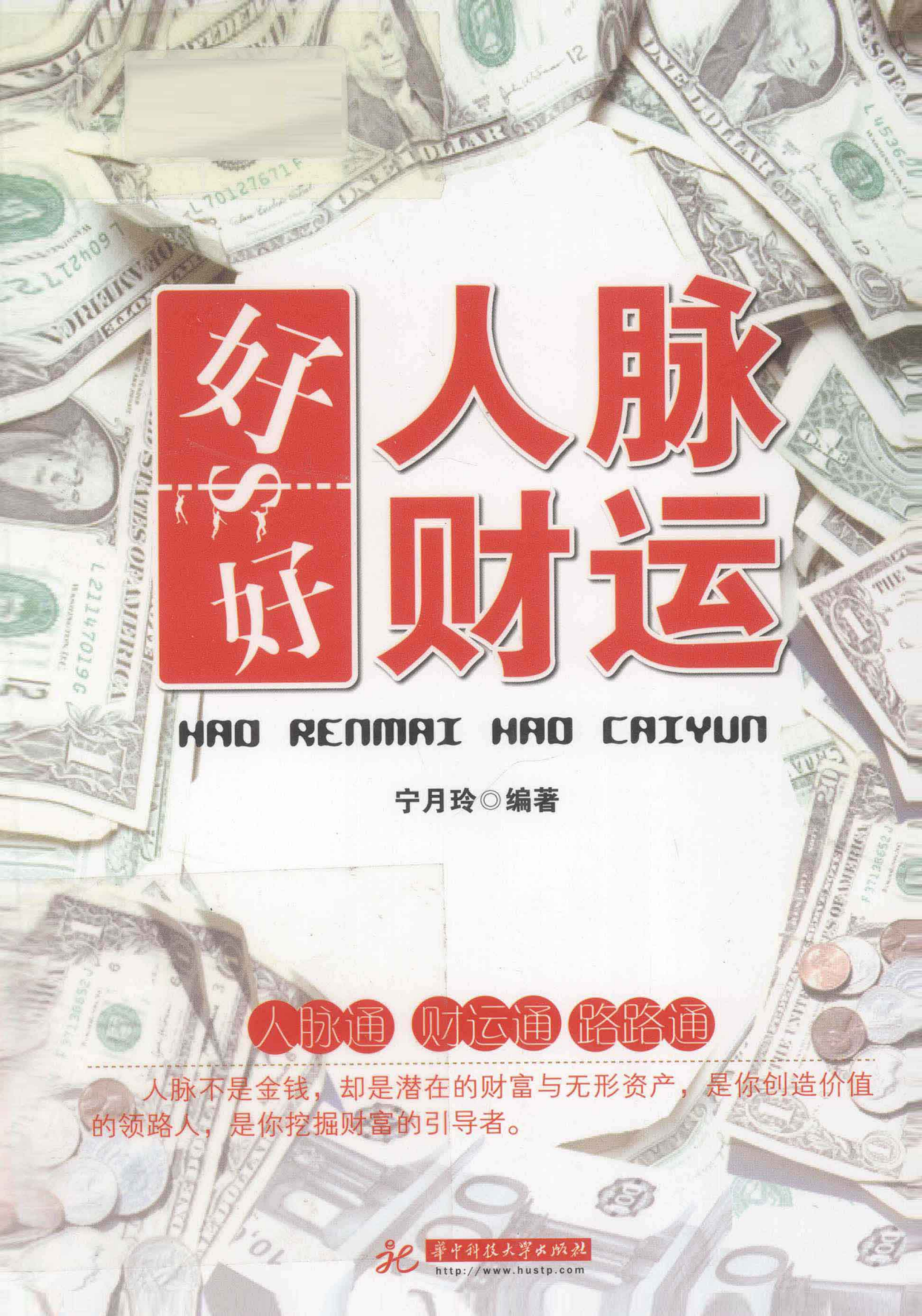




好人脉 好财运

HAO RENMAI HAO CAIYUN

宁月玲◎编著

人脉通 财运通 路路通

人脉不是金钱，却是潜在的财富与无形资产，是你创造价值的领路人，是你挖掘财富的引导者。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

好人脉 好财运

HAO RENMAI HAO CAIYUN

宁月玲◎编著



华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

好人脉 好财运 / 宁月玲 编著. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5609-7029-5

