臣,低声告诉龙王,说我写的诗里有讥讽大王的语气。龙王一

听大怒,吩咐虾兵蟹将把我赶了出来。我一看这位丞相,原来是乌龟变的。唉!我又受乌龟丞相的算计呀!”苏东坡就是这样,在幽默的谈笑中,曲折地发泄自己心中的不平怨气,忍耐艰难的遭遇,坚定自己的信心,什么样的环境也淹没不了他的智慧和才华。

幽默在人际交往中的作用是不可低估的。美国一位心理学家说:“幽默是一种最有趣、最有感染力、最具有普遍意义的传递艺术。”幽默的语言,能使社交气氛融洽、轻松,利于交流。人们常有这样的体会,疲劳的旅途上,焦急的等待中,一个风趣故事,一句幽默话,能使人笑逐颜开,消除疲劳。在公共汽车上,因拥挤而争吵之事屡有发生。任凭售票员“不要挤”的喊声扯破嗓子,仍无济于事。忽然,人群中一个小伙子嚷道:“别挤了,再挤我就变成相片啦。”听到这句话,车厢里立刻爆发出一阵欢乐的笑声,人们马上把烦恼抛到了九霄云外。此时,是幽默缓解了紧张的气氛。

有人曾说:“幽默是痛苦与欢乐交叉点上的产物。”这句话道出了幽默的内涵。以严肃的态度对待一切,而以轻松的态度对待自己,尤其是面对失败、面对挫折,面对生活中的种种不幸,以幽默的态度一笑置之,那实在是一种君子坦荡荡的磊落襟怀。幽默是一种从容,是一种智慧,是一种达观。

脉力西点

要想在人际交往中游刃有余,就必需努力提高自己的语言表达能力,让语言成为通向事业成功的桥梁,让语言成为嫁接人生风景的纽带。让和谐的人际关系为你的人生增添一抹亮彩。

第十五课



适当向他人展示自己

没有人喜欢自己被忽视，每个人都希望自己得到他人的赏识，使自己的才华得以展示。那么，你就要学会寻找恰当的机会表现自我并提升自我。机会不是等来的，想得到更多人的青睐，就要寻找机会或创造机会，向人们展示你的优点和长处。只有自己的价值能够被他人所用，才能赢得更多人脉。

宰相肚里能撑船，学会宽容

一位名人说过：“大海是广阔的，比大海更宽广的是天空，比天空更广阔的是人的胸怀。”由此可见宽容的力量是巨大的，给你增加人格魅力的同时也许会给你带来一些意想不到的帮助。

一天，约翰开车出去办事，正值高峰期车很拥堵，开得很缓慢。当他在一个十字路口等红灯的时候，一个衣衫褴褛的小男孩敲着车窗问：“先生，要不要买花？”他问：“多少钱？”小孩说：“5 美元。”他伸出手刚刚递出去 5 美元绿灯就亮了，后面的车猛按喇叭催促。可是那个男孩还在问他喜欢什么颜色的花。约翰感觉男孩是有意拖延时间，于是，他粗暴地对男孩吼道：“什么颜色都可以，你只要快一点就行了！”男孩很快选了一束花递过来，并且十分有礼貌地说：“谢谢您，先生。”

又开出一小段路后，约翰有些良心不安了：自己态度这样粗暴无礼，可对方却只是个孩子，而且还是那样有礼貌……于是，他把车停靠到路边，下车走向男孩的身边，道了歉，并又掏出 5 美元，让男孩自己选一束花送给喜欢的人。男孩笑了笑，再次感谢后接过了钞票。

过了很久，约翰把这件事情都忘记了。一天他开车再次路过那个路口的时候，不小心撞到护栏，车子被撞坏了。他只好决定步行去找拖车帮忙，谁知道就在这个时候，一辆拖车戛然停在了他的车前。

约翰万分惊喜，拖车司机笑着走过来说：“先生需要帮忙吗？有个小男孩给我 10 美元，请我过来看看，对了，他还写了一张纸条。”

约翰接过纸条打开一看,上面只写了一句话:“这代表一束花。”

虽然小男孩衣衫褴褛,但也凭借一颗宽容的心赢得了赞赏。约翰也因为自己的大度得到了小男孩的帮助,解了燃眉之急。

有一位俄国著名的音乐家,在成名前曾经是一位公爵的私人乐队队长。突然有一天,不知为何公爵决定解散这支乐队,乐手们听到这个消息的时候都感到很震惊,惊慌失措不知道如何是好。看着这些和自己一起工作许多年的队员,他睡不安稳、食不甘味,绞尽脑汁想找出办法挽回。忽然他想到了一个主意。他谱写了一首《告别曲》,要为公爵做最后一次演出。

演出的当天晚上,乐手们知道是他们最后的一次演出,心情都很低沉,根本打不起精神。但是看在与公爵相处这么久的情分上,大家还是尽量克制悲怆的心情,尽心尽力地演奏起来。这首乐曲的旋律一开始极其欢悦优美,把与公爵之间的情感和美好的友谊表达得淋漓尽致,公爵深受感动。渐渐地,乐曲由先前的欢快转为低沉悲伤。随着悲伤不断地加深,有的乐手坐不住了,终于有个乐手站起来,吹灭了乐谱上的蜡烛,向公爵深深地鞠了一躬,然后悄悄地离开了。不一会儿,又有一名乐手以同样的方式离开了。乐手们一个接着一个地离开了,乐曲还没有演奏完,大厅里的乐手都走光了,只剩下队长一个人了。只见他深深地向公爵鞠了一躬,吹灭了指挥架上的蜡烛,偌大的大厅刹那间暗了下来。正当他也像其他乐手一样要离开的时候,公爵忍不住了大声叫道:“这到底是怎么一回事呢?”他真诚而深情地回答说:“公爵大人,这是我们全体乐队在向您做最后的告别呀!”突然之间公爵好像明白了,只见他站起来深情地说:“先等等,让我考虑一下。”后来,公爵改变了他解散乐队的决定。

在所有乐手都不知所措的时候,他并没有抱怨,也没有愤愤离开,而是通过一首《告别曲》挽回了公爵的决定,也使乐队继续运转下去。只要能以博大的胸怀接受一切,积极地想办法,就会战胜所有的困难。在茫茫人海中,很多人都会这样做:别人对你不好,你就会抱怨甚至诋毁他人。比如在被辞退的时候,人们往往会做一些对公司不利的事情,更有甚者会采取报复行为。还有就是在你准备跳槽的时候,也不愿给对方留下一个好印象,好像公司都对不起你似的。相反,如果像音乐家那样,即便是最后的演

出也要给对方留下美好的印象，正是因为他如此大度地告别才最终扭转了局面。

总之，宽容是很容易做到的，只要我们能压住心里的一点怒火，接受别人的道歉，相信，我们的生活肯定是会充满快乐的。

脉力西点

聪明的人应该知道，当你对他人的多一点宽容，多一点理解的时候，你也会减少一些烦恼和忧愁。一个心胸狭窄的人只会整天自怨自艾，不知道这是作茧自缚。而懂得宽容的人不会抱怨生活，快乐与其相伴，宽容就是福。

炫耀虚名不如展示能力

在当今社会，一个不愿意为他人提供帮助的人是难以建立起成功的人脉关系的。在人际交往中，不仅要展示自己的价值，而且要善于向别人传递自己可利用的价值，从而促成交往的机会，使彼此更加相互了解和信任。

在日常交往过程中，傲慢的心态是不可取的，有些人常常递出自己的名片不是什么总裁，就是某某科学家，摆出高高在上的姿态。让朋友觉得你太高了，难以企及，从而会对你敬而远之。然而如果你在和别人相处时递上一支烟，你们的关系会很快建立起来。

小陈是中国人民大学市场营销专业的高材生，在大学期间学习成绩

十分优秀,除了学好专业知识以外还参加了很多职业技能培训,拿到了很多证书,在同学中是个佼佼者,同学们的羡慕也使小陈沾沾自喜。还有一个就要大学毕业了,同学们都有了着落,要么找到了工作,要么考上了研究生。唯独小陈一人既没有考研也没有找到工作,还整天在宿舍里玩游戏、睡觉。

小陈告诉同学们,说自己不是不找工作,而是看不上那些普通的工作,自恃才高的她要找就找一份世界五百强的企业,要么就等,不能让自己的才华浪费在那些不知名的工作中。同学们都为小陈的理想感到叹服。

功夫不负有心人。这一天小陈收到了一个跨国公司的面试通知,这家企业实力雄厚,在世界排名很靠前。

小陈兴奋不已,心想机会终于到来了,终于可以大展身手了。

第二天小陈去面试,凭借出色的才华顺利通过了第一关和第二关。只剩下最后一关了,这一关是与公司总裁直接对话。这个时候所有面试的人只剩下小陈和另外一个看起来文静的女孩。

为了试探女孩的底细,小陈问她是哪个学校毕业的。当得知对方毕业的学校很一般,根本没办法和中国人民大学相比时,小陈觉得自己胜券在握了。

面试开始了,总裁分别给小陈和那个女孩 10 分钟自由陈述的时间。小陈先发制人,滔滔不绝地说出了自己毕业于名牌大学,有多么的出色,并拿出所有获得的奖项和证书展示。小陈认为,这些应该是她取得胜利最大的筹码。总裁对小陈的陈述不动声色。

轮到那个女孩了,女孩和小陈恰恰相反,对自己以前的成绩只字不提,而是重点陈述自己关注这个公司多久了,进入该公司后如何给公司创造价值。尤其得到总裁赞许的是,她拿出了为公司新产品设计的营销推广方案。

面试结束后,小陈相信自己一定会被录取,于是就提前请好友吃饭。谈笑间,接到公司的一个电话,小陈以为是自己被录取了,一听才知道她并没有被录取,公司录取的是另外那个女孩。

小陈怎么也想不通,第二天给总裁打电话想问个明白。小陈委屈地说:“我这么优秀为什么没有被录取?而那个女孩比我差远了。”

总裁告诉她：“你的毕业证以及那些获奖证书并不代表你对公司有多少价值，我们需要的是能为公司创造价值的员工，而不是一个夸夸其谈，华而不实的员工。”

在很多时候你的那些文凭或是名片并不是别人所需要的。如果一味地炫耀自己的那些虚名，很可能会使人感到你夸夸其谈，图有虚表，很难接近。在交往中高高在上不如给人以实惠更能得到人心。

脉力西点

学历与学问之间不成正比，有学历不一定有学问，学历高不一定学问高；无学历不一定无学问，学历低也不一定学问低。所以不要把自己的学历太当一回事。

微笑赢得人脉

微笑就是最有效的沟通方式。微笑可以传递你的友好，并且能够给人亲近感，容易让人际关系变得和谐。而且一个善于微笑的人，能用微笑赢得成功。

在生活中，一个灿烂的微笑会使你的人格魅力大增，更容易打动人心。微笑也是你自身的价值，学会在交往中保持真诚的微笑。用微笑把你的善良和诚心告诉对方，可能会获得更多的友谊甚至是机遇。

小赵是一名混迹职场多年的老人，一天他到一家刚刚成立不久的公

司去面试,看到公司所处位置偏僻,而且内部设施极其简陋,脸上便愁容满面,提不起精神。他虽然经验丰富,能力突出,但经理看到他颓废的表情,对他也失去了兴趣,知道他即使能来公司也不会有多大的热情,于是简单问了几个问题就结束了交谈。而另外一名应聘者面带微笑地进入公司,对经理说:“我如果能到这里来工作会非常高兴,我一定会努力的。”虽然他没有高深的学历,也没有多少经验,但经理从他的微笑中觉得他肯定会胜任这份工作,所以他很快就通过了面试。

西点的一位优秀毕业生对微笑做了如下阐述:“真诚的微笑,其效用如同神奇的导线,能立即接通他人友善的感情。因为它在告诉对方:我喜欢你,我愿意和你做朋友。同时也在说:我认为你也会喜欢我的。”即使你不善于微笑,也要强迫自己微笑。微笑不仅表达了你对别人的信任和善意,它还向别人暗示你值得我对你微笑。

阿尔卡特是一名投资经理人,已经结婚15年了。因为工作的压力很大,导致他性格日益孤僻。15年来他很少微笑,在面对陌生人的时候更是一副严肃的面孔,不苟言笑。这让他在这生意上失去了很多机会,也失去了结识更多朋友的机会。他甚至被别人戏称为“世界上最闷闷不乐的人”。他也对此感到十分苦恼。

一个偶然的机会,他看到了一本描写微笑的书。书上写着微笑的美丽不仅对自己有益,还给他人带去温暖。于是他决定试一个星期看看。第二天早上梳头的时候,他就对着镜子中的自己说,你要微笑起来,不要整天愁眉苦脸的。当他带着微笑去和一个最近令他颇为头疼的客户谈判的时候,他意外地发现对方的感动,使这次谈判异常顺利。后来这个客户成了他的朋友。

有一次阿尔卡特问起这件事。那个人说,自从和阿尔卡特接触以来,没有见他笑过一次,这让客户有了抵触情绪。而那次阿尔卡特竟然带着微笑和他交谈,使他感动不已。他说在阿尔卡特微笑的时候,充满了善意和慈祥。

