

□□中国是一个讲人情的社会，没有良好的人际关系你将寸步难行。
——中国俗语

□□一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

——美国俗语

姜得祺 / 编著

■聪明的人时时刻刻经营人脉■成功的事桩桩件件依靠人脉■

人脉就是财脉

大全集

人脉不是金钱，但它胜似金钱，
没有它，你就很难聚敛财富。
它是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。
它是你创造财富的领路人，
它是挖掘财富的引导者。

黑龙江科学技术出版社

前 言

这个社会是一个谁都能成功的社会,关键是看你怎么做,怎么去努力。

成功学大师戴尔卡耐基曾经说过:“一个人的成功,15%取决于专业知识,85%取决于人脉关系。”红顶商人胡雪岩也曾说过:“一个人的力量到底是有限的,就算有三头六臂,又办得了多少事?要成大事,全靠和衷共济,说起来我一无所有,有的只是朋友。”的确,我们在这个社会上认识的人越多,可以选择的发展道路也就越多。从某种意义上来说,人脉就意味着机会。

人脉是一个人通往财富、幸福、成功的入门票。有良好的人际关系,你发展的道路上就会通畅很多,在遇到困难的时候就会有人伸出援助之手。成功需要借助别人的力量,而不是单单靠一个人蛮干。一个人能有多少成功,关键是要看他身边有什么样的人,他和那些人交往。他交往的人决定了他成功的大小多少。所有的成功人士都有一个共同点,那就是他拥有大量的人脉,有良好的人际关系。

其实,对于每个人来说,构建人脉网络,并不只是在有困难的时候才需要,而是每天都需要这样去做。每个人应该时时拓展、维护自己的人脉,只有这样在你危难的时候才会有人帮助你。当你有困难的时候再去构建人脉网络为时已晚。人是群居动物,每个人所从事归根到底都是人的事业。人的成功也只能来自他所处的人群以及所在的社会,只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑,才可以为事业的成功开拓宽广的道路。这就体现了一个铁血定律:人脉就是财脉!

人脉资源是一种潜在的无形资产,是一条潜在的财脉。表面上看它不是财

富,但是没有它,你有很困难获得财富。即使你拥有很扎实的专业技能,而且是一个彬彬有礼的君子,还具有雄辩的口才,也不一定能够成功地促成一次商谈。然而,如果有位关键人物协助你、支持你,那么你的出击一定会完美无缺、百发百中。这就是说,如果你懂得如果以极自然的、有创意的、互利的方式来经营人脉,则会强化你的竞争力。善用人脉,一份耕耘,数倍收获。

社会就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络,身在网中的人,只有充分地利用其中的各种资源,才能得到机会,才能赚到金钱,才能实现自己的理想与抱负……这便是培养人脉的重要性。

这种重要性正如一位成功的商人所说的一样:“人际关系就像播种一样,播种越早,收获越早;播下的种子越多,你收获的也越多。”当然,人际关系能否给自己带来收益和回报,完全取决于自己是否能够精心播种与培育。那些培养人脉的技巧,就变成了我们不得不去面对的重要课题。

这个课题,不是一蹴而就的事情,而是一个漫长的过程。我们不会一下子就拥有了人脉,人与人要在长期的相处中互相磨合,有时甚至会发生冲撞与误会,最后才会相互了解与认同,成为彼此的人脉。

本书通过向广大的读者介绍开拓人脉、维护人脉、经营人脉的技巧与重要性,进一步阐述“人脉就是财脉”这个主题。希望本书能帮助读者打开视野,帮你编织一张高能量的人脉关系网,多开通一条通往财富的道路!

\$ 目 录

CONTENTS

第一章 认识人脉,人脉是一生中最重要的财富

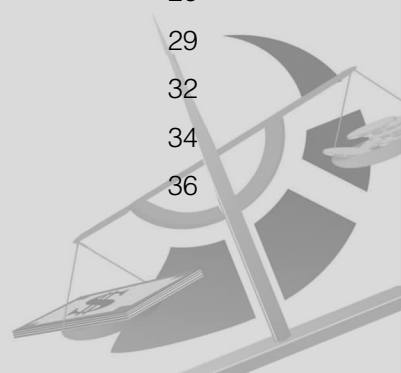
- ◆ 人脉是每一个人的财脉 2
- ◆ 每个人都是你的潜在金矿 4
- ◆ 你的朋友决定你的一生 6
- ◆ 成功的人都是善于借助朋友的人 8