I. 好… II. 宁… 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(2011)第056189号

好人脉 好财运

宁月玲 编著

策划编辑: 刘红强

责任编辑: 刘红强

封面设计: 元 宝

责任校对: 孙 倩

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027) 87556096 (010) 84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 15.5

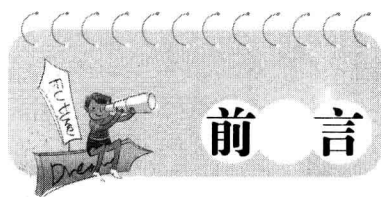
字 数: 260千字

版 次: 2011年9月第1版第1次印刷

定 价: 28.80元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



人脉就是你的资本之王

按经济学的本义来讲，资本就是指帮助人们获得财富的产品。有没有想过这样的问题：除了现金资本、专业资本或者权力资本之外，你的人脉资本有多强？在注重专业能力、实用主义的今天，这样的问题显得有些另类。但是如果将我们做的每一件事都当做投资的话，人脉无疑是各种资本之王，任何其他资本摆不平、办不到的事情，它几乎都能轻松搞定。

如果你生来没有一个富爸爸，结婚时也没有娶到富家女或嫁入豪门，空有一番创业雄心却因缺乏资金而不可得时，没关系，人脉可以帮你扭转命运。

如果你出生时就含着金汤匙，却不懂“钱生钱”的生意经，只能眼看财富不断缩水时，没关系，人脉能帮你找回聚宝盆。

如果你天赋异禀不甘平庸，全身充满了冒险与挑战精神，却始终遇不到合适的机会一展身手时，没关系，人脉会帮你创造奇迹。

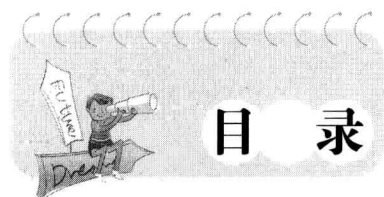
著名人际关系学家哈维·麦凯曾经说过：“你不能阻止世界改变，但是，你的能量还是比你想象的要大，因为你可以借助人际关系的力量，完成自己不能完成的事情。”面对一件看似不可能，却又真实发生的令人羡慕的事情时，不明真相的人常用“机遇”来形容，殊不知所谓的机遇就是因为遇到了贵人。那些看起来很巧的事情，十有八九也是有人暗中操纵的结果，而这个人极有可能就是你人脉资本中

的关键一员。如果一个人能够利用人脉的资本聚集人气，得到各种人才、贵人的相助时，又何愁资金、技术或者渠道的难题？

200年前，胡雪岩因为善于经营人脉，得以从一个打杂伙计，翻身成为清朝的红顶大商人。而安德鲁·卡内基，因为路遇贵人，才从一文不名的移民者成为美国的钢铁大王。如今，检视在商界集大成者的成长轨迹，会发现他们也都因为拥有雄厚的人脉资本，才得以在短短的几十年中累积到巨额的财富。丰富的人脉资源为他们打造了一个良好的人际关系网，推动着他们的事业不断发展，也为他们带来了一个又一个的财运。

正如现金资本只有不断投钱，才能成倍增长一样，人脉资本也需要我们投入“感情”、“宽容”、“真诚”、“帮助”，才能真正发挥它的价值。每个人都应该成为人脉圈中的CFO（财务总监），将手中的人脉资本有效盘活，不断地向纵深和广度拓展，通过一个个的项目投资，稳固关系，玩转人脉圈。

如果你想更多地了解人脉的资本作用，那么请翻看本书吧！在《好人脉 好财运》一书中，我们分章节详细地探讨了这一问题，其中既有成功人士经营人脉的具体策略，也有生活中、职场上和商场中的鲜活例子；既有提高人缘和影响力的小计谋，又有拓展人脉、管理人脉的轻松秘诀。通过阅读本书，能够帮你迅速掌握构建人脉的技巧，避开人脉禁区，使人脉资源真正地变成你身边的金矿，为你带来无尽的财运！



目 录

第一章 人脉即财脉，决定你的命脉

你的财运掌握在他人手中	2
人脉之于财运，如同呼吸之于生命	4
人脉是事业的“情报站”和“助推器”	7
幸运之神往往借助人脉来“赐福”	9
人脉来了，机遇还会远吗	12
越早建立人脉储蓄，你就越早成功	14

