

## 第一章

### 富人不只錢滾錢，你更得學「人脈滾人脈」的 12 種技術！

人脈是拓展財富、邁向成功的門票。

兩百多年前，原本替人倒夜壺的胡雪巖，在進入商界後，因為注重人脈關係的建立，搖身一變，成為清朝著名的紅頂商人。

兩百年後的今天，人脈的重要性不但沒有衰退，反而與日俱增。人脈可以幫助你開拓江山，也可以幫你開創事業版圖，如果沒有人脈，一個人將寸步難行，沒有人脈，也就沒有財富。

#### ■練勇氣：走在路上，你會主動跟陌生人打招呼嗎？

一個人不要靠自己花 100% 的力量，而是要靠 100 個人花各自 1% 的力量。——比爾·蓋茲（世界首富）

想顯得有自信，就必須養成主動跟別人打招呼的好習慣。打招呼是聯絡感情的手段和增進友誼的紐帶。主動打招呼傳達出的訊息是，「我的眼裡有你」。有誰不喜歡被人尊重呢？

主動打招呼，能拉近雙方的距離，特別是你為了拓展業務，廣交朋友時。有許多人工作既辛苦又繁重，待遇也不好，平常已經很受氣，在與這種人相處時，如果你對他們不理不睬，他們當然對你更不客氣，辦起事來也不會在意你的感受。換句話說，如果你的態度不好，就會到處碰壁，但是如果你時時面帶笑容，讓他們覺得受到尊敬，即使他們不知道你的名字，但見到你的笑容，便有了好感，既然他們對你抱持好印象，除了自己也會顧慮到你。

現代社會是一個「人」的社會，所有的活動、交易，甚至是成就都源自人與人的接觸，別人滿足你的需求，肯定你的貢獻和你存在的價值，這些全建立在人際關係上。由此可見你認識的人越多，人際關係就越好，也越容易成功。

人與人相識，除了緣分，有許多時候是創造出來的機緣。能夠用創造的方式，盡量結識一些有緣人，才是真正聰明的人。在生活中，掌握每一個小小的契機，將它們製造成巨大的巧合，便能建立穩固的人際關係。每個人都可能跟你有緣，也可能成為你的助力。這種助力將是你成功的保證。

有些人不重視打招呼，對於天天見面的同事，覺得用不著每次見面都打招呼，對於

不太熟悉的人，則擔心打招呼時對方認不出自己而感覺尷尬。還有些人總在心裡想：「我為什麼要先向別人打招呼？」其實，我們可以藉由打招呼讓別人認識自己。

良好的人際關係既可使工作順利進行，也能增加個人表現的機會。相反地，性格內向的人往往不願意跟別人往來。性格內向的原因有許多，社會學理論認為，性格的形成主要受後天環境的影響。

所以，性格並沒有所謂的內外之分，不喜歡跟別人往來，或許自卑感作祟，害怕失敗，或是覺得人際交往可有可無，或是認為專業技能更重要。無論如何，先不要對自己的性格下定論，也不要被別人的眼光左右。每個人都會因為獨特的生活經歷而形成自己的性格特點，只要願意，試著改變一下自己，便能獲得良好的人際關係。良好的人際關係沒有確切的標準，只要你覺得周遭環境安全可靠，與同事、朋友好相處，出現矛盾和問題時能友善溝通，就已足夠。

想成為受歡迎的人氣王，除了積極建構人際關係外，當人際關係出現裂痕時，也要懂得馬上採取補救措施，這才是讓人氣能夠長久持續的秘訣。

總是保持冷漠、過於沉默的人，容易總讓人畏懼，甚至引起對方的厭惡感。因為在無法窺其內心的情況下，容易使人產生情緒緊張，反觀熱情積極的人，總是容光煥發，無論走到哪裡，都會聽到他的笑聲和微笑，周圍的人常被他的魅力感染，自然備受歡迎。

俗話說：「一個籬笆三個樁，一個好漢三個幫。」人際關係在工作和生活各個方面都扮演重要角色。或許因為畏懼的心理已經累積多年，短時間內不容易改變，但一定要鼓足勇氣，以積極的態度去面對生活。平時多觀察別人如何交流溝通從中學習，如此一來便能談論一些輕鬆且能讓大家感興趣的話題。

在現今高度資訊化的社會裡，人與人之間的聯繫越來越緊密，無時無刻都要與人打交道，所以我們必須學會與人相處，不僅日常生活中需要良好的人際關係，工作中更需要融洽的人際關係，人際關係並非可有可無，它已逐漸成為現代人必備的生存技能。

有些人認為，主動打招呼代表地位比別人低，恰好相反，主動打招呼說明你有寬廣的胸懷和積極的人生態度。俗諺說：「大官好見，小鬼難纏。」大官主動跟下屬打招呼是自信的表現。小官故意擺架子，正是因為害怕別人不承認他的權威，這也表示他缺乏自信。樂於助人也是很容易做到，而且能夠獲得他人好感的辦法。在自己能力所及的範圍內，為身邊的同事解決一些小困難，你將在不知不覺中與大家融合在一起。

## 【細節一】

希望別人看見自己的自信，就應該養成主動跟別人打招呼的習慣，主動打招呼傳達的訊息是「我的眼裡有你」，有誰不喜歡被別人尊重呢？

### ■近貴人：廣泛與人交往，遇到貴人的機遇就越高！

付高薪給處理人際關係的專業人才，遠超過任何其他能力的人。——洛克菲勒（美國慈善家、資本家）

小劉是某家公司的主管。有一天他提早到公司，看見到清潔人員已經在打掃環境，於是他跟對方打招呼說：「你真是辛苦了，這麼早就來了。」這位清潔人員頓時覺得受寵若驚，連忙回應：「不辛苦，不辛苦，這是我們的工作。」

