

HAORENMAI
DUSHI
CHU CHULAI DE

好人脉都是 处出来的

实战篇

林文力/编著

在美国,有一句流行语:
“一个人能否成功,不在于你知道什么,
而在于你认识谁。”



NLIC2970869382

人脉是播种机,左右命运!
人脉是生产力,界定穷富!

内蒙古出版集团 | 远方出版社



好人脉都是 处出来的

实战篇

林文力/编著



NLIC2970869382

内蒙古出版集团 | 远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

好人脉都是处出来的 实战篇 / 林文力 编著.

—呼和浩特: 远方出版社, 2012. 11

ISBN 978 - 7 - 80723 - 829 - 4

I. 好… II. 林… 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 (2012) 第 271107 号

好人脉都是处出来的 实战篇

编 著 林文力

责任编辑 孟繁龙 王 福

装帧设计 柏拉图创意机构

出版发行 内蒙古出版集团 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

(电话: 0471 - 2236466 邮编: 010010)

经 销 新华书店

印 刷 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 260 千

印 张 18.25

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 829 - 4

定 价 29.80 元

如发现印装质量问题, 请与出版社联系调换。

前言

好人脉都是
“处”出来的

美国好莱坞流行着这样一句名言：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”斯坦福研究中心也曾发表过一份调查报告，指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。许多成功，看似幸运之神的眷顾，其实多半是努力经营人脉的结果。拥有良好人脉的人，总是能够呼风唤雨、无所不能。而那些成功的企业家、政界精英等，也无一不重视经营自己的人脉，很多人都兼有“脉客”的身份。人脉的巨大价值已经为全世界所公认。

中国是礼仪之邦，在经营人脉方面不仅有着悠远的传统，更有着富含哲理的经营之道。这都是值得我们发掘的宝藏。可以说，经营人脉，已经成为与提升自己工作能力相辅相成的主动获取机遇的有效助力，成为专业能力的杠杆和“放大器”。当你成为“人脉高手”时，你会发现，你的专业能力已经不知不觉地达到了一种“前所未有”的水平。再仔细观察周围，你还会发现：不少有能力、有经验、有资源的人士，由于不重视人脉的经营，羞于“传播自己的

价值”，在职场、商场、官场中总是那么的“不起眼”，引不起别人注意，白白浪费了自己的才能。

不要惊奇，21 世纪的成功哲学是：成功 = 知识 + 人脉。如果你想成为明天的赢家，除了靠个人的知识才能和勤奋努力外，还必须着手建立起属于自己的人脉关系网，并善加经营。

本书除讲述人脉的建立、深度开发和维护等常识外，还包含心理学、营销学和哲学、礼仪文化等方面的知识，以生动具体的实例，重点阐释了构建人脉的意义、理念、方法和实战技巧。这些方法和技巧能够帮助你结识工作中的亲密挚友，赢得领导的青睐，创造惊人的业绩，最终借助人脉杠杆的力量，撬开自己的财富之门。

好人脉 都是“处” 出来的

CONTENTS 目录

第一章 人脉,人生的资本之王

——善聚人脉助你走向成功

人脉,终身受用的无形资产 / 002

多个朋友多条路 / 006

人脉即“圈子” / 009

人脉改变命运 / 013

人脉的高度决定事业的高度 / 016

正确认识 and 对待“人脉” / 022

第二章 礼尚往来,通晓人情世故

——良好的人际关系是打造人脉的基础

人情大于事情 / 028

好人缘来自与人分享 / 031

说话看场合、看对象 / 035
路留一步,味让三分 / 039
交际应酬不可少 / 043
有“礼”走遍天下 / 048
悟透“人性”,低调做人 / 053
诚而不傻,实而不憨 / 057
不要无意中得罪人 / 060

第三章 将心换心,人脉不是吃出来的 ——经营人脉必须遵守的基本法则

互惠互利关系更长久 / 064
切忌盲目追求“人脉基数” / 068
经营人脉不能急功近利 / 072
厚养人情,学会感情投资 / 077
主动结交落难英雄 / 079
想得到别人帮助,先帮助别人 / 083
君子之交淡如水 / 086
既要锦上添花,又要雪中送炭 / 089
人情“账户”不宜透支 / 093

第四章 职场人脉,处处留心皆贵人

——职场新人培养人脉的快捷门径

盘点你的人脉资源 / 096

培养团队精神 / 099

塑造良好的个性 / 103

自信是拓展人脉的法宝 / 107

正确选择事业方向 / 112

人际交往的必备技巧 / 115

充分利用语言的力量 / 120

为未来储蓄人情 / 124

关系要攀才会有 / 127

用心做事,让自己成为潜力股 / 130

把身边的人都当做潜在的贵人 / 133

第五章 升职加薪,人脉决定速度

——经营人脉只做不说的秘诀

不断增加自己被利用的价值 / 138

-
- 亲和力就是人脉力 / 142
- 一诺千金,让自己值得信赖 / 146
- 推功揽过,做事到位不越位 / 149
- 用激情感染你身边的人 / 152
- 永远比别人多做1盎司 / 156
- 让自己变得不可取代 / 160
- 主动“曝光”自己,扩大影响力 / 164