第二章 聚财先聚人，人缘好才是硬道理

对话失败：没实力，还是没魅力	18
诚挚关怀，让你成为“人气专家”	20
背后赞美，让好话“传到”对方耳朵里	22
准确叫出名字，对方会产生幸福感	24
妙用自嘲，尴尬就会一笑而过	27
学会谦逊，如同太阳都穿朴素光衣一样	29
“吃亏是福”——人情债为你储备人缘	31
品德为先，别忘了给自己攒人品	33

第三章 贵人相助，“钱途”无量

高明之士总是擅长找贵人	36
结交贵人，从他们的身边人入手	38
求贵人办事要相互“借光”	41

用真挚和恳切敲响贵人的“心铃”	42
在名人光环照耀下，更易赢得关注	44
昔日小人物，也许就是你的命中大贵人	46
不但找对贵人，还要“对症下药”	49
借贵人之“势”，让自己大出风头	51
工作再忙，也要结交这十种贵人	53

第四章 巧言沟通，人脉与财富的“转换器”

说话含而不露，迂回切入主题	58
碰到语言困境时的“撤退”之路	60
先备台阶，给对方挽回点儿面子	62
肯定的氛围，更能让对方点头称“是”	64
求人相助时，要让对方感同身受	67
批评用得好，也能让对方心服口服	69
多说“我们”，把对方变成自己人	71
实话巧说，学会委婉沟通	73

第五章 好人脉离不开的六大攻心法则

首因效应：第一眼就要留下美丽	80
面子定律：给人面子就是给自己面子	82
忍让定律：退一步，死对头也能变好朋友	84
赞美定律：最美的语言让你们心心相印	87
感谢定律：及时说“谢谢”，下次易求人	90
宽容定律：宽容别人就是解放自己	93

第六章 管理人脉，就是管理你的“钱脉”

整理名片是管理人脉的第一步	98
---------------------	----

布局人脉就像织一张渔网	100
用“二八法则”管理人脉	103
及时清理人脉，就像清理衣橱一样	105
你的人脉网需要定时“升级”	107
估算你的人脉支持力是多少	110

第七章 人脉“滚雪球”，迅速扩充人脉圈子

巧用“中间人”将人脉做大	114
参加高档培训班，与顶尖人才成为朋友	115
借助网络，足不出户就能交朋友	117
活用父母关系网，做大自己的人脉圈	119
拓展人脉，试试搭乘头等舱	121
资源交流，让你的人脉圈成倍增长	122
拓展人脉不可不知的七大战略技巧	124

第八章 维护人脉，经常灌溉的花草更芬芳

不要尘封了你的电话簿	128
过河之后，拆桥还是修路	129
凡事不做绝，给他人回头的机会	131
偶尔也要“揣着明白装糊涂”	133
筑一道阻止小人挑拨离间的“防火墙”	134
真心交友，令你的财富更有保障	137

第九章 懂得“潜规则”，不要触碰人脉禁区

不拆台，不揭短，不惹祸上身	140
警惕！你的人情账户是否“透支”	141
进入他人“领地”，就别怪被“驱逐出境”	143

逼他人上“梁山”，自己也没好果子吃	145
远离是非之地，尽量不做和事老	147
“黑包公”打不过“笑面虎”	149
没人喜欢爱摆架子的人	151

第十章 善用资源，把人脉变成你的金矿

借助人脉的力量，让黄土变黄金	156
老同学也是一种人脉财富	158
亲戚是人脉资源中最亲近的一脉	161
老乡就是你的地缘贵人	164
老板能给予你一个更大的舞台	166
与对手合作，在竞争中一起变强	168
不计前嫌，敌人也能为你赢来钱脉	171

第十一章 职场升迁，人脉决定速度

简单一句“早安，朋友”，打破僵局	176
同事的个性不同，学会区别对待	177
同事不是家人，发脾气也要看清对象	180
替上司拍板定夺，等于自寻死路	182
要想老板看重你，首先要学会“尊重”	184
和“密友”同事保持安全距离	187
男女同事，有距离才不会越雷池	189
强者相争，保持“等距离外交”	192

第十二章 先做朋友，后做生意——做买卖就是做人脉

连横合纵，做生意更要做人情	196
无事也登三宝殿，危急时才能“抱佛脚”	197



利益互补，让双方变得更亲密	199
多替对方着想，才能赢得信任	201
恪守原则，生意人才会把你当朋友	203
放长线钓大鱼——生意场也须感情投资	205
先予后取，不妨给生意人吹吹暖风	207