第二章 珍惜人脉,人脉是立足当下的根本

- ◆ 人脉创造机遇 12
- ◆ 人脉改变时运 14
- ◆ 人脉,施展才能的舞台 15
- ◆ 人脉,延伸你能力的锐利武器 16
- ◆ 良好的人际关系是成功的捷径 19

第三章 依靠人脉,人脉是改变命运的决定力量

- ◆ 找对能给你指明方向和道路的人 24
- ◆ 人脉,是一种取之不尽的资源 26
- ◆ 人脉,推动你的事业不断前进 29
- ◆ 人脉,带来你事业发展的信息 32
- ◆ 命运并不完全掌握在自己手里 34
- ◆ 寻找你生命中的贵人 36



第四章 开启人脉,建立你的人脉圈

- ◆ 用心编织你的人脉网络 40
- ◆ 建立高品质的“人脉网” 43
- ◆ 充分利用你的人脉 46
- ◆ 礼尚往来需要技巧 48
- ◆ 人际交往中,细节对你至关重要 52
- ◆ 对危难中的朋友及时施以援手 56
- ◆ 用幽默释放你的魅力 58
- ◆ 投其所好更能赢得好人缘 62
- ◆ 既要善于倾听,又要善于表达 66
- ◆ 遵守自己的承诺 68

第五章 初涉人脉,消除交际的心理阻力

- ◆ 克服你的自卑心理 72
- ◆ 摆脱孤独的困扰 74
- ◆ 交际中要充满自信 77
- ◆ 用自信扫清前进道路上的阴霾 79
- ◆ 用诚恳去感动对方 83
- ◆ 调整好心理期望值再去交际 84
- ◆ 让朋友意识到你的重要性 86
- ◆ 懂得付出,才有收获 88
- ◆ 不要让害羞成为你交际中的绊脚石 91
- ◆ 主动出击才能积累更多的人脉 94
- ◆ 用肢体语言让双方的关系更密切 96

第六章 呵护人脉,把握人际交往的潜规则

- ◆ 人际交往有时候也要“难得糊涂” 100
- ◆ 三分话决定你一生的财富 102
- ◆ 学会保持沉默 104
- ◆ 朋友,也需要你去“投资” 107



◇ 以和为贵,避免孤立	110
◇ 尊重对方,不揭人短	113
◇ 要有自知之明	115
◇ 亏,要吃在明处	117
◇ 必须知道的交际误区	120
◇ 不要苛求完美	123
◇ 注意与人交谈的语气	125
◇ 交浅不宜言深,话说三分留七分	127
◇ 天下没有免费的午餐	129
◇ 交际要独善其身	131
◇ 注重提升自我价值	132

第七章 拓展人脉,多个朋友多条路

◇ 拓展人脉的七大战略	138
◇ 世上没有陌生人,只有未结识的朋友	140
◇ 打造亲和力,拉近和陌生人的距离	142
◇ 人脉也需要互动	144
◇ 抓住时机,抓住场合沟通	146
◇ 不怕欠人情,只怕忘恩情	148
◇ 给予别人适时的关心	150
◇ 广交朋友,成就大业	151
◇ 朋友多了,路好走	154
◇ 同学资源不能白白浪费	156
◇ 同事是每个人最大的人脉财富	157
◇ 忘年交也是你的一笔重要财富	160
◇ 把握现在的人脉资源	162
◇ 拉拢潜在的人脉资源	164
◇ 保持好奇心,不放过任何一个交朋友的机会	167
◇ 交朋友要懂得谦虚	168
◇ 交朋友要学会换位思考	171



第八章 亲近人脉,找到你生命中的贵人

- ◆ 贵人是成功的一大筹码 174
- ◆ 让贵人为自己的成功铺路 175
- ◆ 不是怀才不遇,是没找到贵人 177
- ◆ 留意身边的长者和智者 179
- ◆ 与尊贵者加深友情 182
- ◆ 让贵人助你一臂之力 184
- ◆ 靠自己的实力结交贵人 187
- ◆ 结交贵人,多多益善 189
- ◆ 增加自己的曝光率,让更多的贵人认识你 192