这让阿尔卡特对微笑的力量惊奇不已。自从那以后,他无论和熟悉的人还是陌生人交谈的时候都面带微笑。他因此获益不少,而且也结识了更

多朋友。他的人生观也变得积极起来。他开始不再一味地批评别人,而是欣赏和赞美别人。他已经开始尝试着站在别人的角度来看待事物,而不只强调自己的需要。

在与人交往时,请时刻保持微笑,就如同站在舞台上一样。微笑不仅能给对方留下美好的印象,而且会让自己从中受益,给别人一个浅浅的微笑,你的人脉就会有意想不到的收获。

那么,我们如何才能学会微笑,掌握这个化解人与人之间坚冰的微笑呢?第一,你要相信自己的微笑是世界上最美丽的微笑。第二,让那些能够带来轻松愉快的事情围绕着你。第三,在办公室里的显眼位置上摆放你喜欢的照片。这些照片可以使你从日常紧张的工作中得到片刻的休息。第四,尽量消除或减少一些负面消息对你的影响。第五,每天努力去寻找你周围幽默和欢乐的事情。即使你遇到了交通堵塞,在你等待的这段时间里,你不妨想象自己正在出演一部电视剧,你是剧中的一个人物,遇到了这件事。类似的练习可以使欢乐取代压力。最后,也是最重要的一点就是要学会自己微笑。记住一点,微笑不仅仅是为了别人,更是为了自己。向你身边的每个人都露出一个愉快的微笑吧,那样你会赢得一个和谐的世界,因为微笑是两个人之间最短的距离。

脉力西点

微笑是有自信心的表现,是对自己的魅力和能力抱积极的态度。微笑可以表现出温馨、亲切的表情,能有效地缩短双方的距离,给对方留下美好的心理感受,从而形成融洽的交往氛围。面对不同的场合、不同的情况,如果能用微笑来接纳对方,可以反映出你良好的修养和挚诚的胸怀。

把“剥削”当成一种幸福

在现今社会,如果有人问你这样一句话:你喜欢被剥削吗?你一定认为这个人不太正常。但是如果继续问:你本身有多少被剥削的价值?你就会觉得上面的问题不是废话了。

被剥削本身是带有贬义色彩的,相信没有人喜欢被剥削。如果谁被剥削了说明这人没头脑、没有主见,无形中充当了别人的工具,从而招惹别人的冷眼,被他人鄙视。但是为什么还要提到这个话题呢?因为现实中很多工作中都会遇到这个问题。譬如一天在办公室里,你的老板突然对你说:“明天晚上我们一起吃顿饭吧,我们好好谈谈。”回到家你或许就感觉忐忑不安了:到底是为什么呢?是福还是祸呢?而且最近听说公司又要整合、裁人,于是你就想起给你的朋友打电话聊聊,看看朋友是如何处理的。

朋友说:“不要担心,领导还是要和员工沟通的,说不定是好事呢,或许你就要升职了。”

你也无奈地回答:“也许吧。或许领导是想收买人心,让我心甘情愿地受他剥削吧。”

朋友说:“被剥削也是一种幸福啊。能够被剥削说明你还是有价值的嘛。”

第二天,领导如约而至,邀你共进晚餐,席间问问生活,聊聊对现在工作的感想,并且许下诺言“面包会有的,车子会有的,一切都会有的”,“好好干,做好职业规划,将来你也许就能成为经理了”。听到这些,你立刻热血

沸腾,踌躇满志,深感得到老板的赏识,一副肝脑涂地的样子,并说出了自己对部门目前存在问题的看法,深感到被剥削的幸福。

从人力资源的层面上说剥削属于人员激励的一种方式;而作为员工也得学会享受被剥削的幸福。这是管理层上运用的非常普遍也是非常有效的一个方法。也许很多人认为被剥削太露骨了,但仔细想一想,事实就是这个样子:给你一个美好的前景规划,而目前仍旧维持现状,还会变本加厉地剥削你,其实当你被剥削的时候,自身也得到了发展和进步。

总之生活之中会有很多无奈,要想好好地生活,要想自己的人生更美好,享受被剥削的幸福是很重要的。

小利在一家外贸出口公司工作,由于业务的需要被派往广东。在广东那边有个合作伙伴,因为他的公司刚刚成立,所以新招了一个女孩专门负责媒体推广和公关等业务。

因为这个女孩和小利接触得比较多,逐渐熟识了。一开始的时候,女孩很客气地向小利请教一些业务上的知识。时间长了,她知道小利是一个比较随和又乐于帮人做职业规划的人,就时不时地向小利说起她现在的工作有多么累,原来在长春也过得好好的,就是想到广州闯一闯,于是答应这个公司的老板,也就是她的老乡,千里迢迢地过来了。可是这里刚刚成立,很多事情都很乱,制度也不是很规范,她既要给老板当秘书,又要当公司的主管。一周没有休息的时间,一天工作十几个小时。虽然包吃包住,但工资总的算起来才2500元。她觉得自己完全被剥削着、利用着,因此感到心里很不平衡,又很苦闷,想听听小利的意见。

小利就跟她讲起了自己当年参加工作时的情景。

每天早上四点多起床,首先是骑自行车到公交车站,再倒两趟车,路上就要花费3个小时。当时小利所在的公司也刚成立不久,一个人要分担很多活儿。当时只要是小利能做的,只要是他努力一下就能做好的,老板就会毫不客气地把活儿扔给他。公司不管住宿,甚至午餐也没有补助。每天下班回到家已经十一二点了,真可谓起早贪黑了。而他第一个月的工资却只有900元。不过小利没有抱怨,也没觉得自己吃亏了,而是继续坚持着。于是第二个月涨到了1200元,第三个月涨到了1500元。现在小利仍然

感激那个公司给他的锻炼,是他们给了小利一个成长的平台。感激进入职场第一次被剥削,因为他体验到了自己的价值;感激这人生中的第一份工作,因为它是小利职业生涯的开始。

那个女孩一直安静地听小利把故事讲完,不知不觉中领悟了很多。后来,她对小利说,她的心态逐渐转变过来了。她觉得自己确实没必要那么担心,应该为自己被剥削感到骄傲,从中体验到自己的价值。

脉力西点

如果你正被剥削着,说明你有被剥削、被利用的价值,你应该为此自豪,为此感到幸福。因为在这个过程中你获得了进步和成长,这对你来说是一笔无形的财富。

第十六课



增值你的人脉“存折”

每个人都希望自己在人际交往中得到更多人的青睐,但没有人会无缘无故地成为你的朋友。你要学会主动去储蓄人脉“存折”,在你的人情账户上不断地存入、积累,这样在你需要的时候,才能够得到帮助。万事皆有因果,投入总会有回报,善待与你有缘的每个人,或许在转念之间他就会成为你生命中的贵人。

人脉就是骑驴找马

我们在人际交往初期,由于在人脉经营上欠缺策略,常常因为人脉少而苦恼。这时你要学会骑驴找马——在你找到千里马之前,先找到那个能帮你找到千里马的驴。这样会使你广结人脉,总有一天会找到心目中的那匹千里马。

有一位著名的电视制片人陈先生,第一次到电台工作的时候,台里只是让他担任一个节目的助理。在当时的环境下,助理相当于打杂的,所有的杂务必须一手包办,几乎是没日没夜地工作,但薪水却很低。

不久,陈先生就对这些杂活失去了兴趣,觉得前途暗淡无光,曾经动过跳槽的念头。但是一次和朋友聊天的时候,朋友告诉他外面的工作也不是很好找,不如先在这一行认真地干下去,边干边等,或许就能等到好机会。

朋友的一番肺腑之言引起了他的思考,他明白了眼下所做的每一项杂务都是在为将来积累,都是在为将来的成功做铺垫。于是,他在节目助理的位置上一直继续干下去,慢慢地对电视制作产生了兴趣,并下决心将来也要走制片的道路。就这样,尽管在做助理的活,但是他的心早就定下了以影视为业的目标。

陈先生利用上下班时间跟随制片人苦学了两年,机会终于来了。他策划的一档节目取得了非常大的成功,获得了大奖。在领奖晚会上结识了著名制片人张先生。张先生对他的节目赞赏有加,邀请陈先生到他所在的电台当副制片。就这样,陈先生经过多年的等待和历练终于找到了自己喜欢

的事业。

有时候环境影响了你的发展，但不尽如人意的环境也是对你的考验——适者生存，不适者淘汰。陈先生靠着自己的努力和坚持，通过自己的实力找到了发展的平台。如果你不能很好地为自己的未来做打算，而是一心只想着美好的未来，不从身边的事做起，那么到最后只会失败。

2009年刚毕业的中文系高才生小秦，由于专业是冷门不好找工作，经过父母千方百计地托关系，来到一家保险公司做业务。小秦原来的梦想是进入广播电视台从事新闻编导的工作，无奈来自家庭和学校的压力，也只好先到保险公司做推销保险的工作。小秦由于不是营销专业的学生，很多销售方面的知识都不懂，而且新员工培训时也没好好听，因此做了一周的业务，没有签成一单。小秦很伤心，心想自己堂堂中文系的毕业生，竟然和他们这些中专生在一起工作，太屈才了。小秦不甘心做保险，于是在别人出去跑业务的时候，他就出去到处投简历，希望能够找到一份编导的工作。就这样，一个月过去了，那些中专生都签了不少单子，而小秦由于忙于找工作，没有任何业绩，公司领导碍于面子，没好意思辞退他，但是他第二个月依旧如此，最后经理不得不辞退了小秦这个高材生。

小秦因为找不到适合自己的工作，只能去做一份靠人情求到的工作，可是他并没有珍惜，而是一味地寻找自己理想的工作。结果不但没找到理想的工作，就连手边的工作也失去了，真是得不偿失。

由此可见，当你找不到理想中的“马”时，就要先找到一头驴，然后把这头驴骑好，这样才能在某一天达到自己的目标。

脉力西点

在我们的人生中，每个人都希望按着自己的理想走下去，可是现实却往往与愿望背道而驰，这时候你就要学会骑驴找马，通过迂回的方式构建你的人脉关系，实现你的人生理想。

帮助别人就是帮助自己

俗话说雪中送炭难、锦上添花易。每个人都会遇到困难,都希望得到别人的帮助。但是往往达不到自己的目的。在他人需要帮助的时候,要勇于伸出援助之手,帮助他人解了燃眉之急,也等于为自己建立了良好的信用。

在一个风雪肆虐的夜晚,一对老夫妻走进了一家旅馆,想要住宿一晚。由于整个旅馆已经被一家公司全包了。服务员无奈地说:“两位,十分抱歉,整个旅馆都已经住满了,可是我不想看到你们在风雪中继续前进。你们如果愿意可以到我的房间休息。房间虽然不是很豪华,但也很干净温暖,可以躲避风雪。因为我要值班,可以在办公室里休息。”看到服务员如此诚恳的态度,两位老人同意了,并向服务员表示了感谢。

第二天早上,老人去结账,仍是昨晚那个服务生。这位服务生微笑着说:“昨天晚上您住的不是旅馆的客房,不需要付钱。您昨晚睡得还好吧。”

老人点头称赞道:“你是每个旅店老板梦寐以求的员工,或许有朝一日我会给你盖栋旅馆。”

几年后,服务生收到一位先生寄来的挂号信,信中提起了在那个风雪交加的夜晚发生的事,另外还附上一张邀请函和一张机票。当年的那位老人邀请他去自己所在的城市。几天后服务员坐飞机到达了老人所在的城市,老人把他带到一栋华丽的大楼面前说:“这就是我给你盖的旅馆,希望你能留下来为我经营。”

服务员感到十分震惊:“您为什么选择我呢?”“因为我早就说过你是

我梦寐以求的员工。”老人说。

老人为何要把如此大的旅馆让一个服务生来经营呢？正是因为服务生在老人需要帮助的时候让他住进了自己的房间，免受了风雪之苦。服务员靠着那一夜的帮助彻底改变了自己的命运。

在日常生活中，许多偶然的事情会决定你的命运，例如你在别人最困难的时候给予的帮助。生活一直在诠释着一个真理：帮助别人，就是帮助自己。

20 世纪末期，美国掀起移民的高潮。一位叫杰瑞的律师在移民小镇成立了一家律师事务所，专门受理移民的各种事务。刚开始的时候很窘迫，他连一台复印机都买不起。他整天都在忙碌，用自己的能力帮助那些需要帮助的移民。靠着勤奋和真诚的服务，杰瑞的律师事务所在当地小有名气，财富也接踵而来。

正当他事业蓬勃发展的时候，一念之间他将自己的资产全部投资股票，结果几乎全部亏损。更不巧的是，美国移民法的修改导致移民人数下降，他的律师事务所业务也逐渐衰落，最后破产了。正当他走投无路的时候，他收到一位公司总裁的信。信中说要把公司 1/3 的股份赠送给杰瑞。

杰瑞简直不敢相信自己的眼睛，这是真的吗？上帝真是在可怜我吗？这人到底是谁？杰瑞决定去拜访一下这位总裁。

这位总裁是一位 50 开外的犹太人。“还认识我吗？”总裁笑着问杰瑞。杰瑞摇摇头，绞尽脑汁也想不起什么时候见过他。只见总裁从抽屉里拿出一张皱皱巴巴的 5 美元钱汇票和一张写有杰瑞名字、地址的名片，总裁接着说：“20 年前，我刚来到美国时，准备用仅有的 5 美元钱去办理工卡，但当时我不知道工卡已经涨到 10 美元。当排到我的时候，办事处快下班了，可是如果没有工卡我就会失去工作。这时你从后面递给我 5 美元。当时我执意留下你的姓名和地址，以便以后把钱奉还，你就给了我这张名片。”杰瑞慢慢想起了这件事，他问：“后来呢？”