第十三章 觥筹交错，酒桌上的人脉经

“无功不受禄”，为宴请找个好理由	210
熟谙点菜技巧，你就是“生意红人儿”	211
通晓敬酒学问，让你在酒桌上左右逢源	213
宴请客人不能一视同仁	215
不动声色地应对别人的“围攻”	217
酒桌上的完美收局，让宾主尽欢愉	219

第十四章 借助人脉大师的高度，让自己少走弯路

世界首富比尔·盖茨的人脉王国	222
胡雪岩：从打杂伙计到“红顶商人”	223
乞丐变富翁，“钢铁大王”卡内基的人脉法则	226
柴田和子：找出关系网的重要“结点”	228
徐文荣：我劝天公重抖擞，不拘一格降人才	231
林绍良：巧遇贵人，开创一片天	233
亚力山卓·福特：靠细节铸造人脉	235

后 记



第一章

人脉即财脉，决定 你的命脉

在好莱坞，流行着这样一句话：

“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”这是一个人脉的时代，没有一个人能凭一己之力成为孤胆英雄。从某种意义上讲，现代社会中，正是人脉决定着我们的成功、财富，进而也决定着我们的人生命运。





你的财运掌握在他人手中

常常会听到一些人这样抱怨：我想创造一番自己的事业，但是没有合适的方向，更没有必要的资金支持和技术指导。其实，我们所需要的庞大资源就在身边，那就是“人”。

人脉资源不是直接资产，无法进行真正的评估，但是我们可以通过这一无形资产聚敛财富。有时候即便你具有专业能力、雄辩的口才，并且拥有外在的天时、地利，却不一定能办成某事。但若有一关键人物从中间协助，结果就大不一样了。

李嘉诚的次子李泽楷家中实木装饰的餐厅里挂满了镜框，上面镶嵌着李泽楷与一些政界要人的合影，其中有新加坡总理李光耀以及英国前首相撒切尔夫人等。结交上层人士并广植人脉，是李泽楷能够在商界游刃有余的坚实基础。

1999年3月，李泽楷凭父亲李嘉诚与他个人的人脉资源，使香港特区政府确定了建设“数码港”的项目，并将其交由盈科集团独家投资和兴建。之后，李泽楷又利用丰富的人脉资源，收购了上市公司得信佳，并将自己的盈科集团改名为“盈科数码动力”。盈科的收购行动及数码港概念的刺激，使其股市市值由40亿元变成了600亿元，盈科成为香港第十一大上市公司，这让李泽楷在一天之内赚了500多亿。

2003年1月，李泽楷出席了在瑞士达沃斯举办的世界经济论坛，并与微软的比尔·盖茨、索尼的董事长兼首席执行官出井伸之这些杰出的企业家在一起进行讨论。这使得李泽楷的个人形象在商界更具有影响力，同时也为李泽楷在商界赚得更多财富，培植了广博的人脉。



人脉对于一个人事业上的影响难以估量，美国石油大亨洛克菲勒就曾经直言不讳地说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领！”但具体而言，人脉的财富价值究竟又体现在哪里呢？

首先，人脉是我们认识自己的一面镜子。

每天早晨上班前，我们都会照着镜子，看看自己的这身行头是否合身，脸上是否还有异物，头发是否梳得服服帖帖。人们通过有形的镜子，可以检查自己的仪容外表。人际交往中，我们也需要这样一面镜子，以比照自己的行为是否合理。

由于大部分人都无法准确地描述自己的优点和缺点，常常在做错事情或者受到他人批评的时候，才会有所感悟。而且人们的阅历和精力有限，不可能事事亲力亲为，去寻找真理，因此我们有必要把身边的人看做认识自己的镜子，用他人的言行得失和经验教训衡量自己，以起到警示的作用。值得注意的是，人有忠奸之分、君子小人之别，这就要求我们精心挑选“镜子”，选择品德高尚、能力优秀的人为镜，而不是以心地邪恶、德行低劣的人为镜。