第九章 净化人脉,淘出你的黄金人脉

- ◆ 与优秀、杰出的人共事 196
- ◆ 找几个名人做朋友 198
- ◆ 深交可靠的朋友 201
- ◆ 抓住职场中的核心人脉 203
- ◆ 朋友也是可以分等级的 206
- ◆ 跟社会关系总量大的人交往 207
- ◆ 最优质的人脉:大家好才是真的好 209
- ◆ 多交对自己有益的人 211
- ◆ “含金量”越高的朋友越值得交 212
- ◆ 人脉中的庸才须及时剔除 214

第十章 经营人脉,好人脉需要精心维护

- ◆ 画出你的人脉网络图 218
- ◆ 名片是交际的一种工具 219
- ◆ 管理名片,就是管理你的人脉 221
- ◆ 和朋友多保持电话联系 222
- ◆ 不要报复,化敌为友 225
- ◆ 好关系也需要保护 227



◇ 经常问候你的朋友	229
◇ 好朋友也需明算账	231
◇ 尊重朋友的个性	232

第十一章 盘活人脉,有关系才有业绩

◇ 客户是上帝,也可能是你的贵人	236
◇ 激发顾客的购买欲	239
◇ 吸引行业人脉需要细致	242
◇ 汇聚技术人脉,优化你的产品	244
◇ 智慧型人脉有助于提升你的业绩	245
◇ 血缘人脉成就你的辉煌	248
◇ 用握手拉近彼此间的距离	249
◇ 善用网络盘活人脉	252
◇ 谈生意先谈交情	255
◇ 超越客户的期望值	257
◇ 利用自己的优势吸引客户	258
◇ 像朋友般关心你的客户	260

第十二章 善用人脉,攀登财富之巅

◇ 积累的人脉越多,聚集的财富就越多	264
◇ 朋友多了,财路也就多了	266
◇ 朋友可以帮你创造财富	268
◇ 处处留心皆贵人,人情练达即财富	272
◇ 用一个人的100%,不如用100个人的1%	274
◇ 人情千万不可透支	276



第一章

认识人脉，
人脉是一生中
最重要的财富



人脉是每一个人的财脉

善于结交朋友,建立有效的社交圈,寻求前辈们的指导,对每个人来说都是基本的职业技能。你必须和主流文化的人群自然和谐地相处。你必须充满自信地参与社交活动,接受人们对你表示出的友好;最重要的是,向别人主动展示你的善意。许多人抱怨没有机会,实际上他们有许多机会,只是机会藏在他们周围的种种关系里面,而他们还没有充分地挖掘罢了。

在当今这个要求人际关系达到最大效果的现代商业社会里,人脉是每一个人愈来愈重要的资源。在许多聚会上、社交团体或培训班里,有很多人会竭尽全力地想认识每一个在场的人。但是,值得我们注意的是,人脉网的建立并不是一蹴而就的。它是我们悉心经营的结果,所以我们不要幻想一下子就拥有了丰富的人脉资源;引用一家大型生产企业的一位营销经理的话来说明这点:“建立人脉网是一辈子的功课。”

孙正义是软件银行集团公司的创始人,现在是该公司的总裁兼董事长。他在不到 20 年的时间内,创立了一个无人相媲美的网络产业帝国。

受儒家文化影响至深的日本也是一个注重人脉的国家。孙正义的成功与他善于利用人脉有极大的关系。从创业之初,孙正义就有意识地扩充自己的关系网,尤其是那些可以帮助他推销新产品、搞某种活动的人。他会经常翻一翻高中、大学同学录或者同一个俱乐部、同一活动小组的名单,以便发现能够帮忙的人。他的人脉网面积很大,上至美国总统,下到一般的菜贩子,从日本到世界各地,可以说遍布海内外,这都是他长期积累而成的。

1981 年 10 月,日本软银公司所做的第一件工作就是获得了大阪召开的电子技术展的展位,这是孙正义撒下的网。当时,孙正义的公司,资金只有 1000 万日元,却把宝贵的 800 万日元一下全投了进去,租到了距会场入口最近、最大的展室。在这次电子技术展览会上,孙正义碰上了一个重要人物,那就是——齐夫·戴维斯出版公司的展示会部门的总经理威廉·罗西,这家出版公司掌握着世界上最大的计算机杂志出版机构。威廉·罗西当时作为一家美国软件公