第六章 开放人脉,扩大你的“圈子”

——深度开发人脉资源的N种方法

- 选择量身定做的“圈子” / 172
- 营建高效的人际关系网 / 177
- 把握交往的层次与分寸 / 184
- 敢于结交成功人士 / 189
- 活用同学关系网 / 195
- 活用亲戚关系网 / 197
- 活用父母关系网 / 200
- 活用同事关系网 / 205
- 活用老乡关系网 / 208

第七章 瞄准目标,整合人脉资源

——经营人脉的最高境界与实战策略

- 人生发展需要策略 / 212
- 向自己的偶像学习 / 216
- 灵活把握竞争与合作的关系 / 219
- 整合你的人脉资源 / 222
- 人脉竞争需要共赢之心 / 225
- 与团队共命运 / 227
- 当众拥抱你的敌人 / 231
- 把对手变成朋友 / 235
- 乐于与人共享人脉资源 / 238

第八章 人脉保鲜,用心用情是关键

——人脉网络的高级维护技巧

- 把握人脉的保质期 / 246
- 编织牢固的关系网 / 250
- 提升你的个人魅力 / 254

学会营造新鲜的人脉圈 / 258

做到人走茶不凉 / 261

重拾已断的人际关系 / 265

经常检视人脉的质量 / 268

清理和优化人脉圈 / 272

增强人脉经营的智慧 / 277

第一章 人脉，人生的资本之王

——善聚人脉助你走向成功

人一生中会拥有很多资本，如现金资本、权力资本、知识资本、人脉资本等。其中，人脉资本价值最高、保值性最好，如黄金一样，质地坚硬不轻易断裂。因此，看一个人的身价，只需看他的对手；看一个人的底牌，只需看他的朋友；看一个人的前景，只需看他的人脉！

人脉，终身受用的无形资产

人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。根据词典中的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业领域。其实，不论什么行业，人人都需要使用人脉。

人脉如同血脉。血脉即血液运行的通道。众所周知，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。《灵枢·九针论》中说道：“人之所以成生者，血脉也。”

在人们追求事业成功和幸福生活的过程中，同样存在一个类似血脉的系统，也就是人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言道：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。”要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。我们的祖先创造了“人”这个字，一撇一捺两个独立的个体，相互支撑，相互依存，相互帮助，才构成了一个大写的“人”。“人”的象形构成完美地诠释了人的生命特征和意义之所在。

现实中，靠人脉改变命运的人的确不少。

埃德沃·波克被称为“美国杂志界奇才”，但他小时候却是一个名副其实的“苦孩子”。6岁时，他跟着家中长辈从波兰移民到了美国，在贫民窟长大，仅上了6年学就辍学到一家电信公司打工。

不过，年仅13岁的波克并没有就此放弃学习，他坚持自修，在工作之余读了很多书，也懂得了人际关系的重要意义，并尝试着经营人脉。

波克的薪水十分微薄，为此他省吃俭用，用省下的钱买了一套《全

美名流人物传记大成》。接着，他做出了一个让任何人都意想不到的举动，他直接写信给书中的人物，询问他们书中没有记载的童年及往事。例如，他写信问当时的总统候选人哥菲德将军，是否真的在拖船上工作过；他又写信给格兰特将军，问他有关南北战争的事。

就这样，他结识了很多高层人士，也得到了不少名人的回信和关心，其中有大诗人、将军、哲学家、企业家及政界要员。他们对这位充满好奇心的波兰小难民很有好感，也乐意接见、鼓励，甚至帮助他。

波克获得多位名人的接见后，认为名人的影响力可以给自己带来助力，改变自己的命运。于是，他开始努力学习写作技巧，重点攻写人物传记。有了一定的基础之后，他便向上流社会毛遂自荐，替他们写传记。令人意想不到的是，请他写传记的订单如雪片一般飞来，以至于他需要雇用6名助手来帮忙。

波克渐渐有了名气，尤其在社交场合很受人欢迎和关注。20岁时，他受《家庭妇女杂志》之邀担任编辑，并且一干就是30年。他利用自己善于与人沟通的特长，将这本杂志办成了全美最畅销的杂志之一。他的命运也因经营人脉而改变。

波克的故事说明，无论你打拼职场还是下海经商，重要的不是你赚了多少钱，积累了多少经验，而是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了公司，它仍会发生作用，成为你创业的重大资本。假设你是个业务经理，那么，你的收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，还有你积累起来的人脉资源。拥有它之后，你知道自己在创业过程中一旦遇到什么困难，该打电话给谁。

现在还有一句话很流行，叫人脉就是钱脉。的确，好人脉可以为你带来巨大的财富。

董思阳于1985年出生于医生之家，年纪轻轻便成为富豪，资产过亿。她究竟有着怎样的成功之道呢？

董思阳 17 岁时，考入新加坡南洋理工大学，她半工半读，在校园里租了一个便宜的摊位做头饰品生意，但由于花色品种不多，竞争不过校外的小店。

不过，很快她就迎来了生命的转折点，在学习成功学时，学员中有一个亚洲中华总商会的副秘书长，介绍她进入商会做翻译，每次给她 1000 新币的薪水。

在中华总商会举办的一次企业峰会上，因为做饰品，董思阳很关注义乌小商品市场，与浙江省省长有了共同话题。省长为她介绍了一些在义乌做出口的朋友，有了省长的倾力帮助，她的生意很快便红火了。但她不想一辈子做小摊贩，于是又在商会里寻找更好的机会。