“不久我在这家公司站稳了脚跟，再后来开了自己的公司。我本想加倍把钱奉还给你，但是我在美国工作、生活中经历了许多磨难。是你的这 5 美元改变了我对生活的态度，我怎么会把这 5 美元轻易送出呢？”

故事听起来很偶然,其实也有必然性。一个心存善念的人,是应该得到回报的,这种回报也是因为当初杰瑞种下了善因。试想,如果当初杰瑞没有拿出5美元来帮助那个犹太人,怎么会得到如此多的馈赠呢?市场经济下,人们把利益看得比生命还重要,有的人甚至为了自己的利益落井下石,看别人的笑话。要知道世事无常,谁都不知道将来会需要谁的帮助。他人有难伸出双手帮助一把,或许会给自己带来人生的转折。

李先生是一家皮鞋厂的老板,他以几万元起家,在短短的5年内发展成为拥有百万资产的皮鞋制造商。他之所以能够有如此成绩,靠的就是投桃报李。在创业的初期他深知自己财力很单薄,不可能凭借一个人的实力和同行业的大厂家竞争,必须联合其他的一些厂家,而要找到诚信的合作伙伴就要以心换心。

一次,李先生厂里生产的一种皮鞋在南方的某个省份失去了销路,零售商天天打电话要求退货。这可急坏了地区批发商,他连夜赶来找李先生商量对策。这可是个大问题,如果把货收回来,挤压在家里,批发商将受到巨大的经济损失。

于是李先生坚定地说:“你的困难就是我的困难,不管什么原因造成了这个局面,我都绝不会让你受损失。你把皮鞋统统收回,送到我厂里换成其他样式的鞋。”这个地区经销商感动地说:“但也不能让你一个人吃亏啊。”李先生说:“产销一家嘛。我们都是一家人,谁损失都一样,这事理应由我来处理。”这件事传出后,全国各地的批发商对李先生更加敬重了。李先生帮助人的事情举不胜举。批发商、零售商对李先生为人着想的做法都很感动。

天有不测风云。在一场大火中,李先生用贷款修建的现代化皮鞋厂遭到了灭顶之灾,设备、材料、产品几乎被烧得一干二净,辛苦数年积累的全部家底都在大火中化为乌有。李先生犹如遭到了晴天霹雳,欲哭无泪,他甚至想到了死。在他万念俱灰的时候,他的销售网络中几个较大的批发商登门拜访,鼓励他重整旗鼓。可是,李先生还债的钱都没有,哪还有资金兴建工厂呢。一位批发商爽快地说:“你放心,只要你肯继续干下去,钱的事包在我们身上了。”另一位说:“过去我们困难的时候你帮助了我们,现在

我们也不能昧着良心袖手旁观啊。”5天后,那几位批发商召开了全国各地几百位批发商的集资大会,仅仅两个多小时,就凑齐了李先生重建公司所需的资金。数星期后,李先生就恢复了工厂的生产。

由此可见,在人与人交往中,在别人需要帮助的时候,就要主动地去关心别人,你会因此积累人缘。人缘就是财富,人际交往最基本的目的就是结人情、积累人缘。求人帮助是被动的,可如果别人欠你的人情,求别人办事自然会很容易,甚至不用开口就会有人主动帮助你。

脉力西点

帮助他人,实际上也是在帮我们自己,当我们把别人脚下的绊脚石搬开时,或许正好给自己铺平了道路。因此,当别人需要帮助时,我们不妨伸出援手,微笑着对他说:“请让我来帮你!”

共同赚钱才是根本

生活中很多资源都是不固定的,有的人占有很多,有的人占有很少,懂得分享,可以让你获取更多的人脉。因为朋友愿意和懂得分享的人在一起,人脉越丰富,成功的机会也就越多。

众所周知,犹太人是著名的生意精。他们之所以能够把生意做到这个地步,就是因为他们善于分享,以此积累了丰富的**人脉资源。而他们信奉

“有钱大家一起赚”的信条,认为赚钱的机会很多,一个人是无法赚走所有的钱的。在商业社会,做生意总要有伙伴、有帮手、有朋友。如果你不让别人赚钱,你就不是一个好生意人,也绝对不会得到真正的朋友。真正的朋友总会为对方考虑,你照顾了他人的利益,实际上也照顾了自己的利益。

雅各布是一位房地产开发商人,现在他的投资总额已经超过10亿美元。但是,雅各布却没有向银行贷过一分钱的款,那么如此多的资金是从哪里来的呢?

雅各布在海法投资时需要5个亿的资金,他自身并没这么大的实力。于是,他向老乡公布了计划。结果,这些老乡二话没说共同集资了5亿,一起开发这个项目。正是由于这样,犹太商人遍布全球各地,犹太人走到哪里办事都很方便。有钱大家一起赚,有商机大家一起争取,犹太人就是靠着分享的理念和广大的人脉把生意做大的。

在中东巴勒斯坦和约旦地区有两片海,一个是死海,一个是加利利海。两个海相距不远,而且共有一个源头——约旦河。但两者却不相同,一个死气沉沉,一个生机盎然。这是为什么呢?

原来,死海地势低,范围狭窄,水只能流入不能流出,加上当地气候原因日照强烈,海水不断蒸发,盐分含量加重,最终导致寸草不生,成为有名的死海。而加利利海则不一样,地势相对较高,水可以不断流入流出,使得加利利海充满生机。

一个懂得分享的人,生命就会像加利利海一样充满活力与激情。此外,这个世界有些东西是越分享越多的,而且会使更多的人愿意和你在一起。

有两个朋友相约到河边去钓鱼,两个人都是钓鱼高手。这天适逢周末,河边来了很多钓鱼爱好者。他们看到两位轻轻松松就能把鱼钓上来,十分羡慕,于是都在两人附近下了钓钩。可是有些新手没什么经验,半天也没有收获。有的人干着急也没办法。这时,其中的一位钓鱼高手站起来对大家说:“这样吧,我来教你们钓鱼。但是如果你们学会了,每钓5条就分给我一条,不满5条的就不用给了。大家看怎么样?”大家都说这个办法好。

于是他便教那些人钓鱼。就这样,这位热心的钓鱼高手把一天的时间都用来教他们怎么钓鱼了。虽然他自己没有钓到多少鱼,但大家你一条我

一条地给他,最后也满满一筐了。不仅如此,他还结识了一大群新朋友,大家都亲切地称他为老师。

而另外一位高手只顾自己垂钓,没有与他人分享,也就没有感受到给他人带来快乐的乐趣。看着大家围着朋友亲切地转来转去,他越发寂寞,一天下来鱼也没有朋友的多。

与人分享了钓鱼诀窍,收获了大筐的鱼,更重要的是结交了很多朋友,享受了更多的乐趣。只有学会分享,懂得分享,乐于与人分享,你才会赢得尊重和机遇。

美洲有一位农场主,由于他的智慧和勤奋,使他种的农作物每年的产量都是最高的。他每年都会把那些优良品种分给他的邻居们,大家都觉得奇怪,难道他就不怕别人的产量超过他?

他笑着答道:“我无法避免因为风吹而使邻居家的花粉飘到我的田里。倘若我不将好的种子分享给每个邻居,那么飘过来的花粉不好,也会使我的田地里长出不好的果实。只有在我周围田地里的品种都是好的,才能保证我的田里产出最好的品种。而我会不会松懈偷懒,仍会继续研究改良新的品种,在别人赶上我去年的产量时,我又研制出了新的品种,所以我从来都不担心被别人超越。相反,如果有人超越我,将给我带来精益求精的动力,让我追求更大的空间。”

听到他如此的回答,真令人赞叹。有许多人常常敝帚自珍,吝于分享,深恐别人知道了自己的成功方式,超越自己。这样不仅伤害了彼此的感情,也丧失了自己前进的动力。只有乐于分享,才能为自己赢得广泛的人脉,进而取得成功。

脉力西点

建立良好的人际关系,得到大家的尊重,无疑对自己的生存和发展有着极大的帮助,而成就良好人际关系的前提就是要学会分享,这样才能获得别人的信任,为自己赢得人脉。

平等是打开人脉的钥匙

在人际交往中总要有一定的付出或投入，交往的两个方面的需要和这种需要的满足程度必须是平等的，平等是建立人际关系的前提。人际交往作为人们之间的心理沟通，是主动的、相互的、有来有往的。人都有友爱和受人尊敬的需要，都希望得到别人的平等对待，人的这种需要，就是平等的需要。

生活在现实中的每个人，无论职务高低、知识多寡、贫富差距、身体强弱、年龄长幼，在人格上都是平等的。因此，在人际交往中我们不能把自己抬高一寸，或是把别人看低一尺，有意与对方“横一条沟，树一堵墙”，给别人一种拒人于千里之外的感觉。如果在交际中以权压人、以势压人、以强凌弱，把自己看得高人一等，把别人看得一文不值，那就不可能有和谐的人际关系。

小白才 32 岁就当上了宣传科科长，可谓平步青云。他大学毕业后，凭着优秀的个人条件进入宣传部工作，开始很勤奋，对人也很有热情，很多人都愿意和他交往。可是他当上了科长后就变了，说话的语气总给人一种居高临下的感觉，同事们不再和小白来往，因为感觉自己是被压迫似的，这给小白开展工作带来了一些麻烦。

俗话说“士为知己者死”，你只有以平等的姿态去对待别人，他才有可能成为你的朋友，才有可能配合你的工作。尤其是那些身份比你低的人，如果你与他们交往的时候放低自己的姿态，一定会使他们感激涕零。在你

需要的时候,他们定会挺身而出,赴汤蹈火。

很多老板都认为企业的一件大事,就是老板如何关心员工,以平等的姿态对待员工。

在美国纽约的一家华人开的夜总会里有一个员工,在来这里工作之前,他曾经在好几家外国人经营的公司服务过。但他运气太差,无论他怎样努力工作,这几家公司的老板都认为他不听话。他们总是不说明理由,就随便开除员工。他工作的最后一家公司,老板以遗失东西为由,把他和所有有嫌疑的人都炒了鱿鱼。此后,他才来到这位华侨开的夜总会谋生。就是这名员工,有一天,在他上班的时候,看见办公室的桌子上摆放着一个大蛋糕。但他并没在意,一会就把这件事忘记了。突然有人通知他说:“你太太马上就要到公司来,是董事长请来的,听说是为了一件非常重要的事。”这位员工心中猛然一惊,忐忑不安起来:又出了什么事?就是这时,公司广播,通知所有员工到办公室去。董事长步入办公室兴高采烈地宣布:“生日宴会现在开始。”而公司里只有他一个人是今天过生日。于是他机械地坐在被指定的中央位置上,而妻子被安排在他的旁边椅子上坐下了。桌子上面放着 he 上班时看到的蛋糕,上面用巧克力写着他的名字。他的眼睛湿润了,生日自己都记不得,董事长却在百忙之中亲自来主持宴会,他有点受宠若惊。董事长又接着宣布公司特许他休息一天,带太太出去玩一玩。从此以后,他更加努力地工作在人脉积累的过程中。平等待人是获得别人尊重的前提,也只有真诚相待,才能走入对方的心灵。没有平等就没有尊重。

不仅老板与员工相处时要平等,而且在与朋友相处的过程中,平等也是建立良好关系的前提。没有平等待人的观念,就不能与周围的人密切相处。心理学研究表明:人都有友爱和被人尊重的需要。特别是年轻人,交友和受尊重的希望十分强烈。他们渴望独立,成为家庭和社会中的一员;他们希望社会、家庭和朋友把自己看成成熟的人而不是小孩。人的这种需要就是对平等的需要。

朋友之间相处要平等,不要控制他人。由于朋友之间在一定程度上存在着依赖和控制,这些是不属于友谊的范畴的,只是一种习惯罢了,但深

深影响着你与朋友之间的关系。如果你摆出一副控制者或是依赖者的架势,就不可能体会到友情的真正含义。

玛丽是两个孩子的母亲,她有一个女主人式的朋友丽莎。丽莎像只母鸡似的,把玛丽呵护在翅膀之下。不久后,玛丽发现丽莎不仅是只母鸡,还是山大王。“起初我挺喜欢她的,她对别人很热情,”玛丽说,“我是她最好的朋友,她要我干什么我就干什么。有时候我感觉是在受她的压制,但我不知道怎么办才好,因为我希望与她保持朋友关系。但我渐渐不喜欢只是听从她了。”玛丽意识到,如果她真想与丽莎或其他人交朋友,就应该学会与朋友平等相处,有来有往,互相帮助。也就是说自己清楚自己要做什么,而不是一味地听从别人的。

如果你经常对你朋友说“你应该”、“你不应该”、“你必须”这样的话,说明你想控制朋友的生活,这种做法会使朋友感到很不愉快。如果你是一名被控制者,不要认为很多事情只要听从朋友的就能解决,你要学会树立自信,从被控制中解放出来,一味地依赖只会使你丧失积极的生活态度。

脉力西点

在与朋友交往中,无论你地位有多高、多显赫,还是你的地位卑微,都要表现出平等的姿态。因为你们是朋友,在人格上没有高低之分,只有这样你才能赢得别人的认可,才能获得人脉。