司的工作人员,参加了电子技术展,在这里他结识了孙正义。后来他进了齐夫·戴维斯公司做编辑,还成了总经理。利用展示会这个平台,孙正义培养了自己扩大关系网的技巧。

对孙正义来讲,展示会不仅仅是陈列产品让人看的场所,它后面还隐藏着一种强大的力量。后来孙正义一直十分重视展示会的这种功能。

在走向世界时,孙正义在美国同样使用了自己创业时的做法:他用兼并的方式整个买下了界面集团所属的世界最大的展示会部门 Comdex。世界上许多人都参加 Comdex 的展示会,这里云集着像微软公司的比尔·盖茨这样的大企业首脑。从此孙正义毫不费力地就能将他希望结交的人物聚集一堂。通过展示会这个平台,孙正义“抓”住了对他来说最为重要的人物,从而得到了他们所掌握的信息。

信息中蕴含着巨大的价值,出售信息便能从其价值中生出钱来。从这一意义上讲,孙正义是最了解展示会所具有的价值的人之一。

在孙正义的关系网中,处于中心位置的是在他创业时期曾支援过他的人们,这些人中有的已经离开了人世。为了不忘从这些人那里得到的大恩大德,为了下一次跃进,孙正义将每年的5月2日定为“大恩人日”。

回顾孙正义的经历,你会觉得他很幸运地遇上了不少一流人物。但这并不尽然。孙正义为了得到人才,会首先考虑为了什么目的去寻求关系,应是什么样的人物,这种人物哪儿有,要得到这一人物该如何去做。深思熟虑之后他才会行动。这可称为“战略性人才保障法”。一旦战略决定以后,再去考虑确保人才的具体战术。孙正义使用他独特的“七步法”来筑造自己的关系网。

第一步,首先明确自己为了什么,寻求什么样的人。明确目的,做到心中有数,明白自己在找什么样的人,他是干什么的。为此,孙正义参加各种行业交流会、研讨会、学习班。那里集聚了不同职业的人,扩大了他的视野。

第二步,调查一下自己所寻求的人物哪里有,所谓“鱼群探知法”。孙正义寻求人才所使用的最早的方法是查阅电话本。厚厚的电话本被其称为“信息的宝库”。在他制造多国语翻译机的试制品时,伯克利大学教授的家就是从电话本上查到的;在日本推销这一专利产品时,孙正义是给大阪的专利代办人协会打了电话。

第三步,主动地去那些要找的人可能出现的地方,即“撒网捞鱼”。孙正义舍得在这些方面投资。他采取了有七分把握就拍板决定的策略。他认为要是





等到有百分之百的把握了,想要的关键人才就已经被竞争对手抢走了。

第四步,从进入网中的人物中选择出所寻找的人物,即“单钩钓鱼”。他时常注意培养自己对人的观察、鉴别能力。

第五步,积极地接近一流人物,努力打动他们的心,使其成为自己人。

第六步,和一流人物结成伙伴关系。孙正义很善于利用别人的智慧和力量来使自己的事业得到推进。对于第一次见面的人,只要对方能干,他就会单刀直入地提议“一起干吧”,与之结成伙伴关系。

第七步,螺旋式地扩充自己的“关系网”。从结成伙伴关系的人那里得到最有价值的信息,并通过这种信息寻找其他的人,螺旋式地扩充自己的“关系网”,以此蓄积起人、物、财、信息(价值)的财产。

孙正义就是用这七个步骤建立起了自己的关系网。

人脉就是财脉,结识更多的人,就等于增加了更多的财产。现代经商,关系是十分重要的。要结识各路朋友,说不定什么时候就会对你有所帮助,而且也许是很大的帮助。有效的关系网能使事业突飞猛进。



每个人都是你的潜在金矿

我们每个人都有着自己的人脉圈子。只要你善于开发,每一个人都会成为你的金矿。

人脉圈可以为你带来巨大的财富。世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用圈子中的人脉资源,找到他的第一份工作的。

数年前麦凯写了一本书叫《攻心为上》,曾被翻译成 35 种语言,在 80 多个国家销售。在写完了这本书后,麦凯找了一家最大的出版社来出版发行,他先后跟出版社的社长、副社长、销售经理洽谈过,但经过多次交涉,出版社总是犹豫不决。要知道,在美国第一次出书、从来没有写过任何书籍的人,要想出一本书是很难的。麦凯写的是一本有关商业的书籍,出版社认为第一版只能印 1 万本,麦凯则要求出版社第一版要印 10 万本。出版社的人听到这个数字觉得不可思议,觉得麦凯先生是个疯子。出版社社长说:“麦凯先生,你认为你是谁呀!