当时，她上午上课，下午打理饰品摊位，晚上出席各种商会和宴会。企业家们见她穿着时尚，都以为她是富家女，但和她聊了几句就无以为继，她不懂高尔夫，不知道日本上野公园在开什么花。为了融入那个圈子，她买了很多书，学习各种谈资，并通过茶道、壁画和赛马，和这些企业家融洽了感情。

她的第一桶金便是来源于贸易招商会结识的一位马来西亚的园林商。

新加坡人相信风水，过年时喜欢在家里摆放吉祥的橘子树，树上的小果子像金元宝。但位于赤道的新加坡是热带雨林气候国家，没有橘子树，通常要从周边国家进口。董思阳与马来西亚的园林商达成协议，两天进一次橘子树，每次 50 株。新加坡人喜欢去大型花城买橘子树，她则另辟蹊径，在橘子树上挂上吉祥牌，有求爱情运的、求健康运的和求事业运的，然后拍成漂亮的照片放在网上出售，价格和普通橘子树一样，由此吸引了不少顾客，连一些经销商也从她那儿进货。过完年后，她的账户里便有了 50 万新加坡元。

这时，董思阳并没有就此满足，她的目标是做企业家。于是，她拿出所有资金，和朋友合资成立了新加坡凤博贸易有限公司。公司的第一

单业务，来源于中华总商会举办的一次青岛招商会。董思阳代表招商会去机场迎接青岛副市长，副市长无意中聊起新加坡医护人员短缺的问题。董思阳灵感突来，说：“您回去之后联系一下您那边的卫校，看看有没有兴趣派送他们的学生到新加坡来实习、工作。如学校有此需求，我们公司可以帮忙运作，这边的医院希望有充足的护理人员。”副市长当场就答应与董思阳合作。

招商会结束后，董思阳马上联系新加坡各大医院，与医院管理层一拍即合。副市长回到青岛之后，联系了当地几所卫校，校方领导也表示赞同。第一次，董思阳向医院输送了 200 名护理专业的精英。第二次，人数达到了 1200 人。随着项目的顺利进行，她的公司实现了 500 万元的赢利，公司员工也从最初的 3 人逐渐增至 30 人，后来发展到千余人。

很多像董思阳一样成功的商界人士，都深深意识到了人脉资源对事业成功的重要性。美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”因此，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了 85% 的路程，在个人幸福的路上走了 99% 的路程。

人脉还有一层迷人的色彩，那就是“贵人提携”。无怪乎美国石油大王约翰·D. 洛克菲勒说：“我愿意付出比得到天底下其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”因为人脉中的贵人可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日，豁然开朗，直接进入成功的序列和境界；也可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。

董思阳擅长交际，并主动维系人脉资源，因而在她每一次蜕变的关键时刻，总会出现提携她的贵人，获得商机。当人们审视成功人士的成功之道时，常常会看到一些特别幸运的“巧合”，就连成功者自己，在解释自己成功的原因时，也常常谦逊地把成功归功于“偶然”，比如

“幸运”地获得了被提拔的机会、“巧合”地遇到了赏识自己的贵人、“意外”地碰到了对自己产生关键影响的客户……

其实，成功不是偶然的，机遇也不是从天上掉下来的馅饼。所谓“偶然的机遇”、“幸运地获得了事业上的转机”，等等，都是一个人主动经营人脉、主动争取机遇的结果。

多个朋友多条路

一个人的成功，很大程度上取决于朋友的多和广。商场上有句俗话：“天大的面子，地大的本钱”，指的就是这回事。如今，“多个朋友多条路”、“朋友多了路好走”、“帮助别人，其实就是帮助自己”，已经成为全社会的一个信条。

一般来说，“朋友”有两类，一类是“有同样理想的人”结成的朋友，另一类是以“物质的交流”为基础结成的朋友。其中又可分为几种不同类型：“石友”，即情谊坚贞的朋友；“死友”，即交情深笃，至死不相负的朋友；“挚友”，即志同道合的朋友；“素友”，即真诚淳朴的朋友；“损友”，即不为自己着想（负责）的朋友。

俗话说，“头回生，二回熟，三回是朋友”。朋友的词义应用很广，除了同学、同事、战友等外，还包括有过较好交往的人，都可称朋友。现在是网络时代，不谋面也可以成为朋友，叫“网友”，但不管是哪一种，可称之为朋友的除了以交谊为基础外，首先要自己够得上做别人的朋友。

春秋时代的管仲，年轻时有一个经常来往的朋友叫鲍叔牙。鲍叔牙很了解管仲的贤能。当时管仲家里很贫穷，常常占鲍叔牙的便宜，但是