第十七课



受人欢迎才能获得人脉

在与人交往中，总希望和别人和和气气、快快乐乐地相处，某种程度上，这也是获得人脉的前提。俗话说得好：“得人心者得天下。”一个能让人打心里喜欢的人，就可以赢得人脉。

人生“诚”可贵,信任价更高

真诚地对待别人,也许无法让所有的人都喜欢你,但至少可以让大多数人都信任你。

一个人如果只懂得关心自己,那么他是一个自私的人,也不会被很多人喜欢。

要想他人喜欢自己,首先要喜欢他人。这种喜欢不一定要刻意的表达和赞美。也许,只是在别人感冒时,递了一张面纸一杯热水,但这份关心却是真诚的,发自内心的,别无所图。这样的人,自然会获得更多的朋友,赢得更多人的青睐,遇到更多好的机会,丰富自己的人生。另外,这里的“诚”除作“真诚”解释外,还有“诚信”的意思。只要心存诚信,不管千难万险,我们的生活都会充满阳光,走在成功的路上也不会太累。

丽莎是一家大型公司的资深人事主管,在谈到员工录用与晋升方面的尺度时,她说:“我不知道别的公司在录用及晋升方面的标准是什么,我只能说,我们公司很注重应征者对金钱的态度。一旦你在金钱上有了不良的记录,我们公司就不会雇用你。我们很注重一个人的品行,并且以此作为晋升任用的标准。

这样做的理由有四点:第一,我们认为一个人除了对家庭要有责任感外,对雇主守信是最重要的。你在金钱上毁约背信,就表示你在人格上有所缺陷。但是,今天很多美国年轻人却不以为然。要知道,在金钱上不守信用,简直与偷窃无异。第二,如果一个人在金钱上不守诺言,他对任何事都

不会守信用。第三,一个没有诚意信守诺言的人,在工作岗位上也是不值得信任的。第四,一个连本身的财务问题都无法解决的人,我们是不任用的。因为在金钱方面有不良记录的人,犯罪率是普通人的十倍。”

这样的用人标准说明了这样一个问题:诚实信用是衡量人品行的一把尺子。这把尺子,适用于古今中外的所有人。

生活中,倘若你欠了十元钱赖着不还,那么你的信誉也就只值十元了。诚实守信不仅是一个人品行的证明,同时,它还使人树立起对家庭、对社会的强烈责任感。要获得他人的信任,除了要有正直诚实的品格外,还要有敏捷、正确的做事习惯。即使是一个资本雄厚的人,如果做事优柔寡断、头脑不清,缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力,那么与他合作的人就不免担心自己的投资是否能有应得的回报,所以他的信用仍然维持不住。

信任是极其宝贵的个人财富,就像是后天培养的珍贵资源,一个人一旦失信于人一次,别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。只需要一次就可能会失去信任,但换回信任就难了。所以说,成大事希望最大的人倒不是那些才华横溢的人,而是那些最能以真诚的心,良好的信誉给人以好感的人。

人们常常有一种心理,那就是如果有人能使我们感到高兴喜悦,即使事情与我们的的心愿稍有相悖,也不太要紧。我们生活中的许多例子都可以证明,能博得人的欢心,获得人的信任,是为人处世必不可少的。

要想博得人们的欢心、获得人们的信任,首先一条就是要有一种令人愉悦的态度,表情亲切,行为活泼。相反的,无论你内心中是否对别人有好意,但如果人们从你的脸上看不到一点快乐,那么谁也不会对你产生好感。

与人交流,最好少说自己的隐私和好恶,你应该学会做一个倾听者,常常流露出对别人的谈话兴趣,能仔细听对方说话。这样做对你自己丝毫无损,说不准还可以从别人那里学到更多的东西。而你所表现出的对别人的同情却往往能达到雪中送炭的效果,成为他们心中最重要的礼物。在这个过程中,无形地增加了对方对你的好感和信任。

任何成大事者都需要持之以恒的精神,同样,要获得别人的信任也是如此。良好的态度要一以贯之,千万不要今天扮了一天笑脸,明天难以自

制而故态复发，显出粗俗急躁的本性。这样的人是极其虚伪和惹人厌恶的。良好的态度需要平和心做基础，而平和心又需要真诚的意念为前提。

一个志向高远、决心坚定的人，做任何事情都会有始有终，不会半途而废。获得别人的好感只是个好的开始，还需要用心去呵护它，这也是为自己今后的成功做铺垫。

脉力西点

真诚地对待别人，也许无法让所有的人都喜欢你，但至少可以让大多数人都信任你。而能够获得他人信任正是通往成功的路上必备的能力。

换位思考，为别人着想一点

俗话说得好：“种瓜得瓜，种豆得豆。”给人玫瑰，手有余香。所以说，善良，也是一种策略。

“人生知己最难求”，认识一个人是容易的，但要真正理解一个人却很难。虽然如此，替别人设身处地地想一想，这倒是每一个人都可以做到的，同时这也显示了人们豁达的品质。

生活中时不时会发生这种情形：对方或许完全错了，但他仍不以为然。在这种情况下，不要指责他人，因为这是愚人的做法。你应该尝试去理解他，对方会有那样的思想和行为，其中自有一定的原因。探寻出其中隐

藏的原因来，你便会得到了解他人行动或人格的钥匙。而要找到这种钥匙，就必须诚实地将自己放在对方的立场上。

假如你对自己说：“如果我处在他的困难中，我将有何感受，有何反应？”这样你就能消除许多烦恼，也可以掌握许多处理人际关系的技巧。

那么怎样做才算是真正的为他人着想呢？让我们通过一个小故事来体会这点，相信大家都会有不同的收获。

卡耐基有在公园散步的习惯，也很爱护树木，所以每当他看见一些小树被人为烧掉时，就非常痛心。这些失火事件不是由粗心的吸烟者所致，大多都是由到园中野炊的孩子们引起的。有时这些火蔓延得很凶，以致必须叫来消防队员才能扑灭。公园边上有一块布告牌，上面写道，凡引火者应受罚款及拘禁。但这布告竖在偏僻的地方，很少有人能看见它。有一位骑马的警察在照看这一公园，但他对自己的工作不大认真，火灾仍然时有发生。

有一次，卡耐基跑到一个警察身边，告诉他一场火灾正急速在园中蔓延着，要他通知消防队。警察却冷漠地回答说，那不是他的事，因为不在他的管辖范围内。卡耐基急了，所以从那时起，卡耐基自愿承担起保护公共场所的责任。最初，他没有试着从儿童的角度来对待这件事。当他看见孩子们在树下起火野炊时就非常不快，急于想做出正当的举动来阻止他们。他上前警告他们，用威严的声调命令他们将火扑灭。如果他们拒绝，他就恫吓要将他们交给警察。这只是在发泄情感，而没有考虑孩子们的想法。结果呢？那些儿童遵从了——怀着一种反感的情绪遵从了。但当他离开以后，他们又重新生火，并恨不得烧尽公园。卡耐基的做法获得了适得其反的效果。

多年以后，卡耐基增长了一些有关人际关系学的知识，再遇到类似事情的时候，他不再发布命令不再威吓孩子，而是走到火堆前，向他们说道：“孩子们，这样很惬意，是吗？你们在做什么晚餐？……当我是一个孩童时，我也喜欢生火。但你们应该知道在这公园中生火是极危险的，我知道你们不是故意的，但别的孩子们不会是这样小心，他们过来见你们生了火，也就会学着生火，回家的时候也不扑灭，以致火焰在树叶中蔓延，直至烧毁了树木。没有了树林以后要去哪里玩呢？我不干涉你们的快乐，但请你们将树叶扒得离火远些——在你们离开以前，要小心用土盖起来，下次你们

取乐时,请你们在山丘那边沙滩中生火好吗?那里不会有危险。多谢了,孩子们。祝你们快乐。”

这种说法产生的效果就不同了,它使孩子们产生了一种同你合作的欲望,没有怨恨,没有反感。他们没有被强制服从命令,保全了面子。他们觉得好,觉得这些话完全是在为他们自己着想。当然,卡耐基也感觉很好,因为他在处理这件事情时,考虑了孩子们的想法。

就像富兰克林说过的:“如果自家的窗户是玻璃的,就不要向邻居家的窗户扔石头。”当你学会换位思考的时候,就会在遇到问题时多站在别人的角度看问题,设身处地地为别人着想,然而只有我们做到这些的时候,我们才能够更多的理解别人,宽容别人。也才能够顺利又和谐的解决问题。毕竟责备和埋怨都不是我们所需要的东西,只有从根本上解决问题才是我们的最终目的。

在生活中学会换位思考,当遭遇挫折时,不妨化消极为希望,阳光就会向你微笑。

当我们学会并做到换位思考的时候,我们会发现原来生活其实很好,每一天的心情都是很好的;在工作中,要学会换位思考,当受到领导的批评时,不妨反思一下自己工作中的不足、标准上的差距,听进他人之言虚心改进,工作就会变得得心应手、游刃有余。即使与同事发生矛盾,也能化干戈为玉帛,重建良好的友谊。

总之,如果你习惯站在他人角度看待问题,那么你可能得到一颗成功的种子,善加管理、耐心呵护,一定会开出漂亮的花朵,结满甘甜的果实。

脉力西点

换位思考,是我们学会做人、学会做事的第一步。就是说,我们在做每件事情之前,要站在别人的角度考虑一下,如果我们自己都不希望这样的事情发生,那么我们就不要去这样做这件事。

学会用欣赏的眼光看人

现实生活中，我们时常听到各种不同的抱怨。虽然好听的话谁都会说，但要如此真诚地怀抱欣赏之情却并非人人都能做到。这是一份难得的气度，也是一种无比积极的人生态度。

每一天的开始，欣赏路边的景色，欣赏时尚的穿着，欣赏工人的辛勤，欣赏交警的威严……欣赏一切值得去欣赏的美好事物。

欣赏别人，其实就是让你换个角度去思考。

德尔·史密斯是一位很出色的教师，在他主持的讲习班上，他的诚意、才华和信心，吸引着每一位听众。但不久之后，很多听课的人都认为自己永远不可能比得上他，由此而产生了一点抵触情绪。似乎有什么东西触及了敏感的自尊心。

有一天，德尔·史密斯似乎察觉到了全班的共同感受。于是，他停止了授课，开始坦诚地说起自己的经历。他平静地叙述他的失败，又说他曾几次想放弃教学生涯。大家听了都不禁笑了起来，但随即就觉得心里很难受和很同情他。了解到他也是血肉之躯，不是完人，和普通人没有两样。“人生不是百米短跑，”他说，“它是一场马拉松比赛，最后获胜的通常都是那些像你我那样拖着沉重脚步慢慢奔跑的人。”

这个故事告诉我们，每个人身上都有值得别人去欣赏的一面，这一点和优秀与否没有直接关系。

学会欣赏别人，保持一颗平常心，才能克制欲望的纷扰，心胸坦荡地

走好人生之路。懂得欣赏别人,才能更多的发现别人的优点,才能从他们身上汲取提升自己的能量。学会发现别人优点的关键在于一颗公平之心,欣赏别人应该是真心的,不带任何偏见的。你喜欢别人,别人也就喜欢你;你欣赏别人,别人也就欣赏你;你帮助别人,也就是帮助你自己。欣赏别人也就是在为自己铺路。古语云:爱人者,人恒爱之,就是这个道理。

对于在异地谋生的上班族来说,租房子换环境是常有的事情。小琳就是其中一员,她新租了一个住处,周围的老住户却总是用警惕的眼睛打量她。怎么办?仔细一寻思,如果想以最快的速度解脱异地的陌生感,与周围邻居保持一种友好关系是最便捷的办法,让别人一步,其实是留给自己一步退路。第二天下楼,她看见一些总是义务维护治安的大爷大妈用陌生的眼光打量自己,就拿出从世界小姐选美大赛那里模仿来的最具亲和力的笑容,向他们问好。短短的惊异像破晓前的黑暗,他们多皱的脸上随即现出了晨光般的笑容。以后,和邻居间的见面就只剩下融洽了。还常有大爷大妈对她付出关心:姑娘,缺什么东西来我家拿!她都含笑点头,领受这份真诚。

这是一个再普通不过的事例,但由此得出的与人相处之道却是终生受用的。体贴并欣赏别人,才能获得别人的体贴和欣赏。这就像一个测试中反应的那样:在一个圈子里,让每个人写出最有好感的人员名单,同时也写出最讨厌的人员名单,最后统计发现:你产生好感的那些人,往往是对你有好感的人;而你所讨厌的人往往也是讨厌你的人。其实,每个人都有善良的一面,只是有时候人们缺少了学会欣赏别人的心境。每个人的特质不一样,就好比有的人像浓郁的玫瑰,用一种火焰般的赤诚烤着我们泥土般本色的生活;有的人像清丽的百合,淡雅的点缀生活;而更多的人如清幽的丁香,丝绸一样柔软的香气在不经意的流连中才缠绕在你的颈项;更有高尚的人像无花果一样,无需显露花开的明艳就默默结下了一枚香美的果子。

一个善于发现和欣赏别人优点的人,一个善于理解和肯定别人的人,必然具备一种为人们所喜爱和尊重的人格魅力,这也是真诚人格的具体

表现。很多成功人士,不见得有多么高端的专业,但却有非凡的人际沟通能力和懂得适时欣赏和赞美别人的经验。

脉力西点

社会生活中,欣赏与被欣赏是一种互动的力量之源,欣赏者必具有愉悦之心,仁爱之怀,成人之美之善念;被欣赏者必产生自尊之心,奋进之力,向上之志。因此,学会欣赏应该是一种做人的美德。

