

THE FINANCIAL TIMES GUIDE TO

BUSINESS NETWORKING

How to Use the Power of Online
and Offline Networking
for Business Success

关于人际关系，
你的认知该升级了！

构建人际网络
拓展商业机会的行动指南

[英] 希瑟·汤森德◎著

(Heather Townsend)

张大志 张菲菲◎译

英国人脉女王力作
《金融时报》鼎力推荐



人

构建人际网络 拓展商业机会的行动指南

[英] 希瑟·汤森德◎著

(Heather Townsend)

张立志·张菲菲◎译

脉

THE FINANCIAL TIMES GUIDE TO
**BUSINESS
NETWORKING**

How to Use the Power of Online
and Offline Networking
for Business Success

中国人民大学出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉: 构建人际网络, 拓展商业机会的行动指南 / (英) 希瑟·汤森德 (Heather Townsend) 著; 张大志, 张菲菲译. —北京: 中国人民大学出版社, 2017. 8

书名原文: The Financial Times Guide to Business Networking

ISBN 978-7-300-24666-6

I. ①人… II. ①希… ②张… ③张… III. ①商业经营 IV. ①F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 161248 号

人脉

构建人际网络, 拓展商业机会的行动指南

[英] 希瑟·汤森德 (Heather Townsend) 著

张大志 张菲菲 译

Renmai

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 148 mm×210 mm 32 开本 版 次 2017 年 8 月第 1 版

印 张 9.75 插页 2

印 次 2017 年 8 月第 1 次印刷

字 数 172 000

定 价 39.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

赞 誉

尽管拥有多年销售和培训的经验，当我第一次看到《人脉》这本书时，收获仍然很大。即使你是人际高手，我也强烈建议你阅读本书。如果你是个新手，对如何建立人脉网络缺乏信心，那么请务必购买本书。

——乔恩·贝克，企业教练

如果你想构建强大的个人品牌，人脉至关重要。要了解人脉策略，第一步是阅读本书。

——丹·施瓦贝尔，千禧年品牌公司创始人

最中肯、最新、最实用的商界人脉指导。

——米克·霍洛韦，NetLinked 联合创始人

如果说人脉是门应用科学，那么本书就是教程、生存指导和路线图。本书诠释了与人交往的每一方面，没有说教，不仅适合求职者、创业者，在我看来，大学生在准备进入社会之前也应

人脉

该读。

——大卫·斯托赫，Meerkat 总监

没人有像希瑟那样精通线上和线下人脉网络。作为 Twitter 人脉女王和 Executive Village 网络创始人，她分享自己的知识并形成非常实用和有价值的指导手册。我推荐本书给生意场上的朋友，无论你是企业家，还是正在准备创立公司，抑或是发展自己的职业生涯。

——索尼娅·杰斐逊，Valuable Content 总监

对商务人士来说，积极发展和壮大人脉比以往任何时候更加重要。希瑟为大家带来了如何拓展人脉网络的艺术。在人脉方面，本书提供了很多技巧、建议，自从读了本书，我感觉自己已经开始建立强大的人脉网络，并从中获取想要的结果。

——卡伦·斯皮兰，学习和发展专家

译者前言

重新认识人脉

学会独处、学会自省

现在很多人忙于“活着”，外在的表现是害怕独处，要时刻看着手机，要想方设法在现实和虚拟空间中与别人建立联系。可能是因为害怕清醒时要面对“真我”，也有可能是下意识地与别人机械趋同，总之，就是没有意识到做人偶尔可以逃离世界的关注，反躬自省认识自己。

或许，你可以试下独处，关掉手机，不联系朋友。就像叔本华在《关于独处》里描述的那样：“在独处的时候，一个可怜虫就会受到自己的全部可怜之处，而一个具有丰富思想的人只会感觉到丰富的思想。一言以蔽之：一个人只会感觉到自身。能够自得其乐，感觉到万物皆备于我，并可以说出这样的话：我的拥有就在我身——这是构成幸福的最重要的内容。”

独处，会让人没有办法躲开自己，让你在短短几分钟里清醒地意识到自己的无能为力及微不足道，不安全感迅速攻城掠地。这些

感觉让人惊慌失措，却是自我认知的第一步，但是很多人就在自我认知的大门刚刚敞开的时候落荒而逃。

扪心自问，你有多久没有独处？

就像打怪通关一样，总是要先建立角色，才能进入游戏。等人们能够谦虚地接受自己是浩瀚宇宙中一株随风飘荡的狗尾巴草的时候，就会开始自我审视。自我审视是一件非常具有仪式感和道德感的事情。

或许就像蒋勋在《孤独六讲》里所说：“道德不是批判，是自省。”在集体中，很多人为了建立自己的优越感，习惯性地借批判来凸显自己的不同，就好像多发现别人一个缺点自己的深度就稍微增加一点似的。而且批判的队伍会在第一个批判的人之后开始不断壮大，因为不批判就不能融入队伍，人们天生喜欢拉帮结派寻找同类。人们很容易发现外界的缺点，却不那么容易意识到自己的不足，道歉是因为礼貌，不是因为自省。