過了一段時間，公司要加訂雜誌，那位清潔人員負責統計訂購份數，時間只有一個上午。那天上午，小劉正好外出辦事，直到中午才回來。結果，當小劉回來時，發現那位清潔人員還沒有下班，這才明白，原來他等了自己一個上午。小劉不知道該訂什麼雜誌，清潔人員便拿出其他同事訂的雜誌給他做參考，根據別人訂閱的情況提醒他，《電子商務》和《互聯網時代》應該可以，總經理辦公室都訂閱這兩本雜誌。於是小劉聽這位清潔人員的建議，也訂了這兩本雜誌。

因為總經理正喜歡這兩本雜誌的觀點，開會時經常提問。結果，小劉總是能輕而易舉地回答這些問題。從此，老總對小劉更加器重。

只因為打過一次招呼，就讓小劉結識這位真誠守信的清潔人員，並且因為他的建議，使小劉能夠得心應手地應付總經理提出的問題，進而獲得器重。

越來越多現代人注意到，成功人士都擁有人際關係網。這種網路由各種不同的朋友組成，有過去的知己，有新交的好友；有男的，有女的；有前輩，有晚輩；有地位高的，有地位低的；他們來自不同的行業，具有不同的特長。

廣泛與人交往，遇到貴人的機率就越高。有許多的機遇便是在與朋友的交往中出現的，有的甚至是「無心插柳柳成蔭」，朋友的一句話、一點幫助、一絲關心等，都可能化為難得的機遇。

金主任性格開朗，愛向別人打招呼，現在是科長的第一順位接班人。在公司，他總是先大聲地向別人問好，所以在主管或部門同事裡沒有人跟他敵對。大家都說，和他打招呼時心情特別愉快。

金主任經常向人問好，即使在走道或電梯裡碰到早上打過招呼的同事，他也會再次問好，這時他會以「工作順利嗎」、「你今天看起來氣色很好」等輕鬆的話語，來代替問候。金主任的問候常給對方帶來能量，他遇到沒有晉升的前輩，會安慰對方：「大家都覺得很可惜，下次你一定可以獲得晉升。」有趣的是，金主任對同事的問候也時常能對他自己的工作產生加分效果。

如果寫企劃書時碰到困難，同事們會幫他分擔，即便犯了某些錯誤，也不曾被主管點名責罵或是反映給人事部，相反地，主管還會叫他坐在身邊，親切地給予指導。只有金主任的企劃書經常被採用。

在與其他部門合作時，本部門同事更清楚感受到金主任的優點，每當部門之間有分歧或衝突時，只要金主任出面調解，大家就會停止爭執。

簡單的一句「你好」，能將正能量傳達給他人。「你好」二字傳達出積極的訊息，那就是希望對方一切順利，即使碰到困難也能順利解決。因此，善於人際交往的人在與別人見面時，多半會先大聲問好，藉此為對方帶來祝福。這些祝福，慢慢累積起來，成為自己人生發展的重要籌碼。

著名社會學家霍曼斯指出，人際交往在本質上，是一種社會交換的過程。長期以來，人們最忌諱將人際交往和交換連結，認為一談交換便顯得庸俗，褻瀆了人與人之間真摯的感情，其實大可不必有。在日常交往中，我們總是交換著某些東西，或者是物質，或者是情感，或者是其他方面的東西。

人們都希望這些交換對自己產生價值，並且希望在交換過程中可以得大於失。不值得的人際交往更沒有理由維繫，否則我們就無法保持心理平衡。所以，人際關係的建立與維繫，否則都將依據一定的價值進行衡量。對於不值得交往或是利大於弊的人際關係，人們便選擇逃避、疏遠或終止。

於是這種社會交換的本質，要求我們在人際交往中特別留意，讓別人覺得「這個人」值得與我交往。無論彼此多麼親密，都應從物質、情感等方面進行「投資」，否則原本親密的關係將會漸漸疏遠。

在我們積極投資的同時，還得注意不要急於獲得回報。現實生活裡，只問付出、不問回報的人只佔少數，大多數人在付出時，若沒有得到期望中的回報，這時就會產生吃虧的感覺。在人際交往中，很多人都是生怕自己吃虧，甚至期待占到一點便宜。心理學家提醒我們，不要害怕吃虧。雖然鄭板橋的「吃虧是福」廣為流傳，真正領悟其中真意的人並不多。

其實，「吃虧是福」作為人生哲理，確實有其心理學依據。「吃虧」是一種積極的交往方式，吃虧所帶來的福，價值遠遠超過所吃的虧。在人際交往中，適度地吃虧會讓人覺得你很大氣、豪爽，很有度量有自我犧牲的精神，重感情、樂於助人等等，這是很高精神境界。這種犧牲精神有助於增強自信和自我接納。這些心理上的收穫，不付出便無法得到。

另一方面，天下沒有白吃的虧。與我們交往的無非都是普通人，在人際交往中都遵循類似的法則。我們給予對方的一切，不會消失，終將轉化為某種意想不到的回報。而那些喜歡佔便宜的人，每佔別人一分便宜，就喪失一分人格的尊嚴，也就少了一分自信。

以前的長輩常對孩子說，平常進出門時，一定要出個聲，而且要求子女養成向人問好的習慣，如今我們已經忘記這些教誨的深層義涵，我們堅信要搶先得到新知識、新技術，以及別人不懂的東西，才能開啟富足的未來，卻忽視做人的基本要訣。我們之所以經常遭遇挫折，正是因為忽略這些看似微不足道，但其實很重要的生活態度，挫折只不過是我們為此付出的代價。

## **【細節二】**

人際交往的本質是一個社會交換的過程，認為「一談交換就很庸俗」的想法，其實大可不必。