为别人保守秘密

在社会生存不可避免地要与人相处,随着交往的频繁,关系越来越紧密,就会获得别人很多的秘密。你要明白,别人之所以将他的隐私告诉你,是为了得到你的同情和爱怜,要你及时帮他想点办法。但这些隐私知道者的范围不能扩大,只能天知地知你知。

马克思住在巴黎的时候,和诗人海涅建立了深厚的友谊,两个人之间的默契达到了只要说半句话就能相互了解的地步。当时欧洲政治局势混乱,海涅思想是很进步的,用自己手中的笔写下了很多战斗诗篇,每到夜晚,他就会到马克思家中朗诵自己新写的诗歌。马克思边听边帮他加工、修改、润色,但马克思从不在别人面前泄露他的作品,直到海涅的诗作在报纸上发表。

后来,海涅创作的《西里西亚纺织工人之歌》深刻地揭露了德意志的反动统治,马克思十分高兴,称他为“同志”。两个人的友谊也越来越深厚。1845年,由于政治上的分歧,法国的反动统治驱逐马克思出境,马克思在临行前给海涅的信中写道:“离开海涅让我很痛苦,我真想把你打入我的行李当中一起带走。”

后来,马克思经常写信询问海涅的创作和健康状况,海涅也深深地怀念马克思,挂念马克思的安危。

无论发生任何事情,都要明白,和朋友交往要以忠诚为保障,只有忠诚的朋友,才能让友谊长久。忠于朋友的人,才能帮助朋友保守秘密,才会获得朋友的信任。

朋友之间的相处之道,最基本的就是尊重和信任。如果你知道朋友的隐私,不要把它当回事,最好是把它从记忆中抹掉,至少也要管住自己的嘴,为他保守秘密。否则只能使朋友不快,给你们的友谊投下阴影。

娜娜有一个好朋友叫小杰,两个人在同一家电子厂打工,两个人的关系非常好,几乎是无话不谈。娜娜还没有结婚,但有了男朋友。一天,娜娜发现自己怀孕了,不敢向外人说,想到小杰是自己的好朋友,于是就对她说,一再要求小杰要为她保守秘密。

可是小杰无意地向同事说出了这个秘密,导致所有同事都用异样的眼光看娜娜,娜娜没想到小杰会出卖自己,恨得咬牙切齿,但是也没有办法,只好辞职走人,再也没有联系过小杰。

一个人的隐私自己闷在心里实在难受,于是就会向知心好友倾吐,目的有时很简单,就是为了获得同情或是一些安慰。假如好友将他的苦衷告诉了你,而你却把这些悄悄话公之于众,那么会发生什么样的后果?就像娜娜听到了同事们的流言飞语,很难再正常工作下去,而小杰由于多嘴失去了自己的好朋友,也使同事对她产生戒心。

人与人之间相互交往,是为了交流感情、寻找帮助和增进友谊。人们愿意结交朋友的一个重要目的,就是找到一个可以倾诉心里话并被理解

的对象。但是,言而无信的人却辜负了这种信任,他们当面答应保守秘密,转过身来又向别人和盘托出。像这样的人,谁会和他交朋友呢?

脉力西点

在人际交往中,要想获得别人的信任,首先要学会替对方保守秘密,这样你才能成为他的朋友,成就你的人脉关系。

扮演好自己的人脉角色

在社会这个人生大舞台上,每个人都在扮演着不同的角色,又不停地变换着角色,各个角色之间时刻进行着各式各样的人际交往。在社会中只有演好自己的人脉角色,你才可以拥有一个广大的人脉关系网。有了人脉网络,你才可以如鱼得水、轻松自在的挥写自己的人生。

在社会中,每个人都担任着许多角色。对下属而言,你是一个领导者;而对上级而言,你又是一个被领导者;在企业里,你是个工人;在家庭里你又可能是一个丈夫、妻子、儿子抑或是女儿。在顾客面前你是一个售货员,在另外一个场合你又是一个顾客。社会生活的角色是很多的,各种角色又时常转换,一个人要学会随时应变,改换扮演角色的位置。

角色定位是指在一定的系统环境下,在一个组合中拥有相对的不可替代性的定位。一旦给自己在人脉网络中定位,就要摆正自己所处的位

置。在角色转换中如果不能很好地转换,还可能闹出笑话,给自己增添很多烦恼。

英国女王维多利亚和丈夫阿尔约特感情很好,相敬如宾。维多利亚作为一国之王,每天忙于公事,而丈夫阿尔约特不太关心政治,对社交活动缺乏兴趣。

在维多利亚举办的一场舞会上,有很多外国嘉宾参加。维多利亚忙得不亦乐乎,阿尔约特对此不感兴趣,早早地就回寝宫休息了。等到深夜舞会才结束,维多利亚回到卧室里,见房门已经关闭,就敲起门来。

阿尔约特在卧室问:“谁?”

维多利亚回答:“英国女王。”

门没有开。维多利亚再敲门,阿尔约特又问:“谁?”

维多利亚回答:“维多利亚。”

门还是没有开。维多利亚徘徊很久,再次敲门。阿尔约特仍问:“谁?”

维多利亚回答:“你的妻子。”这个时候门开了,阿尔约特热情地把她拉了进去。

维多利亚前两次敲门都没敲开,是由于她的心态没有随环境的变化加以适当调整。她忽视了自己的角色在家中是妻子而不是女王,以至于造成措辞上的失误。维多利亚的第一次回答态度高傲,伤害了丈夫的心;第二次缺乏热情,感情平淡;第三次回答,维多利亚的话适应了具体地点和对象,体现了妻子应有的温柔姿态,因而不仅敲开了门,也敲开了丈夫的心。

在社会中与人交往,应该学会在适当的环境中,扮演好恰当的角色。不管你有多高的身价,在朋友面前千万别做“女王”,否则后果就不只是拒之门外的尴尬了。

脉力西点

每个人都应该演好自己所扮演的社会角色,只有如此才能够与周围的人和谐相处,编织出属于自己的人脉网络。

第十八课



关键时刻有主见

我们所说的处世低调、当退则退,只是一种做人的态度,并不是说无论什么时候、对什么人都一副奴颜媚骨,不敢拿生意。有“分寸”的人同样也要有一个“忍”的尺度,在关键时刻要敢于站出来,而不是一味盲从跟风、唯唯诺诺。

退让是有条件的

人与人之间的矛盾如果以平等互利的方式来解决都是可以化解的。但是,如果矛盾涉及原则性问题,那么就必须站稳脚跟,寸步不让,否则就等于失去了做人的方向。

我们所说的原则性问题主要有两种,一是尊严,一是应得的利益。尊严是精神上的原则性问题,一个人格健全的人是不能允许别人轻易冒犯自己的尊严的,尊严受到损害有时比物质利益的损失更能让人感到痛苦和难以忍受。一个人的素质越高,就越看重自己的人格与尊严,所谓“士可杀不可辱”就是这个意思。

我们说在尊严问题上必须寸步不让,但在很多情况下是自己的尊严已被人严重侵犯了,却还不知如何申辩,结果只能白白地受气。其实,别人侮辱我们的人格,并不一定说明他的人格有多高尚,如果我们能够了解对方,以其人之道,还治其人之身,往往可以收到良好的效果,从而为自己讨回尊严。

一户人家有一位乡下来的小保姆,由于为人实在、干活利索,给女主人的印象颇佳。但是,生性狐疑的女主人还是担心这位乡下姑娘的手脚不干净,于是在试用期的最后几天想出个办法来试一试她。

一天早晨,小保姆起床要去做饭,在房门口捡到1元钱,她想肯定是女主人掉下的,就随手放在了客厅的茶几上。谁知第二天早晨,小保姆又在房门口捡到了一张5元的钞票,这让她感到很奇怪。“莫非是在试探我吗?”

小保姆尽管产生了这样的疑问,但她又很快打消了这个念头,因为女主人是位刚从领导位置上退休的体面人,怎么会做出这种侮辱人的事情呢?这样想着,她就把钱放在了茶几底下。不过,这次她却留了个“心眼”。

到了晚上,小保姆假装睡下,从卧室的窗户窥看客厅中的动静。正当她困意袭来,准备放弃这一念头时,女主人竟真的悄悄到茶几前取钱来了。小保姆彻底惊呆了,怒火冲上了她的心头:怎么可以这样小看人!她咬了咬嘴唇,下定了一个决心。

次日早晨,小保姆又在房门口发现了一张钞票,这次是10元钱。她笑了笑,把钱装进了自己的口袋。到了傍晚,她在女主人下楼去散步之前,把这10元钱悄悄地放在了楼梯上,准备也测试一下女主人。果然不出小保姆所料,女主人之所以怀疑别人手脚不干净,正是因为她自己是一个自私而贪心的人,她在下楼时看见了那10元钱,当时就眼睛一亮,然后趁着左右没人把钱塞在了口袋里。这一幕,全都被暗中偷窥的小保姆看到了。

当晚,女主人就像科长找科员谈话一样找到了小保姆,严肃而又婉转地批评她为人还不够诚实,如果能痛改前非,还是可以留用的。小保姆故作懵懂地问:“你是不是说我捡了10元钱?”“是呀!难道你不觉得自己有错吗?”小保姆摇了摇头:“不,我不认为自己做错了什么,因为我已经将那10元钱还给您了。”女主人一脸诧异:“咦,你啥时啥地还我钱了?”小保姆大声回答:“今天傍晚,公共楼梯……”女主人一听到“楼梯”两个字,登时像触了电一样浑身一颤,狼狈得一句话也说不出来了……

聪明的小保姆用巧妙的方法为自己找回了面子,女主人自然也不该再侮辱她的人格和尊严。试想一下,如果她一味退让,默默承受这种侮辱,会有什么结果呢?

脉力西点

俗话说:退一步海阔天空,与人交往时不要咄咄逼人,但是一味的退让是不行的,退让是应该有限度的,只有这样才能赢得尊重,获得人脉。

敢于说不， 别为了面子让自己为难

在社会交往中，有些人因为怕得罪别人而不会说不，使自己陷入尴尬的地步。如何拒绝而不得罪人是做人的大学问，拒绝很难，说“不”更难，但如果别人的要求不合理，与其答应，还不如尽快说“不”。

明人潘游龙的《笑禅录》里有一个小笑话：甲和乙是朋友。一日甲病了，愁眉苦脸的。乙来探望，问：“兄是何病？有什么需要我办的？我都能为你办。”甲说：“我是害了银子的病，只需要二三钱便够了。”乙立即假装没听清，咽了咽唾沫说：“你说什么？”笑话本意是在讽刺虚假的朋友，但从中我们也可体会到：要保持自我本色，千万不要盲从因袭。

每个人都是这个世界的唯一，这个世界上从没有另一个你。没有“分寸”的人很容易放弃自我而跟着别人走，把别人的特色误认为是自己的特色，这样是永远不可能有所发展的。

保持自我本色这一问题，“与人类历史一样久远了。”詹姆士·戈登·基尔凯医生指出，“这是全人类的问题”。很多精神、神经及心理方面的问题，其隐藏的病因往往是他们不能保持自我。

安吉罗·派屈写过13本书，还在报上发表了几千篇有关儿童训练的文章，他曾说过：“一个人最糟的是不能成为自己，并且在身体与心灵中保持自我。”

做你自己！这也是美国作曲家欧文·柏林给后辈作曲家乔治·格希文的

忠告。柏林与格希文第一次会面时,柏林已声誉卓著,而格希文则只是个默默无闻的年轻作曲家。柏林很欣赏格希文的才华,以格希文当时所能赚的3倍薪水请他做音乐秘书。可是柏林也劝告格希文:“不要接受这份工作,如果你接受了,最多只能成为个欧文·柏林第二。要是你能坚持下去,有一天,你会成为第一流的格希文。”格希文接受了忠告,并渐渐成为当代极有建树的美国作曲家。

卓别林开始拍片时,导演要他模仿当时的著名影星,结果他一事无成,直到他开始成为他自己,才渐渐获得成功。鲍勃·霍伯也有类似的经验,他以前有许多年都在唱歌跳舞,直到他发挥自己的才能才真正走红。

天下事只怕你不认真,拿不定主意,没有自己的思想,看别人的言行而做。如果你认真起来,不怕别人的褒贬,按照自己的想法去做,事情成功之后,别人的议论自然也会平息。

一位青年企业家在一次讨论会上说:“如果做事怕别人提出反对意见,就放弃了自己的想法,那你就失去了你自己。做人做事,要有明确的立场、要独立。”他进一步说,“每个人的想法都不会完全一致,我们不能要求每个人的看法都与自己相同。因此我们做人做事要看我们想达到的目标效果,而不要过于顾虑一些人的议论。时间可以证明一切,当你成功了,那些议论自然也止息了。”

做人有“分寸”,遇事都要问一个为什么,都要经过自己头脑的思考,绝对不可做盲从的奴隶。社会生活是复杂的,许多东西并不是看着自己周围有多数人在做、在说,就是正确的。“别人都在为自己谋利益,我也不能犯傻。”诸如此类的想法,或者是糊涂,或者是一种利己的“精明”——这些精明者并不是简单地放弃自己的“定见”或缺乏主见,而常常是为自己的堕落寻找借口和挡箭牌。

我们所说的,其实就是要有自己的做人的原则,就是要独立自主。有了这个独立思考的根本,天下事再风云变幻,人际关系再错综复杂,我们也能“认得真”,而不会失去独立思考的能力,不会人云亦云或随波逐流甚至同流合污,不会被商业社会的种种时髦潮流所迷惑,不会失去自己的本色。

做人要成就一项事业,常常会听到许多反对意见。这些意见或来自朋

友与亲近的人,他们从自己的角度考虑,或纯粹是为你担心,而不赞成你的做法。也可能来自那些对你心怀恶意的人,他们诬蔑、攻击、诽谤,把你所要做的事说得漆黑一团。面对这种情况,如果你过多地顾虑别人的看法和议论,不敢坚持自己的想法,就可能半途而废,甚至事情还没有开始做就夭折了。因此,做人有“分寸”,就必须如一句格言所说:“走自己的路,让别人去说吧!”