其次，人脉是我们获知竞争对手信息的重要来源。

不管是生活中的人际交往，还是企业与企业间的商战策略，都讲究“知己知彼，百战不殆”。如果你想战胜对方，就必须掌握他们的特点、优势和劣势。比如男孩追求女孩时，需要事先通过自己的朋友，或者是朋友的朋友打听到女孩儿心仪的恋爱对象标准，她喜欢什么样的礼物，讨厌什么样的习惯等，掌握一切情报之后，再全面武装自己，这场攻擂战胜出的概率就很大。企业之间的竞争也需要事先了解到对方的特点：是否重视员工的技能培训，有无专门的商业性组织，同行业中的名声如何等。人脉网无疑是了解这些信息的最佳渠道，而且大部分真实可靠。当然在了解竞争对手的情况后，重要的是取长补短，保持自己的优势，缩小与他的差距。

再者，人脉能帮助我们更好地了解这个现实的世界。

对于这个世界，我们习惯通过自己的经验或者书刊报纸等传统媒介来认识。但是自己生活中的体验，相对于真正的社会而言毕竟太有限了，就像青蛙的“坐井观天”一般，看到的只是很小的一片天空。书刊报纸等媒体所提

供的也不过是一些毫无感情的信息，仅依靠这些当然不可能对生活做出准确的判断。

齐秦在歌里唱到“外面的世界很精彩，外面的世界很无奈”，外面的世界究竟是怎样的？它当然不可能是我们心目中的“完美世界”，也不是仅用歌曲中的“精彩”和“无奈”便能概括的。这个世界会有各式各样的挑战与惊喜等待你去发现，你那由褊狭的个人经验塑造出来的世界观，会随着人际关系的不断扩大得到逐渐地修正。简单而言，只有与人交往才有可能掌握真正的现实社会，延伸自己的世界观。

总之，身为社会中的一分子，我们的一生都在不断地受到他人的影响，有可能是父母、师长对我们的谆谆教诲，也有可能是上司、领导对我们的提拔，或同学、朋友生活上的关心。从他们的身上，我们能够更客观地看清自己，认识社会。如果能把人脉完全地掌控，很多事情都能够处理得游刃有余。

人脉之于财运，如同呼吸之于生命

有人说：没了呼吸，一个人就不能维持生命、继续生存；没有人脉，一个人不能获取成功、创造财富。因此，人脉就像呼吸一样重要。这种说法并非夸大其词，现实社会给我们传达了很多这样的信息。

你有没有这样的经历：资金周转不过来，找朋友借一些，朋友很爽快地答应了；周末要去郊游，你需要一辆车，找老板借，老板很爽快地答应了；你想投资某股票，又对它的信息掌握不全面，很快就有人给你信息了；你想跳槽找一份薪酬更高的工作，朋友都帮你介绍；你遇到一个重要客户，可是关系一般，无成功把握，经朋友介绍认识后和客户成了朋友，交易也成功了。

这些都是你的人脉的体现。试想一下，如果你遇到任何自己解决不了的问



题和麻烦，都有一大堆朋友来帮忙，那是多么幸福快乐的事情！如果你遇到麻烦事，想找人帮忙却发现能帮你忙的人都是不熟悉的人，根本没法开口求助，你又是多么的无奈和凄凉！

俗话说：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。”要想赢得好财运，必定要有好的人脉。汉字中的“人”，只有一撇一捺两笔，却形象地将两个独立的个体相互支撑、相互依存、相互帮助的情景勾勒了出来，完美地诠释了人的生命的意义所在。

1970年，年仅25岁的美国小伙子特普曼来到丹佛市，在第二大道租下了一套小公寓，从此开始了他的创业生涯。特普曼初来乍到，人们都不认识他，因此他必须计划好为自己的房地产业铺平道路的每一个步骤。他要做的第一件事就是尽快加入丹佛市的“快乐俱乐部”，去结识那些出入这个俱乐部的社会名流和百万富翁。对特普曼这样一个无名小卒来说，要想进这样高档的俱乐部，实在很不容易。他第一次打电话给“快乐俱乐部”，刚说完自己的姓名，电话就伴随着一声斥责被对方挂断了。但是特普曼仍不死心，又打了两次，结果还是遭到对方的嘲弄和拒绝。