刚进入自我认知大门时的无能为力感、微不足道感和不安全感，自省初期发现自己身上到处都是毛病时的虚弱感更能给人力量。那些嘴上道歉的人最后却没有修正行为，多半是因为觉得自己根本没错，可是当他们像全身扫描一般自我审视过后，他们会深刻地感到自己的不足。这个时候，不管是谁，都能在深刻自省后进行自我修正，并在后期时刻检视自己。

重识自己、重识人脉

通过自省形成新的自我认知是种修炼、进步的过程，需要不断

地坚持，循环往复。当自我认知越清晰，便越能理直气壮地活在这世上。不要总是想着第一次和人接触就能得到积极正面的回应。

重要的是做真实的自己，然后才有能力重新认识人脉。

人脉关系是一种互助体系，我们与朋友结伴前行、相互扶助，迎接未知的将来……

人脉关系，不是相互掠夺资源的战场，今天你咬我，明天我咬你，最终两败俱伤……

本书的核心在于：分享建立正确人脉关系的系统方法，让我们有机会在现实中活得更加自如。

我们中的大多数都没有特别背景，自身能力也一般，过着看老板脸色的日子，像流行语里说的“不要期望和光同尘，你就是尘……”

但是，我们仍然不免做梦，盼望有朝一日得到贵人提携，从此飞黄腾达。

也许按书里分享的方法实践，努力建立好人脉关系，你会发现生活中从来不缺贵人，他们可能就是你的朋友、同事，甚至是萍水相逢的人，从此活得好些不再是难事。

人脉不是你和多少人打过交道，而是有多少人愿意主动与你打交道！你能给遇到的人些什么呢？听听他们的需求，然后真诚地帮助他们联系上他们正在寻找的联系人、信息或者目标客户。你会发现给予人们的越多，得到的回报就越多。

普希金说：“读书是最好的学习，追随伟大人物的思想，是最富

有趣味的一门科学。”因缘际会得以与张大志老师一起翻译此书，在整个过程中我受益良多。

非常感谢中国人民大学出版社曹沁颖老师的信任和鼓励。感谢以下各位朋友在本书翻译过程中提供的实质性帮助：孙庆磊、李宁一、海智（六哥）、龚可、胡瑾、单骥、江昱佼、陈尚伟、曾莉、水木萌萌、李青穗、白晨、南宫西门（张祎）、刘伟智、张振东、孙砚茹、万法兰。没有你们的支持和鼓励，这部译著无法面世。

现在让我们追随作者的脚步开始一段精彩的旅程吧！

张菲菲

前言

我们生活在知识经济时代，首先应该认识到没人能聪明到只靠自己就能成功。

——哈米什·泰勒，Shinergise 有限公司

圣诞节前某个星期五的早晨，下着大雪，与我在同一个虚拟讨论组的邓肯·李打来电话。我们计划来年1月合作举办一场社交媒体研讨会。是运气还是意外？事实远非如此。这个电话证明推进事业和职业生涯前进的最佳方式就是通过人脉。

我对人脉很有兴趣——这是线下线上的艺术性结合——我发现问题始于一次企业裁员。我的企业内部网络突然消失了，不得不在完全陌生的世界再创建新网络。在创业之初，我很快发现有价值的工作多来自之前所认识的人。寻找客户的工作让我每天四处奔走，这提升了我面对面建立关系的能力。正是基于线上线下建立人脉的能力，我一手创建了自己的企业。两年后，我的收入远远超过之前打工的收入。我持续关注人脉相关活动，我的业务一路飙升，成为为数不多的连续五年持续成长的初创企业。这也是我撰写本书的原因。

在专业网络中快速而有效地创建自己的业务和生涯方面，我并

不是特例。有专业报告显示，80%的业务来自熟人。正确使用人脉，你的联系人将增加，知道自己适合干些什么，得到那些有价值的引荐和针对特定职位空缺的推荐。如果人脉足够有效，创建的关系将带来一系列可供你选择的机会。通过本书你会发现，许多专业领域人士的成功都来自他们的商界人脉。

在过去，人脉是通过面对面的活动建立的，通过正式或者非正式组织，比如专业协会、人脉俱乐部、早餐会或者其他形式的会议。今天这种形式仍然很重要，但是 BBS 和网络社交媒体的兴起带来了变化。比如像 LinkedIn、Facebook 和 Twitter 能让繁忙的商界人士管理人脉中的联系人，从而形成比以往面对面情况下更大、更牢固的关系网，他们甚至不用离开办公室。本书讲述如何建立成功的人脉网络战略，这将让你有机会选择最有效的方法。