当然,这并不是说独立思考就不去认真听取别人有益的意见。如果别人的意见有可取之处,哪怕是来自“敌人”的意见,我们也应该听取。这样你才能在人脉圈里不断地展现自己,赢得尊重。

脉力西点

在社会生存就要坚持自己心中的想法,不要因为别人的一句话而失去自己的本来想法,别人的意见只是一个参照物,而不是你决断的根本,所以要学会说不。

好朋友也需明算账

与人交往中总免不了扯上利益关系,尤其是和好朋友之间谈钱的情况在所难免。好朋友之间总感觉谈钱就有点对不起那份感情,可是心里又不甘心自己吃亏。所以,亲兄弟还是明算账的好。如果你碍于情面,吃亏的就是你自己。

王先生 3 年前来到北京做房地产生意,在北京结识了一个很不错的朋友金某,没曾想却被这位朋友坑了个结结实实。金某独吞了工程款,一

对好朋友也反目成仇。王先生每每提起就十分气愤地说：“现在好朋友也要明算账，有生意上的来往一定要有凭证，不然就会跟我一样吃哑巴亏。”

初到北京时，王先生在一次商贸洽谈会上认识了金某，两个人比较投缘成了好朋友。金某因为工作原因下海，做起了承揽装饰工程的生意。正好与王先生所做的建筑材料生意搭上了关系，生意上会经常有来往。

2007年，金某揽到一笔业务后找到王先生，让王先生找二十几位工人帮他做。找工人对王先生来说不是多费劲的事情，他就爽快地应承下来。装修进行了将近一个月，工程完工后，装修方也付了工钱，但是这些工钱一分也没落到工人手里。工人是王先生找的，所以工人都向王先生讨要工钱。王先生顿生疑惑：不应该这样啊，大家都是朋友，他不会自己把工人的钱给吞了吧？

于是王先生找到金某想找回工钱，可是金某多次推脱，后来竟然对王先生说：“以后不要再向我提起这件事。”当初两个人并未签订什么合同，也拿不出证据，王先生无奈只得自己掏了工钱分给了工人，自己真是哑巴吃黄连——有苦说不出啊。

当时就是因为王先生轻信了朋友的话，相信朋友不会骗他，最后才被金某给骗了。由此可见，好朋友还是明算账的好，免得吃亏还落不着好。

很多人在创业的时候，由于资金或是经验的不足都会找一两个朋友一起创业。在创业的初期，可能朋友一开始不会计较什么。随着事业的不断发展，利益不断增加，朋友之间的计较就会越来越多。当初分工不明确、后来利益不均等都会引发朋友间的矛盾，甚至会使多年的友情破裂，使朋友成为仇人。

小邓大学毕业后就想创业，可是由于一个人感觉身单力孤，于是找到她最好的朋友小兰。两个人一起投资在大学的旁边开了一家书店。书店刚开业的时候，由于小邓和小兰两个人感情不分彼此，所以就没有明确彼此的具体工作。她们的想法是，既然这是自己的事业，谁多付出点也没有关系。

然而当书店正式营业后，两个从前不分彼此的好朋友便经常为了一些小事争吵。一次，小兰从市场上进的几套书价格太贵，两个人就此意见不合居然吵起来了。

不久,因为小邓家里装修房子,她几天才到店里来一次。刚开始的时候小兰觉得没什么大不了的,反正都是朋友,多干点少干点无所谓,何况她家里装修也离不开人。但是一个月过去后,小兰慢慢地感觉好像看管店铺就只是她一个人的事情,觉得自己有点吃亏。

小邓家里装修完回到店里时却发现,小兰把很多以前大家共同商定的东西都改成了她一个人的意思,这让小邓感到不舒服。小邓觉得,自己占有一半股份的书店被小兰一个人操纵了,开始感到不满。两个人的矛盾日益加深。

不久后,小邓便向小兰提出了退股撤资。小兰一听要撤资,更是怒火中烧,这次两个人的争吵把彼此的所有不满都说了出来。小邓最后还是撤资了,两个人多年的友谊也从此不复存在了。

所谓亲兄弟明算账,好朋友之间合伙经营最忌讳的就是职责不清。朋友之间很多事情碍于情面不好计较,可是面对利益,友情也是很脆弱的,很容易就破裂了。朋友之间还是要把账算清楚,这不会妨碍你们的友情,相反还会使你们之间干干净净,少了不清不白的烦恼,双方的感情还会不断地加深。

脉力西点

朋友之间也是需要明算账的,如果是一些小事情的话大家就尽量互相体谅一下,只要不是违背原则的,因为朋友是长久的,不要因为这些小事情而影响到彼此的感情。

第十九课



人缘好,吃得饱

做人有“分寸”，自然会有一个好的人脉网。多个朋友多条路，多个敌人多堵墙，有“分寸”的人必然会懂得这个浅显的道理，采用各种手段来结交那些有识之士，从而为自己的成功铺平道路。

每个人都生活在人脉圈里

你知道自己生活在哪里吗？美国、英国？或是哪一个不知名的小国家？其实，知道这些并不重要，要紧的是应该明白，每个人都是活在某一圈子里的。那就是人脉圈。

有“分寸”的人都明白这样一个简单的道理：你可以是一个自由职业者，不受单位的约束，但不可能是一个没有圈子的人。实际上，住在城市的哪个角落里对人的影响远不像少儿时期的影响那么重要，真正影响你生活、改变你生活的是那个看不见的圈子。

中国有句古话叫做“在家靠父母，出门靠朋友”，这其实是告诫年轻人“有圈子易成事”的另一种说法。

一个圈子形成的时间过于长久，而且成员固定得很死，就有可能囿于陈规，使圈内的思维僵化、陈腐。这是圈子的负面效应。纵然如此，仔细观察身边各行各业，各类成功人士，无论做事或娱乐，仍摆脱不了一个属于自己的圈子，这亦是人性使然。

生意场上风云突变，没有常胜将军，一时资金周转不开的情况时有发生，如果机械地照合同办事，很可能既掐死了合作对象，也把自己推入了火坑。倘若是圈内好伙伴，关键时刻高抬贵手，其结果很可能是柳暗花明。生意场上讲究优先照顾老客户的利益，就是因为合作多年，彼此了解合作伙伴的信誉度，熟悉适应了对方的办事风格，会产生一些心照不宣的默契，这是从具体的合同条文中无法获得的一种信任保障。可见，要把生意

做大做稳,圈子的作用不可小视。

在生活中,圈子无处不在。牌打得有水平的人大都有固定的牌友,能进入这个固定牌圈的人水平基本上是相当的;与水平相当的人游戏,才会有一种棋逢对手、将遇良才的快感;就连外出打工当保姆的小姑娘,也会下意识地结成自己的圈子,因为有了圈子,她才不感到孤独。

人的精神层面的交流基本是在圈内进行的。一个人每天可能会面对许多人,说很多话,但真正的心里话是对圈内人说的。办公室的对桌近在咫尺,倘不是圈内人,心灵的距离怕是隔了一个太平洋还嫌近。

圈子对于成事的好处是显而易见的,它在促使人共同去做一件事时能起到有效的胶合作用。在圈子里做事,由于彼此有一种信任、默契,因此会获得较高的效率。

同业人比较容易组成圈子,以同学会、同乡会衍生出的圈子也不在少数。但最有生命力和持久性的圈子可以不论职业、性别、性格,唯有一点必须相同,即兴趣相同,主要目标一致,而且总在不断注入新的东西。

当网络生活成为当今主流生活模式之后,人们的圈子会扩展得比以往任何时候都大。上网聊天交友可能是当今人们建立圈子的一种新途径。但是,不论圈子如何拓展,拓展得多大,圈子的痕迹仍然存在。

脉力西点

“圈子”是什么?它是中国人生活的文化,它代表了你的社会地位,它令你的人脉不断延伸,它可以为你带来滚滚财富。只要你走进这个圈子,那么你就是人脉的主宰!

平时多帮人,办事好求人

一个人能力虽然不大,但只要肯帮助别人,你就将受到欢迎,办起事来也就会顺利很多。

帮助人是一种缘分。人际间的缘分都是共有的,既没有你我之分,又你中有我,我中有你。我帮了你,你帮了他,他又帮了我。当有人需要你帮一把时,你能搭把手帮一把就是一种回报,就是一种共有的缘分。

有一种说法:“生活不需要技巧。”讲的是人与人之间要以诚相待,不要怀着某种个人目的。因为一旦对方发现自己是被你利用的工具,即使你对他再好,也只能引起他对你的敌意,并拒绝和你继续保持关系。所以,要获得真正成功的人际关系,只能用爱心去和别人打交道。在这种情况下,你再去帮助他,他才会感到人间处处是温情,从而在你需要帮助的时候,他也会伸出温暖的手。

帮助有两种可能,一种可能是随便帮帮,一种可能是一帮到底,做足人情。第一种帮助不能说它不是帮助,因为它也能给人带来某种好处,但随便帮帮的帮助并不是真正的帮助,因为这种随便的帮助在关键的时候,总是不管用。第二种帮助才是真正的帮助,它能帮人彻底解决实际困难。

有些人人缘看起来挺不错,新朋友一个接一个。但是,真正需要帮忙的时候,只怕一个可依赖的朋友也没有。交朋友就像梅干一样,别的食物都要新鲜,唯有梅干却是愈久存愈甘醇。梅干起初也是新鲜的果子,经过一番时日的酝酿,才制成后来的美味。朋友自然也是由生而熟,在长时间的交往中,各种不同的思想见解,经由交流和冲突,而终至融洽。两个不同的东西,要完全融合,就需要时间,时间才是最好的考验。只有在面临变故

的时候,能够共患难的人,我们才能称之为朋友。

露丝是位单身女子,住在华盛顿的一个闹市区。有一次,露丝搬一只大箱子回家,因为电梯坏了,她只得自己扛着箱子上12层楼。

彼得是一个平时没事就在大街上闲逛,偶尔还闯点小祸的人,这次他看到露丝累得汗流满面,于是想上去帮助露丝。露丝并不信任彼得,以为他图谋不轨。彼得十分困惑,他花费了许多唇舌,想说明他的善良用心,却无济于事。

露丝拒绝了彼得,但她将箱子从1层搬到5层之后,就再也没有力气了,需不需要彼得的援手呢?露丝感到矛盾极了。最终,她还是选择了彼得的帮助,将箱子搬上了12层。为了表示自己的真诚用意,彼得只将箱子搬到露丝的家门口,坚持不进去。后来,露丝和彼得交上了朋友,一年后,他们竟然携手走上了红地毯。

帮助别人,要坚持不懈,不能一时风,一时雨,凭自己的兴致来;也不要高兴时这也帮那也帮,不高兴的时候就谁都不帮。做一件好事并不难,难的是一辈子做好事,不做坏事。这种境界,是很难达到的。

帮助别人,不要居功自傲。帮助时应注意:不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担;帮助要做得自然得体,也就是说,在当时对方或许无法强烈地感受到,但是随着时间的流逝,他会深深地体会到你对他的关心,能够做到这一点是最理想的;并且,帮忙时要高高兴兴,不可以心不甘、情不愿,如果你在帮忙的时候,觉得很勉强,意识里存在着“这是为对方而做”的观念,假如对方对你的帮助毫无反应,你一定会大为生气,认为我这样辛苦地帮你,你还不知感激,太不识好歹了!

如果对方也是一个能为别人考虑的人,你对他的各种好处,绝不会像泼出去的水,难以收回,当你有一天有事求他帮忙时,他不管才怪呢!

脉力西点

有人说:“自己平素不喜欢求人的”;也有人说:“当今社会不求人办事是不可能的”。但是如果你平时注意多帮助别人,那么你在求人的时候就不会显得那么为难了。

人脉得一步一步来,要有分寸

一个人在社会上生存,就离不开与人交往,交往中只有做个有“分寸”的聪明人,把握好与人交往的尺寸和温度,才能在社会中如鱼得水,为办事做好铺垫。

“一回生,二回半生不熟,三回才全熟”,正是最高的与人相处的指导原则;保持平静的、持续的接触,这样拓展出来的人际关系才是可以信赖的。

小田参加了一个社交聚会,交换了一大堆名片,握了无数次手,也搞不清楚谁是谁。

几天后他接到一个电话,原来是几天前见过面,也交换过名片的“朋友”,因为那位“朋友”名片设计特殊,让他印象深刻,所以记住了他。

这位“朋友”也没什么特别目的,只是和他东聊西聊,好像二人已经很熟了一样。

小田不大高兴,因为他跟那个人没有业务关系,而且也只见了一次面,他就这样子打电话来聊天,让他有种被侵犯的感觉,而且也不知和他聊什么好!