找到我们出版社,第一版就要求印10万本,我们这里可没有先例。”

麦凯这时从自己的大皮箱里,拿出他所有认识人的名单出来,摆在了社长的办公桌上——65000位朋友名单。这是从他18岁的时候开始记录的他认识的每一个人。

然后他开始念他的名单:“可口可乐公司,15万名员工,他们向我买信封;这些向我买信封的人背景是什么,我都有记录。也许他们会读我的书《攻心为上》,然后把它分享给很多的员工。下一个是美国运通公司——7万5千名员工……美国福布斯公布的500强企业中,我都有朋友,这是我认识的每一个人的名单,你们看看,也许他们会把这本书介绍给所有的人看。”

然后麦凯拿了另一本档案,这是他时常旅游世界各地而记录的档案,他说:“在法国我跟他们有往来,也许他们会读我的书《攻心为上》,然后介绍给所有的人看。还有德国、西班牙、日本等等,靠我的这种人脉资源,我认为我的这本书也许会成为世界级的畅销书。”

3周内,出版社开过3次会议之后,决定第一版发行10万本。后来,这本书让麦凯取得了空前的成功。

麦凯成功的例子告诉我们,人脉资源里隐藏着财富金矿。

在这里,我们再来分享一下世界一流人脉资源专家哈维·麦凯的经验,看他是如何利用人脉来推销自己,找到一份好工作的。

哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少,他自以为可以找到最好的工作,结果却徒劳无功。好在哈维·麦凯的父亲是位记者,认识一些政商两界的重要人物,其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗(Brown&Below)公司的董事长,他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。四年前,沃德因税务问题而入狱服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税案有些失实,于是赴监采访沃德,写了一篇公正的报道。沃德非常感激那篇文章,他曾经满面泪痕地说:“在许多不实的报道之后,哈维·麦凯终于写出公正的报道。他是我的大恩人。”

出狱后,他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业?”沃德问。

“他刚毕业,正在找工作。”

“噢,那正好,如果他愿意,叫他来找我。”沃德说。





第二天,哈维·麦凯打电话到沃德的办公室,开始,秘书不让见。后来他三次提到他父亲的名字,才得到跟沃德通话的机会。

沃德说:“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧!”第二天,哈维·麦凯如约而至。不想招聘会变成了聊天,沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访,整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后,他说:“我想派你到我们的‘金矿’工作,就在对街——‘品园信封公司’。”

为找工作奔波了一个月的哈维·麦凯,现在站在铺着地毯、装饰得富丽堂皇的办公室内,不但顷刻间有了一份工作,而且还是得到“金矿”工作的机会。所谓“金矿”是指薪水和福利最好的单位。

那不仅是一份工作,更是一份事业。42年后,哈维·麦凯仍在这一行继续勤奋地开采着“金矿”,他已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

哈维·麦凯在品园信封公司工作期间,熟悉了经营信封业的流程,懂得了操作模式,学会了推销的技巧,积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。

事后,哈维·麦凯说:“感谢沃德,是他给我的工作,是他创造了我的事业。”

你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人,成为你事业中重要的顾客。沃德,一个曾经身穿囚衣的犯人,都有可能成就一个人的人生和事业。

人们成功机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。因此,我们应把运用圈子与捕捉成功机遇联系起来,充分发挥自己的交际能力,不断建立和扩大自己的圈子,发现和抓住难得的发展机遇,进而拥抱成功!



你的朋友决定你的一生

你相信在职场上和生活中你的几个朋友决定你的一生吗?

有一次,在一个著名的论坛上,主持人说:“请大家写下和你相处时间最多





的5个人,也就是与你关系最亲密的5个朋友,记下他们每个人的月收入,从他们的收入我就知道你的收入。为什么?因为你的收入就是这5个人月收入的平均数。”

在场的很多人都觉得这是一个玩笑,自己的月收入怎么会由朋友决定呢?但是,当他们写下最亲密朋友的财务状况时,很快发现自己的收入真的和他们差不多。月收入2000多块钱的人,他的朋友们月收入也大多是2000多块钱;资产100万的人,他的朋友们大约也是100万左右;而使用信用卡循环利息的人,他的朋友们也几乎都处于负债的边缘状态。

其实,这并不是什么奇怪的巧合,而是正应了中国那句古话“物以类聚,人以群分;近朱者赤,近墨者黑”。稍微细心一点,你就会发现在现实生活中,医生的朋友,通常也都是医生;出租车司机的朋友,通常也都是出租车司机;当老板的人,他们的朋友通常也都是老板;亿万富翁的朋友通常也都是亿万富翁……