事后看来，在我 2010 年写本书第一版时，在线网络正处于起步阶段。几年过去，形势已经发生了改变，任何精准的沟通都需要同时利用线上和线下手段。互联网已经发展到之前我们所期望的状态，可以在任何时候联系上想联系的人，找到需要的信息，地理障碍已经被打破，现在习惯于通过互联网找到自己需要的专家。英国《金融时报》2012 年的报告发现，40% 的客户顾问关系促成专业服务领域的业务。而决定购买的三大标准之一是：专家深入了解客户所处的行业及市场。

传统上，信任的建立是通过面对面的联系和沟通。今天，信任

可以通过你经常在线并定期分享有价值的内容建立。结果是，构建你个人的品牌比以往任何时候都更加重要。你仍然可以通过面对面的方式完成很多事情，但是如果能同时具备线上和线下的能力，则将收获更多。

2011年，我协助建立了英国最大的线下社交组织 BNI，同时把社交网络和社交媒体的内容带入其中。与其他大多数组织相比，投资社交媒体让我们获得和保持了更多会员。BNI 英国地区总监查理·劳森发现，投资于社交媒体，尤其是 Twitter 能帮助他更紧密地接触到组织的基层成员。

在过去的 10 年里，我培训了 3 000 多位不同层次的商务人士。因此，我通过亲身观察发现人脉是核心竞争力。任何商务人士都必须掌握它，无论是想在组织内部获得晋升还是开展业务。有成千上万的书和培训讲“如何使用社交媒体，如何通过面对面或者在线形式获得推荐……”。即使是现在，作为本书第二版，我仍然相信它是独一无二的，尤其是在以下两个方面：第一，如何有效建立、保持并发展人脉网络；第二，如何让事业和职业生涯取得成功。

谁需要阅读本书

本书主要针对企业主、管理者、求职者和专业人士等——在自己领域里需要具备特殊技能，并因此被雇用的专家们。当今商业世界，无论你卖什么其实都是在出售自己的时间，时间就是金钱。正

因如此，你必须不断平衡工作、自己的品牌形象和知名度，推广你的服务，获得更多有价值的潜在客户。本书提供实实在在的指导，帮助你高效地运营人脉网络，最大限度地提高工作效率，提供高质量的服务并得到更好的结果。网络是很有价值同时很耗时的工具。正如《如何建立声誉》一书的作者罗伯·布朗所说：“你不会为人脉网络付费，你得到的结果就是人脉网络。”整合自己的线上、线下资源，可以让你在同样付出的情况下收获更好的结果。

大多数专业人士都知道人脉网络是成功的关键。其中一些人可能有丰富的线下网络，但是互联网让他们胆怯。与此相对，部分互联网社交网络中的高手在现实生活中会感觉非常恐惧。部分专业人士两者都不擅长。这是危险的：最好的情况是失去本应属于自己的机会，最坏的情况是损害了自己的职业声誉。

基于线上和线下两个方面，本书会分享构建人脉的技巧。无论是面对面，还是通过互联网社交网络构建关系，它都会让你感觉更舒适自如，从而帮助你更高效地利用时间，取得更好的结果。

对于那些擅长建立人脉关系的人来说，阅读本书的收益也将是巨大的：你能通过个人关系拓展商业，而不必担心下一个客户或者下一个工作来自哪里——你能选择客户和自己的理想工作途径，专注于提供最好的服务。

目 录

第1部分 人脉的连接方法

第1章 人脉网络的难题 / 3

为什么要投入时间建立人脉？需要投入多少时间？

第2章 如何通过人脉网络创造机会 / 18

通过人脉网络不断创造机会所需要的四个要素

第3章 像人脉节点一样行动 / 40

首先是对人感兴趣，其次才是商业关系

第2部分 线上线下网络的不同策略

第4章 面对面人脉策略 / 57

参加活动和人脉组织

第5章 线上人脉网络策略 / 82

利用线上人脉网络生成业务推荐

第6章 博客 / 106

如何用文章赢得商业机会？

第3部分 协调人脉网络的关键技巧

第7章 FITTER™模型 / 121

FITTER™模型是什么？

第8章 留下良好的第一印象 / 137

怎样才能给人留下良好的第一印象？

第9章 如何让对话继续 / 153

关系融洽对我们意味着什么？

第10章 活动现场怎样交流 / 166

在社交活动现场你应该具备五种正确态度

第11章 怎样争取被别人推荐 / 183

要求推介的正确方式

第12章 如何建立自己的社群 / 194

建立并激活社群七步法

第13章 国际人脉 / 205

与来自不同地方的人建立友谊

第4部分 成功运营人脉网络，并付诸行动

第14章 建立自己成功的人脉网络策略 / 221

人脉网络策略五要素

第15章 制定人脉网络运营方案 / 246

利用人脉网络让努力更有成效

第16章 正确运用人脉技巧 / 260

始终关注 A 类联系人

结语 / 270

附录 《金融时报》相关好文 / 272

致谢 / 290

第 1 部分

人脉的连接方法