在现代社会中,这种情形常会出现,以这位小田的“朋友”来看,他有可能对小田的印象颇佳,有心和他交朋友,所以主动出击,另外也有可能是为了业务利益而先行铺路,但不管基于什么样的动机,他采取的方式犯了人际交往中的忌讳——操之过急。

拓展人际关系是社交中的必然行为,但在社会上有一些法则还是必

须注意的,因为这样才能达到预期的效果,而不致弄巧成拙。

这个法则就是“一回生,二回半生不熟,三回才全熟”,而不是“一回生,二回熟”。

原因有以下几点:

1.人都有戒心,这是很自然的反应,一回生,二回就要“熟”,对方对你采取的绝对是关上大门的自卫姿态,甚至认为你居心不良,因而拒绝你的接近。聪明者自会不动声色掌握好“分寸”。

2.每个人都有“自我”,你若一回生,二回就要熟,必定会采取积极主动的态度,以求尽快接近对方,也许对方会很快感受到你的热情,而也给你热情的回应,可是大部分人都会有自我受到压迫的感觉,因为他还没准备好和你“熟”,他只是痛苦地应付你罢了,很可能第三次就拒绝和你碰面了。

3.因为你急于接近对方,所以很容易在不了解对方的情形下以自己作为话题,好持续两人交谈的热度,这无疑是暴露自己,若对方不是善类,你不是自投罗网吗?如此说来,做人要有“分寸”,以赢得更多的朋友和保护自己。

脉力西点

凡事都要一步一步来。踏稳后向前走,才是最稳固的做法,这是与人交往的原则,一步一步来,不要烦躁,不要急,这样你的人脉圈才能壮大。

工作中建立私交让你如鱼得水

对于每一个踏入职场的人,所要面对的就是同事。一个人一生的三分之一时间都在与同事相处。在现实面前,怀着的是一颗极其疲惫的心灵,每天按着自己的角色机械地行事,或者面对一些虽不陌生但又有点生疏的脸孔小心配合,开展工作,不但在情绪上要压抑自己,工作也难以得到顺利的进展。

一个人,与其在工作中这样苦苦挣扎和支撑,倒不如在工作中建立私人友谊。那样,不但能够避免尴尬生硬的工作场面,还能够在松弛的状态下拉近你和同事间的距离,在与朋友自然的交往中完成各自的工作,不光做事的效率会提高,心情也会格外好。每个成年人的生活都会和工作息息相关,从你步入社会的那一天起,大多数时间都在与你的同事共同度过。与他们中的一部分人建立私交,成为你特殊状态下的特别朋友,无论对你的事业、工作还是生活都是很有利的。

大多数人在情感上其实都是差不多的,不管你拥有什么头衔或者挣多少钱,从个人角度来说,大家相似之处实在多于相异之处。如果你能记住这点并从这个角度出发与人们建立关系,那么你会发现:

第一,人们对你的感情会有利于你的发展。因为大家没有想到你会指出你和人们的共同点并把你个人的情形告诉他们,大家在惊奇之余也感受到你为人的真诚。他们马上感到与你很近并且乐于接受你告诉他们的一切。

第二,工作上的友情会增加你工作的积极性。你的开诚布公也使他们有信心和勇气表露他们自己。当你继续作这样的人际关系的沟通时,你肯定会发现大家有更多的共同基础,建立一种积极的工作关系。

第三,了解别人的同时,还会让自己进步。当你从他人口中听到与自己相同的想法,了解到别人也有类似的感情或有使你遭受挫折的同样问题时,你马上就与他有亲近感。比如你听到对方说:“我是世界上最幸运的。”这正是你自己常说的话语,这时你对他的亲近感就产生了。这些见识也帮助你在个人生活和事业上更好地成长和进步。

第四,你会很快和所有人建立起信任,包括你的上级。人们跟随和支持他们所信任的人,更容易表现出有人性的、可亲近的一面,甚至不在意人家知道自己短处。你的下属、同事和上司不会因为你的角色、地位和头衔而信任你,但却会因你让他们看到了真实的你和你对他们的兴趣而逐步信任你。

另外,有个人情谊的公务交往能使你感到自己被肯定。在三角债严重时期,有一家企业欠一家工厂的一大笔资金迟迟不还,工厂几次派人催账都无结果,后来就让老于世故的人事科长李某去催。

这位老将先不急于去找欠债公司的经理梁某,而是打算先与对方建立私交。于是他多方了解梁某的年龄、性格、兴趣爱好等等,得知梁某并非还不了钱,而是希望拖延一天是一天,不愿那么快还钱。梁某的儿子刚考上重点大学,梁某爱好广泛,特别喜欢书法,而且造诣颇深,家里还挂着他自己写的一些字画。李某得知这些情况后,对催债成竹在胸,已有全盘统筹规划。

李某打电话与梁某约定某日晚上将登门拜访,李某如期赴约,来到梁家就问寒问暖,极其热情,似乎久别重逢,他乡遇故知。落座后,李某只字不提债务,反而和梁某聊起了家常,问及家中儿女几个?现在境况如何?梁某一一予以回答,当说到儿子刚考上某重点大学时,梁某脸上泛起了层层美意,这怎能逃过李某锐利的眼睛。李某说自己也有一个儿子,快高三了,可惜不成器,学习不好,李某言语间流露出对梁某有如此上进的儿子的羡慕之情,并耐心向梁某讨教如何教育子女的方法。梁某对此深有感触,侃侃而谈,极尽父母对儿子的拳拳教诲之心和望子成龙的期盼,李某不时对梁某的某些观点表示赞同,大发感慨。李某似乎不经意地抬了一下头,盯着墙上的书法,口中赞叹了几声,然后转过头来问梁某,这是谁的墨宝?梁

某连说“过奖过奖”，这是他自己的作品。李某又夸了几句，便说自己也酷爱书法，想请梁某指点一二。梁某看来同行就更来劲了，两人愈谈愈投机，感情升温。在适当的时候，李某委婉地说公司目前十分困难，请梁某考虑一下债务问题，梁某欣然同意。

不久，公司的债务欠款归还到位了，大家都为李某的能力所折服。李某笑谈，其实他根本没用什么特别的伎俩，不过是把对方当成自己的朋友，在广泛而亲切的交谈中，很自然地得到了对方的支持，达到了自己的目标。既达成工作任务，又结交到新朋友，可谓一举两得。

看来，不管是怎样的一个大人物，当受到个人礼遇时，内心的感动都是巨大的。而且在竞争激烈的工作环境里，建立私交也减少了紧张，使你看起来不可怕，并创造出一种轻松的、亲切的工作气氛，打破最初的僵局，这对大家都有好处。

一位刚刚到任的年轻大学生很希望能和新上司搞好私交，于是，经常去拜访。不料新上司由于同年轻人的旧上司关系不好，因此对他的态度也不是很好。有一次年轻人注意到上司挂在衣架上的明尼苏达垒球队的帽子和办公室周围摆设的这个球队的衣服和用品，他便决定冒险一试。“我要给您看一样东西，相信您会很喜欢。”他对上司说，并站起来，伸手抓住短裤的弹性腰带，并解释这是太太送的礼物，他把它拉出来足以让上司看到那上面印着的明尼苏达垒球队的商标，两人大笑起来，轻松之中，开始谈垒球，气氛融洽起来，从而使谈话变得相当愉快。从那以后，这个年轻人和新上司的感情非常好，他也因此得到了很多好处。

当然，在工作中与同事和上司建立私交是一件很冒险的事。虽然你不必像那位年轻人那样大胆去获得私人关系的回报，但你仍要鼓起勇气去尝试一次，因为如果你成功了，那么在事业的保持和晋升上就有了一定的保障。

脉力西点

好的人际关系，是需要积极意识主动接近目标对象的，找到共同点，交新朋友就不会是难事了，关键看你是否敢走近一步。

第二十课



要学会睁一只眼闭一只眼

有些人眼里容不得沙子。无论多大点事都喜欢斤斤计较、据理力争,结果把朋友都得罪了。人无完人。每个人都有这样那样的缺点,出现这样那样的错误,只要不违背大的原则,睁只眼闭只眼就过去了。如果总是较真,生活就会充满了争吵。况且,有时候你认为自己是对的,也许恰恰正是错的。

对人对事不要斤斤计较

在日常交际中,常常会遇到这样的人,他们对什么事都先入为主,这也看不惯,那也看不顺眼,总爱斤斤计较,按照自己的思维认死理,对人过于挑剔,好像自己总是正确的。殊不知,当他在计较别人的时候,别人早已厌烦他了。

怎样做人是一门很深的学问,甚至用毕生的精力也未必能勘破个中因果关系。多少不甘寂寞的人探究其原委,试图领悟到人生真谛,塑造出自己辉煌的人生。然而,人生的复杂性使人们不可能在有限的的时间里洞察人生的丰富内涵。不过,人们对人生的理解和感悟又总是体现在各种事情的启迪上。比如,有的人对人和事总是斤斤计较,结果活得很累。相反,有的人“大大咧咧”,却活得很潇洒、很自在。

做人固然讲究原则,不能玩世不恭、游戏人生,但也不能太斤斤计较、认死理。古人云:“水至清则无鱼,人至察则无徒。”太斤斤计较了,对什么都看不惯,容不下别人的一点瑕疵,把自己同社会隔绝开。我们知道镜子很平,但在高倍放大镜下,就显现出凹凸不平的山峦。用眼看似很干净的东西,拿到显微镜下,满目都是细菌。可以想象得到,如果我们带着放大镜、显微镜去生活,那么恐怕连饭都不敢吃了。同样的道理,用放大镜去看别人的缺点,恐怕每个人都体无完肤、无可救药了。

人非圣贤,孰能无过。与人相处就要互相谅解,经常以“难得糊涂”自勉,求大同存小异,有肚量,能容人,你就会发现别人的优点,就会得到许

多朋友,就能够在生活中左右逢源,诸事遂愿。相反,斤斤计较,认死理,过分挑剔,容不得人,别人就会躲得远远的。最终,你只能是关起门来过日子,成为使人避之唯恐不及的异类。

纵观古今中外,凡是能够对社会作出比较大贡献的人都具有一种优秀的品质,那就是他们能够容人所不能容,忍人所不能忍,善于求大同存小异,团结一切可以团结的人。他们有宽广的胸怀,豁达而不拘小节,大处着眼而不会目光短浅,从不斤斤计较,纠缠于非原则的琐事。正因为这些品质,所以他们才能成大事、立大业,使自己成为不平凡的人。

小张总爱斤斤计较,他总抱怨他们家附近副食店的售货员态度不好,说话不顺他的耳。后来,他同事的妻子从侧面了解到了女售货员的身世:与丈夫离了婚,老母瘫痪在床,带着一个上小学的女儿,每月只能开几百元的工资,一家人挤在一间 12 平方米的平房里。知道了这些,看到她一天到晚愁眉不展的样子,我们就可以理解了。这样一来,反观小张对店员的苛求,或许就有点过分了。

人生是短暂和宝贵的,要做的事情很多,完全没有必要在令人不愉快的事情上浪费时间。有斤斤计较习惯的人应该觉醒了,知道自己该干什么和不该干什么,知道什么事情应该认真,什么事情不必斤斤计较。但是,要真正做到这一点还是很不容易的,这需要经过长期的磨炼。如果明确了哪些事情可以不认真,可以敷衍了事,那么就能节约出更多的时间和精力,全力以赴、认真地去该做的事,而成功的机会和希望也会大大增加。与此同时,由于自己变得宽宏大量,人们就会乐于同你交往,自己的朋友就会越来越多。

脉力西点

生活中我们喜欢用完美的道德标准来要求人,可又有谁没有缺点呢?这就需要我们学会理解他人,设身处地从对方的角度出发来考虑问题。如果能切身体会到对方行为中的合理成分,我们就可能会多一些宽容。

原谅别人的过失

一个人如果只记得别人的好处,忘记别人的坏处,自然会受到周围人的欢迎,拥有很多的知心朋友。

乐于忘记是一种心理平衡。有人说“生气是用别人的过错来惩罚自己”。如果是一味地“念念不忘”别人的“坏处”,那么实际上受到最大伤害的就是自己的心灵,最终只会把自己搞得痛苦不堪,生活变得索然无味。

乐于忘记是成功做人的一个特征。既往不咎的人,才能甩掉沉重的包袱,大踏步地前进。乐于忘记,换一个角度理解就是“不念旧恶”。人要想生活得更好,就应该有点“不念旧恶”的精神,在许多情况下,人们误以为“恶”的,又未必是真正的“恶”。如果再退一步说,即使是“恶”,当对方心存歉意、诚惶诚恐,而你又不念恶、以礼相待,进而对他格外地表示亲近时,也会使为“恶”者感念其诚,改“恶”从善。

唐朝的李靖曾任隋炀帝时的郡丞,他最早发现李渊有图谋天下的野心,便向隋炀帝检举揭发。李渊灭了隋后,准备杀李靖,但李世民反对这种报复,认为李靖是个人才,再三请求保他一命。后来,李靖果然驰骋疆场,征战不疲,竭尽全力安邦定国,为唐王朝立下了赫赫战功。魏征也曾鼓动太子建成杀掉李世民,但李世民同样不计旧怨,量才重用,使魏征觉得“喜逢知己之主,竭其力用”,也为唐王朝的繁荣作出了重要贡献。

