

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。

—— 珍藏版 ——

人脉就是一张终生存折

人脉存折 全集

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。表面看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，那么你的出击一定会完美无缺，百发百中！

张建伟 编著

RENMAIGUNZHE
QUANJI

成功的第一要素是懂得如何经营好人脉

中国致公出版社

—— 陈 国 强 ——
人脉就是一张终生存折

人脉存折

全集



陈国强著 中国华侨出版社

— 珍藏版 —

人脉存折 全集



张建伟 编著

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉存折全集 / 张建伟编著. —北京: 中国致公出版社,
2008.7
ISBN 978-7-80179-684-4

I. 人… II. 张… III. 人际关系学-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 084409 号

人脉存折全集

编 著 者: 张建伟

责任编辑: 李娟娟

出 版: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 邮编 100120)

电话 (010) 82258568 66168543

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787 毫米×1092 毫米 16 开

印 张: 15.875

字 数: 219 千字

版 本: 2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-684-4

定 价: 29.80 元

版权专有 盗版必究

前言

每个人来到世上,就免不了要和人打交道。一个不争的事实是:一个人的交际有多广,他就能走多远。这就是为什么人脉越来越受现代人重视的原因。成功学大师戴尔·卡耐基曾说过:“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%,而其余的 85%则取决于人脉。”曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说:“成功的第一要素是懂得如何经营好人脉。”

生活中,我们不能缺少朋友。结交一个朋友就多一条路,在你最困难的时候,往往是你的朋友帮助了你;离开了朋友,你往往就会陷入无助之中。朋友,是你人生中一笔巨大的财富,是关键时刻可以依靠的人脉大树。工作中,我们离不开同事。与同事的关系融洽,自己在工作上就可以顺心顺意;在工作受挫的时候,也会有人来帮你脱离困局。如果和同事的关系糟糕,就会孤立自己。同事,是你走出校门以后最重要的人脉网络。善待同事,就可以让自己在职场上受人欢迎。

为了获得更大的发展,除了身边的小圈子以外,我们应该广泛地拓展人脉网络。不论是通过朋友介绍朋友,还是主动地接近那些成功人士,只要是对你能有帮助的贵人,都应该纳入自己的人脉网络中来,这样积累的时间一长,你的人脉就十分可观了。可以说,人脉资源越丰富,赚钱的门路也就更多;你的人脉档次越高,你的财富就来得越快。从自己积累的人脉资源中寻找商机,把人脉转化成财脉,何愁不财源滚滚呢?

人脉的维持也是一个很重要的问题。有些人只重视拓展人脉关系,可是在维护上却十分大意,往往轻易地将好不容易积累的宝贵资源又丢失掉,这是十分令人可惜的。在人脉的维护上,我们应该向蜘蛛学习。蜘蛛总

是精心地修补自己的网,因为这是它捕捉飞虫的工具。我们如果把人脉提到关系我们能否生存下去的高度,自然就会用心去维护了。

开发人脉为人们提供了这样的可能:既让你结识他人,也让他人认识你。当彼此间的品行、才干、信息得以相互了解的时候,就可能结出甜美的果实:增进彼此的友谊和获得发展的机遇。

有很多人不是没有想法,可是要把想法转化成财富,就需要各种各样的资源。没有人脉,资源不会自己长腿跑过来。只有那些已经掌握了充分人脉关系的人才能够将机会抓住,而那些平时不重视人脉积累的人只能望洋兴叹。

人脉资源是一种潜在的无形资产,是一条潜在的财脉。表面上看来,它不是直接的财富,可没有它,就很难获得财富。即使你拥有很扎实的专业知识,而且是个彬彬有礼的君子,还具有雄辩的口才,也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你,那么你的出击一定会完美无缺,百发百中!

人是群居动物,人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会,只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑,并充分利用人脉,才可为事业的成功开拓宽广的道路。

这些道理可以用一句话来概括:人脉就是一张终生存折!

目 录

第一章 认识人脉：人脉是一张终生存折

第一节 人脉是财脉的源泉

一、充实你的人脉存折	3
二、人气旺财气也旺	4
三、广交朋友好处多	6
四、好人缘助推成功	8
五、改变环境有助于改变自己	10
六、营造发展的外部环境	11
七、留下好名声	13

第二节 变人脉为财脉

一、广结善缘有助于创业成功	16
二、利用人气谋发展	18
三、利用杠杆作用成就梦想	20

四、长袖善舞,营造良好的生存环境	22
五、人就是财富	24
六、“善的循环”为事业开辟广阔道路	26
七、通过“分利”形成“合力”	28
八、重视政企关系	29

第三节 整合资源,共谋大业

一、合作才能有成就	31
二、学会借船出海	32
三、成功需要相互帮助	34
四、发挥“群”的力量	35
五、巧借外力增强竞争实力	37
六、协作与分享	39
七、组建战略联盟	40
八、通过代理商抢占市场	41

第二章 构建人脉:三大准则助你吸纳人脉

第一节 放下自我,帮助别人

一、赠人玫瑰,手留余香	47
二、乐于助人,受人尊敬	50
三、患难见真情	52
四、做人要厚道	54

- | | |
|------------|----|
| 五、爱的力量无坚不摧 | 56 |
| 六、与人分享不求回报 | 58 |
| 七、人情练达冷庙烧香 | 59 |
| 八、助人要量力而行 | 61 |

第二节 语言和善,温暖他人

- | | |
|--------------|----|
| 一、良言一句三冬暖 | 63 |
| 二、一句好话能起死回生 | 64 |
| 三、得体地赞美人 | 66 |
| 四、忠言也能不逆耳 | 69 |
| 五、批评他人要委婉 | 70 |
| 六、劝说要入情入理 | 72 |
| 七、安慰人要得体 | 73 |
| 八、感谢别人对自己的批评 | 75 |

