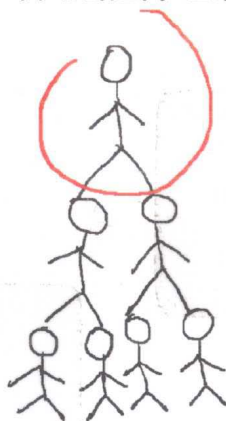


设计人脉

骑在虎背上，
你就能像老虎一样快速地移动。



CREATE CONNECTIONS

(韩) 许垠娥 著 千太阳 译

你认为：

电话本里的名单就是你的人脉？

吃过两次饭的人在需要你帮助时一定会伸出援手？

.....

NO! NO!

看看这本韩国顶级畅销书吧！

对于大学生，读懂本书会少走五年弯路！

对于职场白领，啃过本书会少奋斗十年！

设

计

人

脉

(韩)许垠娥 著 于太阳 译

图书在版编目 (CIP) 数据

设计人脉 / (韩) 许垠娥著; 千太阳译. —北京:
中国友谊出版公司, 2010.7
ISBN 978-7-5057-2769-4

I. ①设… II. ①许… ②千… III. ①人际关系学—
通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第125464号

合同登记号: 图字01-2010-4417

인맥을 디자인하라 设计人脉

Copyright © 2009 by Heo Eun-a

All rights reserved.

Simplified Chinese translation edition © 2010 by Beijing Mediatime Books Co., Ltd.

This Simplified Chinese edition was published by arrangement with Muhan
Publishing Co. through Imprima Korea Agency and Qiantaiyang Cultural
Development (Beijing) Co., Ltd.

作者	(韩) 许垠娥
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京彩虹伟业印刷有限公司
规格	700 × 1000毫米 32开 6印张 96千字
版次	2010年8月第1版
印次	2010年8月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2769-4
定价	22.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

与“搭桥人”一同扩张人脉关系网

当今社会，人脉已经成为使自身走向成功的一种重要的社会手段。当自身陷入困境的时候，或是迫切需要别人帮助的时候，人脉都将成为你突破难关的核心“支援部队”。所以，如果某人有一个非常好的人脉，那么他就能更加轻松、有效地安排自身的社会生活。近年来，“cyber-人脉”（数码人脉）逐渐进入到了人们的生活当中。通过网络上的虚拟社区来维持人脉并发展扩大人脉的人，与日俱增。在那里，除了形式上的不同之外，“人与人的关系”这一要素并没有发生改变。

一段时间以来，我们可以在书店里看到许多关于人

脉的书籍，而各种舆论媒体也在争相报道“如何才能建立起更加稳固的人脉”。就这样，人脉的重要性正在日趋增强。要知道，无论我们是在书籍里，还是在媒体上看到和听到的，都不无道理，而且总能从中吸取别人的经验和教训。

不过，在这些关于人脉的内容当中，大多忽视了一个非常重要的问题——人脉是由“相互间的交流和沟通”建立起来的，这是一个本质上的问题。用“单方面的”热情是难以建立起人脉的。这就如同爱情，若想拥有真正的爱情，就需要当事者一男一女共同倾注各自的真心。如果只有男人单方面喜欢女人，或者是女人单方面喜欢男人的话，那就不能够称之为爱情，而只是单相思了。

人脉也是一样，并不是只要我想与某人建立人脉关系，就能够随我所愿；也不是别人想要与我建立人脉关系、向我献殷勤，我就要一一允诺，我也有权利拒绝对方。只有互相被彼此的“魅力”所吸引时，我们才能建立起真正的“人脉”关系。

不过，多数的言论大都只涉及单纯的技术和技巧，而没有把注意力集中到相互的交流与沟通上。特别是有些书籍或言论，只站在当事者的角度来考虑问题，而没有顾及

到对方的观点和感受。

而正是这种只介绍技巧和技術的方式，暴露出了其中的致命弱点。下面，我们就举一个简单的例子来说明吧。

A现在正迫切地需要各个领域里的人脉关系，因为一心想要成功的他，需要更多的社会关系网来展示自己的能力。而B刚好就是这样一个可以满足A要求的人。我们也可以理解为，B拥有了A所没有的东西，或者是B拥有更多的社会能力和经济能力。这样一来，A想与B建立人脉关系是想当然的事情。如果把“更加有效地促进自身事务”作为结成人脉的前提条件，那么，要想与那些比自己更优秀的人建立人脉关系，就是太平常不过的事了。然而，B会有怎样的想法呢，B是否也想和A建立起人脉关系呢？