值得一提的是,宋代的王安石对待苏东坡的态度,应当说最初也是有那么一点“恶”的。王安石在当宰相的时候,因为苏东坡与他的政见不同,

便借故将苏东坡贬官到了黄州,搞得苏东坡很凄惨。然而,即便是这样,苏东坡依然胸怀大度,根本不把这事放在心上,更不念旧恶。当王安石从宰相的位子上垮台后,两人的关系反倒好了起来。苏东坡不断写信给隐居金陵的王安石,或共叙友情,互相勉励,或讨论学问,十分投机。当苏东坡由黄州调往汝州时,还特意到南京看望王安石,受到了王安石的热情接待,二人结伴同游,促膝谈心。临别时,王安石嘱咐苏东坡:“将来告退时,要来金陵买一处田宅,与我永做睦邻。”苏东坡也深情感慨地说:“劝我试求三亩田,从公已觉十年迟。”二人一扫嫌隙,成了最知心的好朋友。

相传唐朝宰相陆贽,有职有权时曾偏听偏信,认为太常博士李吉甫结党营私,于是借故把他贬到明州做长史。但不久后,陆贽被罢相,被贬到了明州附近的忠州当别驾。后任的宰相明知李、陆有点私怨,便玩弄权术,落井下石,特意提拔李吉甫为忠州刺史,让他去当陆贽的顶头上司,实际用意是在借刀杀人,通过李吉甫之手把陆贽除掉。但是,李吉甫没有被利用,他不记旧怨,上任伊始,便特意与陆贽饮酒结欢,以礼相待。

古往今来,不计前嫌、化敌为友的佳话举不胜举。以古为鉴可以让我们明白事理,明辨是非,从而更好地去工作、去生活。

脉力西点

人在世上难免有不顺心的时候,特别是那些你以往帮助过的人做对不住你的事情时,心里更是觉得别扭,有很多的怨恨,久久不能释怀。这就是为什么很多恩人成了仇人。一方面,施恩的人希望受恩的人要记挂自己的好处,一有不如意就觉得对方对不住自己;另一方面,受恩的人总觉得你应该继续帮我,一有不满足顿生怨恨。久之必成冤仇。

假糊涂能成真人脉

清人郑板桥有句糊涂诗，著名的一句就是：“难得糊涂”。“难得糊涂”是做人的一大境界。需要注意的是，这里的糊涂并不是字面上的简单意思，它是一种深刻的人生智慧，是人脉网的基石。

美国某企业集团的领导人员汤姆逊信奉的是“难得糊涂”的哲学。他说：“做人难得糊涂，过分地精打细算，有时仍抵不过天算。钱四脚，人两脚，钱来找人才行，人去找钱就难了。”

汤姆逊之所以能说出这一番道理，还有一段典故。汤姆逊年轻时赴西点读书。毕业后在报馆当记者，因感到租房子的不便，便决心要买一栋房屋。第一次刚存了3000美元，不料太太生病，这笔钱只好移去用作医药费，钱花光了，太太的病也好了；第二次又存了3000美元，可天有不测风云，因小孩子突然生病，只好用这笔钱来给小孩子治病消灾；第三次再存了3000美元，可又万万没有想到一位友人急需要借3000美元交保，否则要坐牢，只好又把这笔钱借给朋友急用。从此，他就不再刻意去追逐财富了。

汤姆逊又说：“做人要假糊涂、真聪明。”那么，什么是假糊涂呢？他认为，假如有部属兴冲冲地向你提供意见，你千万不可只听了一半，就自作聪明地说：“这个构想我早就知道了，你不用再讲了。”因为这样一来，就会阻碍部属参与表现的机会，想提建议的人也从此不愿再提了。所以，即使早已知道部属想提什么建议和意见，也要假装糊涂地很耐心地听完部属的建议，做到知无不言，言无不尽。这样一来，部属才会踊跃多言，许多有价值的构想，才会源源不断地贡献出来。

汤姆逊所说的“做人要假糊涂、真聪明”，可以说是揭示了“难得糊涂”哲学的真谛。从中国历史上来看，假糊涂、真聪明的不乏其人。

东汉明帝刘庄的侄子刘睦就是故做糊涂人。他从小好学上进，读了许多书，喜欢结交有学问、有道德的儒士，与那些只知道吃喝玩乐的公子哥

儿志趣不同。有一年年底,他派一名官员去洛阳朝贺,临行前,北海敬王刘睦问前去朝贺的官员说:“皇帝如果问起我的情况,你怎样回答?”这位官员回答说:“您忠孝慈仁,礼贤下士,深得百姓爱戴。臣虽然不才,怎敢不把这些如实禀告?”

刘睦听后,连连摇头说:“你如果这样禀告,就把我给害了!”这位官员不解地问:“您为什么这样说呢?”刘睦说:“你所说的是我以前的情况。我现在的心境已经有了很大的变化。你见了皇帝后,就说我自承袭王爵以来,意志衰退,行动懒散,每天除了在王宫与嫔妃饮酒作乐,就是外出狩猎游玩,对正业毫不在意。”

刘睦为什么要说这一番假装糊涂的话呢?因为在当时宗室中凡是有些志向或者广交朋友的,都容易受到朝廷的猜忌,弄不好就会招来杀身之祸。在这种情况下,真正聪明的刘睦不得不故做糊涂人,教人说出那番话,实际上是一条假痴不癫、明哲保身之计。

人称竹林七贤之一的刘伶,也是一个善于装糊涂、真聪明的人。刘伶之所以要做假糊涂人,是因为他要有所遮饰。自东汉党锢之祸以来,党同伐异,动辄杀人,已是家常便饭,刘伶不傻,当然看得明明白白。正当司马氏倡导儒学时,刘伶却倾慕玄风,大讲无为之化,又同阮籍、嵇康一见如故,“携手入林”。用现在的话说,就是思想上既不能保持一致,组织上又有敌对,当然就十分可疑,不堪重用了。刘伶心里明白,便不能不事事小心,处处提防。《晋书·刘伶传》说他“澹默少言,不妄交游”,正是那谨慎小心的表现。他不在意于文翰,多半也是怕被人抓住了把柄。如果再表现出一副终日纵酒、胸无大志的模样,便更不致引起对手的忌恨。

刘伶为了避免杀身之祸,假做糊涂人,富于戏剧性:他在家中喝酒,全身脱得精光。有人看到,觉得不成体统。他却说:“我以天地为房舍,以房舍为衣裤,你们干吗要钻到我裤裆里来呢?”

刘伶驾鹿车出门——那时牛车、羊车、鹿车都有,并非独有马车,带着一壶酒,又叫仆人拿把铲子在后面跟着,并对他说:“我要是醉死了,你就掘个坑把我埋了拉倒。”宋代辛稼轩词“醉后何妨死便埋”便是用的此典。刘伶喝醉了酒,他也会同人争吵。及至那人急了,捋袖要揍他,他却和颜悦

色、指着自己的胸脯向人道：“这几根鸡骨头，哪挡得了您老的拳头。”逗得那人一笑而罢。刘伶的妻子堪称贤德，可是她也未能真正看懂刘伶喝酒醉糊涂的本意。

刘伶的妻子也像一般人家的妻子一样，把照顾丈夫的身体看得比照顾丈夫的心理重要得多。因此，她把酒都藏了起来，不给刘伶喝。刘伶犯了酒瘾，只好去恳求太太给他喝一点。于是急得刘伶的妻子大大发作了一番，把酒壶酒杯统统砸了，十分伤心地哭着道：“按说，你早该把酒戒了！”刘伶和颜悦色地安慰太太道：“你说得对啊，我是早该把酒戒了。不过，你也知道，我缺少自制的能力，只有在鬼神前立下誓言，才能真正戒得。你且去准备酒肉吧。”一席话把刘太太哄得心花怒放，飞也似的办下酒肉，供在神像面前，请刘伶立誓。刘伶支开太太，跪下祷祝，祷词是：“天生一个刘伶，老酒当做性命。一饮便是一斛，再喝五斗酒醒。妇道人家的话，千万不可去听。”祷祝过后，便喝酒叉肉，吃喝起来。待到刘太太进屋，刘伶早已醉倒在地了。许多人因着刘伶这些逸事，说他忘情肆志，悠悠荡荡，无所用心，好像真是一个对人间万事全不系怀、遗世独立的逸士高人。其实，刘伶完全是为了得个善终，才假做糊涂人而天天喝得酩酊大醉的。

明代洪应明所著《菜根谭》中说：“大聪明的人，小事必朦胧；大懵懂的人，小事必伺察。盖伺察乃懵懂之根，而朦胧正聪明之窟也。”意思是说，太聪明的人，对小事必模糊不清；太糊涂的人，对小事必定会仔细观察。对小事观察入微乃是糊涂的根源，而对小事模糊不清则正是产生大聪明的根本所在。

脉力西点

生活中与精明的人交往，心里很累，需要时时小心、处处提防，稍有不慎，就会被利用或落入泥沼和陷阱中，交往得越久、相处得越深，就越是感到被欺骗、愚弄、算计，当然也就越不自在。不是智商不如他、也不是心计不如他，而是实在不愿意与他去计较，然而长此以往，实在让人心里有吃苍蝇的感觉；如果没有办法被迫与他交往，那么就只能以精明对付精明。

做人不要太“精明”

在人生的战场上,没有糊涂人,就连那些失败者,也是相当精明的。做生意,有明显的功利目的,的确需要精明能干。但我认为做人不必太精明,这是指一般的生活和平常的人际关系。生活毕竟不如商场那样明争暗斗,杀机四伏,总需要些温情与和睦,因此也就没有必要过于精打细算,还是随遇而安好。

但是,在生活中,精明者有的是,他们处处显得比别人神机妙算,更加投机取巧。他们总在算计着别人,以为别人都不如他聪明,因而可以从中间揩点油、占点便宜。好像他这样就会过得比别人好。这种人功利心太重,把功利当作人际关系的首要条件。他们的日子过得很累,很紧张,过得没有乐趣。

太贪婪于眼前利益,往往会失去得更多。做人千万不能精明于眼前,要把眼光放远。一个做事无“分寸”的人最容易只见树木而不见森林,他们心里常想眼下有多少利益,而这使他们损失的是长远的好处。往往有很多事表面上看来是能获利的,但是整体看来却是损失,真正精明的人不会被此迷惑。

常言说得好:因小失大。假使你以单纯的想法自以为获利,等到后来,往往会发现其实是受到损失了。这种例子比比皆是。

有的人很喜欢坚持自己的意见而违拗同事或后辈,行动经常很任性,利欲熏心,毫不考虑将来。这样的人可能也很有才能、有知识,但是因为只

追逐眼前的利益,为眼前的情报所左右,最后会落得别人对他整个印象都打了折扣。尤其是只知道追逐眼前对自己有利的情报、全神贯注于其上的人,在上司看来,只不过是一个短视近利的人。这种人给上司的印象,就是不够格提拔为主管的人。

只看到眼前的小利,是做事过于精明的人的常见表现。这种人,往往很不容易保持人际关系的平衡。

公司里大部分都是二三十岁的年轻人,四十多的老魏刚来公司时,同事们都觉得他为人和善、处世沉稳,因此都很喜欢他。

可是,随后发生的几件事,让同事们觉得老魏这个人太精明、太圆滑了。

因为老魏年纪最大,所以办公室里的年轻人都把他当成老大哥,有些人在工作上遇到了烦恼,想到老魏见识多,就让老魏支支招儿,可是老魏三番五次都借故推托,不给任何同事支招儿。有一次,会计小王在做财务报表时碰到了一点困难,就去请教有着丰富财会经验的老魏,老魏却说:“公司的财务报表太重要了,这个还需要你自己去做,我没有什么建议。”毫不客气地就拒绝了小王。后来,还是主管直接找到老魏,老魏才帮小王解决了问题。

还有一次,总公司来人考核老魏所在分公司的领导,让办公室里的人给提提意见。平时,同事们确实对公司的某些管理方式有些意见,即使是老魏也时不时有些抱怨。于是,在考核会议召开前,老魏对大家说:“这次,我们可都要多提提意见,这可是关系到我们大家利益的大事。”

开会时,办公室里的人差不多都发表了意见,最后临到老魏发言,他只说了一句:“要说的同事们都说了,我就不说了。”

总公司的人走后,老魏他们所在的分公司的领导召集大家开会,领导说:“不是所有人对我的管理都有意见,老魏同志看得就比较清楚,就没有对我提什么意见嘛。所以,公司的将来还得靠老魏这样的员工。”大家这时才意识到上了老魏的当。

后来,同事们再也不敢跟老魏套近乎了,生怕哪一天被他不动声色地抓了把柄。

这种太精明的人虽然一时能得到大家的信任,但是时间长了,谁也不

会喜欢他。因为他们待人不真诚,总给人一种不可靠的感觉,不知道什么时候就有被他算计的危险。这样的人,有谁会愿意和他共事呢?所以,处处显得精明的人很难真正和周围的人搞好关系,只有那些本本分分、实实在在的人,才会最终赢得人们的喜欢。

脉力西点

人应该想得开,因为每个人都需要快乐,所以就不要太计较,和人和睦相处,自己轻松,别人快乐。所以做人不要太精明。