“这样坚持下去，将会毫无结果。”特普曼望着电话机喃喃自语。突然，他心生一计，又拿起了电话，这次他声称将有东西给俱乐部董事长。对方以为他来头不小，连忙将董事长的姓名和电话号码告诉了他。特普曼得意地笑了，他立即打电话给“快乐俱乐部”的董事长，告诉他自己想加入俱乐部的要求。董事长没说同意也没有拒绝，却让特普曼来陪他喝酒聊天。特普曼自然满口答应了。通过这次喝酒聊天，特普曼与这位董事长建立了良好的关系。几个月后，他如愿以偿，成为“快乐俱乐部”中的一员，并且结识了许多富商巨贾和社会名流。1972年，丹佛市的房地产业逐渐不景气起来，大量的坏消息使这座城市的房地产开发商们严重受挫，丹佛人都在为这个城市的命运担心。然而，在特普曼看来，丹佛市的困境无疑是天赐良机，从前那些对他来说可望而不可即的好地皮，现在可以以非常低的价格任意挑选收购了。就在这时，特普曼从朋友那里得到一个消息：丹佛市中央铁路公司委托维克多·米尔莉出售西岸河



滨50号、40号废弃的铁路站场。

特普曼凭着自己敏锐的眼光和以往的经验判断出：房地产不景气是暂时性的，赚大钱的好机会终于来了。

第二天一早，特普曼便打电话给米尔莉，表示愿意买下这些铁路站场，并约定了在米尔莉的办公室商谈这笔买卖。风度翩翩、年轻精干的特普曼给米尔莉留下极好的印象，他们很快便达成协议：特普曼集团以200万美元的价格购买了西岸河滨的那两块地皮。不久，丹佛市的房地产开始升温，特普曼手中的两块地皮涨到了700万美元，于是特普曼大赚了一笔。

经过许多人的帮助以及自己的努力，特普曼终于挖到了来到丹佛市的第一桶金——500万美元。这是他闯荡丹佛的第一笔大买卖，也是他第一次独立做成的房地产生意。此后，他便开始了在美国辉煌的商业之路。

特普曼初次来到丹佛市，没有人认识他，因此他做的第一件事就是加入“快乐俱乐部”，以便认识到那些日后在生意上能给他帮助的社会名流和商业大腕。我们静下来想想，在我们身边也都有这样的例子，只是有时自己“看”不到罢了。《红顶商人胡雪岩》里有个外号叫“小和尚”的人说过这么一席话：“越是本事大的人，越要人照应。皇帝要太监，老爷要跟班，只有叫花子不要人照应。这个比方不太恰当，不过做生意一定要伙计。胡先生的手面你是知道的，他将来的市面要撑得奇大无比，没有人照应，赤手空拳，天大的本事也无用。”这番话说出了一个人之所以能够获得成功的最深刻的原因，即要有人帮忙、要有人照应。

可以说，每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者，没有人能够仅凭一己之力就达到事业的巅峰，假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人脉。永远记住，在创造财富的路上，人脉像呼吸一样必不可少！



人脉是事业的“情报站”和“助推器”

21世纪是信息社会，在这个信息发达的时代里，谁最先拥有第一手资料，得到的“情报”越多，谁就越容易抢占先机而获得成功。一般而言，我们获取“情报”的方式有三种：第一，通过读书充实自己的知识，而知识本身蕴含着丰富的信息；第二，通过报纸、网络得到最新的资讯，掌握第一手材料；第三，通过朋友、同学等关系获取信息。

对于生意人而言，在获取“情报”时更重视第三种方式——即通过“人”得到自己所需要的信息。既然如此，那也就意味着人脉越广，人们所得到的情报也就越多，事业未来发展的机遇越多。

现任正泰电器总经理的南存辉先生，在他13岁读中学的时候，由于父亲在生产劳动中意外受伤，家境困难的他不得不辍学在家，当了一名小鞋匠。后来的几年时间中，南存辉出色的修鞋手艺帮助他结识了很多走南闯北的生意人。在一次同朋友的交谈中，他感觉到：人们头脑中对于买卖人的偏见，正在逐步改变，并且国家政策也鼓励搞个体经营了。南存辉还发现自己身边经销电器产品的商店非常热闹，由于市场上五金电器的短缺，很多人已经开始从事旧电器的回收工作，他感觉自己创业的时机到了。于是他便放下自己的鞋铺，同几个伙伴一起筹钱加入到电器行业。十几年下来，当初一个小小的电器门市，如今已经变成了大型的企业集团。

在与朋友的交流中，南存辉获取到了市场信息，准确地踏入“电器”这个行业。当然，除了“情报”之外，很多时候，“发财致富”的梦想离不开各种人才的鼎力相助。那些著名的企业家，也正是凭着一双慧眼，找到了时代画卷中浓墨重彩的人才，才得以在商场上“笑傲江湖”。