迄今为止，许多关于人脉的言论都忽略了B的立场。所以，如果只站在A的立场上看，那么，无论如何强调“技巧和技术”，只要B不去理会，就没有任何意义。只凭借A邀请的几次酒席或打的几通电话，B就会想起“啊，原来那个人就是我心目中的人脉啊！”真的是这样吗？那些关于人脉的谈论，大都是在不知道对方会不会与A建立人脉的前提下，就想凭“要……”或“不要……”之类的建议，来促使A异想天开地与B建立起人脉关系。

正是出于这一点，作者才使用了“设计人脉”一词，而非“建立人脉”。设计人脉的这种方法，不仅充分考虑到双方的立场，而且还能够更加自然地使彼此建立起人脉关系。在这一方法的基础上，作者还提出了该如何建立新的人脉，以及继续维持以前人脉的方法论。

此外，在设计人脉时，有两个非常重要的概念需要我们记住。那就是“自我品牌化（Self Branding）”和“搭桥人（Bridge People）”。设计人脉就是由这两个概念结合而成的。

搭桥人（Bridge People）

也可以理解为我们众所周知的“mentor（导师）”。不过，从具有实质性的人脉关系以及不仅限于给人忠告和建议这两方面来看，搭桥人比mentor具有更深一层次的含义。

通过这些搭桥人，我们可以更有效、更快地建立起我们的人脉。可以说，他们是我们通往优质且宽广的人脉的桥梁（Bridge），或者说是大动脉。韩语中有这样一句话：“骑在虎背上，你就能像老虎一样快速地移动。”所以，如果自己

不能像老虎那样迅速地奔跑，那么你就需要拥有“骑在虎背上”的智慧。从这种意义上来看，我们也可以把搭桥人比作是虎背。

“自我品牌化（Self Branding）”

我们怎样实现“自我品牌化”，展示自己的魅力和实力是非常关键的一个环节。如果我们可以从勉强建立人脉的方式中摆脱出来，打造出最具魅力的自我，并且能够得到被称作“人脉高速公路”的搭桥人的帮助，那么，“设计人脉”也就能够顺利完成了。而通过这种方法扩张的人脉关系网，不仅能成为你坚实的“后盾”，给自己的事业带来转机，还会使整个人生变得丰富多彩。

那些能够很好地建立起人脉的人，都是在我们无法察觉的情况下，建立起了自己的人脉关系。就像一种自然、和谐的设计一样，他们不仅能与他人和谐共处，而且还能深入人心。他们不会强求别人做任何事，却依然能得到来自他人的帮助和关注。如果我们能够联想到一般物品的设计上，那么，就能更好地领悟出“设计”的含义。无论是

家电产品的设计、时装设计，还是小物件的设计，当我们看到出众美丽的设计时，就会感到非常舒服。而且，那样的设计会因为有着独一无二的特点，而具备了超强的吸引力，让人不自觉地想要靠近。无论是谁，在看到那些正合自己“胃口”的设计品时，都会不惜“卖血卖肉”也要把钱包搜刮一空来购买它。买下来后，就会觉得那种产品无比亲切，并对其产生挥之不去的好感。“设计人脉”也是如此。通过设计自己，我们不仅要让对方感到非常舒心，而且还要让对方对你产生好感，并通过自己独有的魅力，让所有人都将目光汇聚到你一个人身上。

在设计人脉中，最重要的哲学背景就是“逆向思维”。为了采用“设计人脉”的方式来帮助自己，第一步就是要扔掉从前“建立人脉”的方法。对于作者来说，就是希望能够通过本书，使更多人从自己固有的方式中解脱出来，并以新的方式来建立起人脉关系网，从而取得事业上的成就，以及生活上的丰富多彩。这就是作者莫大的荣幸了。

序言 与“搭桥人”一同扩张人脉关系网

第一章 Think New —— 为了新的人脉，转变你的认知

成为人们负担的人脉“管理”：换作
是你，你想被他人所管理吗？

- 004 | 正确认识人脉
- 013 | 不要再为了人脉而建立人脉
- 020 | 不要制造人脉，而要设计人脉
- 025 | 人脉新模式
- 030 | 数码人脉的优点与缺点

第二章 Self Branding —— 你是谁？

仅用一行文字，你就能把自己描述清楚吗？你有必要拥有属于自己的“Something Special”！

- 042 | 品牌的力量
- 052 | 创建你的品牌
- 060 | CEO们的自我品牌化
- 089 | CEO们共有的品牌战略
- 100 | 自我品牌化的基石