第三节 真诚待人,真心交往

- | | |
|-------------|----|
| 一、分清成熟与世故 | 78 |
| 二、不要轻易断人是非 | 80 |
| 三、和气才能生财 | 81 |
| 四、真诚待人受人欢迎 | 82 |
| 五、从沟通开始打造双赢 | 85 |
| 六、一加一大于二 | 87 |
| 七、克服消极心态 | 88 |
| 八、记得说“早上好” | 92 |

第三章 拓展人脉:积极开发让人气更旺

第一节 整合人脉网络

一、构造人脉信息网	99
二、搭建积极的沟通网络	101
三、描绘出你的人脉关系图	102
四、以点带面交朋友	104
五、走出“圈子”的局限	105
六、化反对为支持	107
七、结交良师益友	108
八、亲戚之间要常来常往	109
九、同学关系常聚常新	110
十、老乡关系爱屋及乌	112
十一、提升自己交接名流	113
十二、管理好自己的人脉网	115

第二节 宽容大度收揽人心

一、宽容是什么	116
二、对他人不要求全责备	118
三、严于律己,宽以待人	120

四、多为别人着想	123
五、不要随便揭别人的伤疤	125
六、大度量留才	127
七、了解和体谅别人	128
八、克服自己的偏激和狭隘	130
九、做个受欢迎的人	132

第三节 同事之间,和衷共济

一、同事之间要和睦相处	135
二、掌握办公室里相处的艺术	137
三、职场上的交往技巧	139
四、变冷脸为笑脸	141
五、克服嫉妒心	144
六、志同道合	145
七、求同事办事的原则	148
八、开玩笑要因人而异	150

第四章 维护人脉:发挥人脉长远价值

第一节 客户的价值

一、正确衡量“上帝”的价值	155
二、80/20 法则	158
三、正确运用 80/20 法则	160

四、客户满意带来优势	162
五、跟踪研究客户的消费习惯	164
六、不该被忽视的老客户	166
七、老客户的潜在价值	167
八、如何留住客户	170

第二节 通过老客户开发新客户

一、想客户之所想	173
二、中间人是你的宝贵财脉	175
三、盯住有影响力的客户	178
四、把客户变成“压水泵”	180
五、维护好口碑	181
六、请问“您认识谁”	183

第三节 做好客户关系的维护

目 录	一、像对待朋友一样对待客户	185
	二、成交之后才是销售的开始	188
	三、培养高价值的忠诚客户	190
	四、留住新客户	192
	五、售后更要关注客户	194
	六、售后服务提高忠诚度	197
	七、距离要靠自己掌握	198
	八、多种方式增进客户关系	200

第五章 思考人脉:利义结合知恩图报

第一节 道德与利益的完美结合

- | | |
|-------------|-----|
| 一、商道即人道 | 205 |
| 二、交友要讲原则 | 207 |
| 三、朋友也需要悉心经营 | 209 |
| 四、义利两全,共享幸福 | 211 |
| 五、为社会创造财富 | 213 |
| 六、得人心者得天下 | 215 |

第二节 感恩与回报

- | | |
|----------------|-----|
| 一、我们都是幸运的 | 218 |
| 二、心怀恩义,不要抱怨 | 220 |
| 三、过河还要修桥 | 222 |
| 四、滴水之恩,涌泉相报 | 223 |
| 五、从“饭碗危机”中学会感激 | 224 |
| 六、以诚意感人 | 226 |

第三节 破除以自我为中心

- | | |
|-------------|-----|
| 一、抛弃单打独斗的习惯 | 228 |
| 二、倚梯登高步上青云 | 230 |

三、不要精明过了头	232
四、同舟共济	234
五、适当让步,海阔天空	236
六、常念“和”字诀	238

第一章 认识人脉：

人脉是一张终生存折

人脉意味着信息，人脉意味着财脉。人脉关系在事业发展道路上至关重要，相信所有人对这一点都有深刻的体会。人脉可以转化为财脉，让你的人脉网络为你的“钱途”服务。财富需要资源，而资源掌握在人的手中。如果你想获得资源，你就需要人。向人要财富，这永远是个硬道理。

第一节 人脉是财脉的源泉

现代社会中,关系为王。没有关系,寸步难行。有了关系,步步登天。这就是为什么人们越来越重视构建自己的人脉网络的原因。每个人都被看不见的人脉网络所包围,但并不是所有人都认识到人脉的财富意义。实际上,我们可以毫不夸张地说,人脉是你的财脉源泉,就看你会不会用了。

一、充实你的人脉存折

任何人际关系,无论是私人交往,还是业务关系,如果它是以成年人的那种互利的观念来支配的话,对双方来说只会有益。你为别人提供急需的东西,人家也会满足你的需求。这就是你的人脉存折。

人们在银行里开个存折,可以储蓄以备不时之需的钱款。而人脉存折,储存的则是增进人脉网中不可缺少的信赖,或者说是你与他人相处时的一分安全感。人情账户中能够增加的存款是礼貌、诚实、仁慈和信用。这会使别人对你更加信赖,在必要时会发挥其作用。即使你无意中犯了错误,也可以用这笔储蓄来弥补。

具备了信赖,即使拙于言辞,也不至于得罪人,因为对方已了解了你的为人,不会误解你的用意。相反,粗野、轻蔑、无礼与失信等行为,都会减少人情账户的“余额”,甚至透支。那时,人脉网就会亮起红色的“警灯”了。

时刻存有乐善好施、成人之美心思的人,能为自己多储存些人情的“债权”。这就如同一个人为防不测,须养成“储蓄”的习惯。这甚至会让你