第三章 Bridge People —— 可以帮助你的全新的人际关系网

你的老熟人正在苦恼：“是否该把你介绍给他人”。

- 118 | 搭桥人，他们是谁？
- 120 | 为什么是搭桥人？
- 123 | 如何把搭桥人邀请到你的人际关系网当中？
- 130 | 设计人脉的“D & J” 7种法则

第四章 Style Refresh——能够改变你的沟通的Manner & Sense

从对话中表露出来的Manner（方式态度）与Sense（卓识），都是决定你自身形象的重要元素。

- 156 | 不要说出让对方产生“自卑感”的话
- 158 | 过度的谦虚就是傲慢
- 159 | 对话也需要有“韵律”
- 161 | “接话”是对话的润滑油
- 163 | 形式上的问候与关心，看起来很没有诚意
- 165 | 大声赞扬对方，也要大声向对方道歉
- 166 | 拒绝与请求要具体和确实
- 168 | 反对的时候要注意你的措辞
- 169 | 不要因为对方的年龄小而放弃使用敬语
- 171 | 尽量避免使用专业术语或外来语
- 172 | 对话是一种运用到整个身体的沟通方式
- 173 | 与说话相比，更重要的是“聆听”
- 175 | 坦诚拥有强大的力量
- 176 | 避免讲枯燥的话题
- 178 | 要肯定对方

第一章 Think New

为了新的人脉 转变你的认知

- ◆ 正确认识人脉
- ◆ 不要再为了人脉而建立人脉
- ◆ 不要制造人脉，而是要设计人脉
- ◆ 人脉新模式
- ◆ 数码人脉的优点与缺点

成为人们负担的人脉“管理”：换作是你，你想被他人所管理吗？

第一章 Think New

为了新的人脉，转变你的认知

.....
成为人们负担的人脉“管理”：换作是
你，你想被他人所管理吗？
.....

新的机会源自于新的想法。如果现存的旧思想仍旧在你心里根深蒂固，成为一种障碍物的话，那么，新的机会永远都不会到来。那些你自以为是人脉的人，真的就是你的人脉吗？就像你把他们当做是你的“人脉”一样，他们也会把你当做是“自己的人脉”吗？

真正的人脉不是仅靠一两种可以进行“托付”的关系来定义的。因为，即使不是人脉，那些具有一定社会生活能力，或是熟悉社会生活的人，也完全可以帮你完成那些

“托付”。真正的人脉是当你身陷困境中时，不顾自己可能面临的损失或危险而帮助你的人。你的身边有这样一类人吗？如果你用五根手指就能把这类人数完的话，那么，就可以说你对于自己的人脉，用了错误的接近办法和错误的态度。

为了结成真正的、有效的人脉，我们必须摒弃对人脉现存的认识，并且重新开始。Think New，当你有了新想法的时候，新的机会也就随之而来了。那么，现在就开始摆脱成为人们负担的人脉“管理”吧。

正确认识人脉

说到“人脉”一词，多数人的意识中都会呈现出它的两面性。一方面，人们认为人脉就是“派别”或“门路”，也就是对人脉持着否定、消极的态度。另一方面，人们则又觉得，在自身走向成功时，人脉是一个不可或缺的重要因素。某人才招聘公司曾在1000名职场人士中做过一项调查，其结果显示，有50%的参与者在提及人脉时，联想到了它的消极形象。但是，96%的参与者又回答道：“要

想在职场生活中获得成功，人脉是必不可少的。”也就是说，在参与调查的人当中，一半人对于“人脉”持有双重态度。虽然头脑里对人脉抱以消极的态度，但是在现实生活中，又认为人脉是必需的。他们的这种想法，不禁更能使我们联想到人脉黑暗的一面。

不过幸好，越是年轻的人，对人脉就有着越积极的认识。由于二十多岁的年轻人还没能处于社会的中心位置，所以，他们能够更加深刻地感受到人脉的必要性。但是，即使不考虑这一点，我们也不能否定，人脉在人们心目中的形象正逐渐好转。

一度，“人脉”被人们称为NQ（Network Quotient，共存商）。NQ指的是“处理与身边人之间的关系的一种能力或者是指数”。NQ越高，表明那个人与他人的沟通协调能力就越强，他也就更加接近于成功了。但是，NQ的意思与“帮派”、“派别”相比，更加接近于“一起更好地生活”。某机构对432名大学生进了一项调查，关于“在通往成功的道路上，最重要的东西是什么？”的问题中，42%的学生选择了NQ；而有关人脉重要性的问题上，96%的同学都认为人脉很重要或比较重要。

就连主张在社会生活中“能力至上”的那些人，也并