想想看,你的很多决定或者想法,甚至是一些生活方式和习惯是不是都和你亲密的朋友有关?我们永远无法否认朋友对我们的影响力,有句话说,你想成为什么样的人就和什么样的人在一起。想成为健康的人,那你就和健康的人在一起,因为他会告诉你如何保养身体;想成为快乐的人,就和快乐积极的人在一起,因为他会告诉你如何拥有快乐积极的心态。而如果你想减肥,千万不要和一个胖子在一起,因为除了遗传因素外,一个人之所以胖是因为他从来不知道节制食欲,而且他通常会有一种不在乎胖的理论,你跟他在一起,就会不知不觉中受到他的影响,那你的瘦身计划就不可能成功了!

可以说,是你身边的朋友决定着你的的人生。

一个生活在穷人堆中的人,要想成为富人,很多时候必须和自己这个阶层说拜拜。这绝不是背叛,而是一种自我发展和改造。

有句话说,你想成为什么样的人就和什么样的人在一起。但是,大多数穷人都喜欢走穷亲戚,排斥与富人交往,久而久之,心态成了穷人的心态,思维成了穷人的思维,做出来的事也就是穷人的模式。同样,如果一个穷人,生活在富人堆里,他耳濡目染了富人的思维方式和处世方式,慢慢的就会脱离贫穷这个阶层。

曾经有人认为,保罗·艾伦是一位“一不留神成了亿万富翁”的人。其实,这是一种误解,真正的原因是艾伦年轻时就与盖茨在一起,他们志趣相投,一起





干事业。当初他们在波士顿注册了一家名为微软的计算机软件开发公司,总经理比尔·盖茨,副总经理保罗·艾伦,这就奠定了他的未来。

现在微软公司已成为世界上的一個巨无霸,总经理已成为人所共知的世界首富。副总经理在总经理的巨大光环下,虽然有些暗淡,但在《福布斯》富豪榜上也名列前五位,个人资产达 210 亿美元。

这就是穷人朋友与富人朋友对一个人的影响力。犹太经典《塔木德》中有一句话:和狼生活在一起,你只能学会嗥叫。和那些优秀的人接触,你就会受到良好的影响,耳濡目染,潜移默化,成为一名优秀的人。

所以,你要想成为什么样子的人,就和什么样子的人在一起吧。如果你想成为一个有钱人,那么无论你多穷,都要坚持站在富人堆里。穷人只有站在富人堆里,汲取他们致富的思想,比肩他们成功的状态,才能真正实现致富的目标。



成功的人都是善于借助朋友的人

大家都知道,每个人的力量都是有限的,甚至有时候我们不得不承认自己是渺小的,力量是微弱的,在这种情况下,我们如何才能实现自己发展壮大的愿望呢?

犹太人的成功无论是在商界还是在科技界都毋庸置疑,而这众多的成功者都拥有着同一个本领,那就是善于借助别人之智。

犹太人密歇尔·福里布尔可以称得上是一位成功的商人,而他在经商刚起步的时候不过是一家小食品店的老板,后来他之所以能够成为世界最大的谷物交易跨国企业的老板,主要因为他善于借助先进的通讯设备和科技以及一批懂得高端技术的人才。为了得到最先进的通讯设备,他可以提供高出别公司几十倍的薪水去聘请世界顶级的管理人员和技术人员。

或许有人会说:像他这样获得成功的人真是少如牛角,平凡又普通的我不可能获得像他那样的成功。然而事实上,作为一个普通人正是你需要借力的原因。





一位名叫艾布杜的阿拉伯小伙子,他原本身无分文,穷困潦倒,可是后来因为自己的一个小点子,他的命运就开始发生了根本性的转变。

原来,他一直都有个癖好,那就是收集世界名人的照片及签名簿,而且他还特别擅长模仿别人的笔迹,于是他就想到了一个挣钱的好路子。

他先是整理了一些自己收集的名人照片,并在照片上签上名字,然后艾布杜便决定带着自己的这几本签名簿去走访工商巨子和一些名声较好的富翁。

每拜访一位巨子或是富翁,他都会说:“因为仰慕您的威名,我千里迢迢从阿拉伯过来拜访您,希望您能在这本世界名人录上提供一张带有签名的玉照,之后我们会帮你加上简介,这本世界名人录出版后,我们会免费寄赠一册给您……”

得到和世界名人排名在一起的机会,那些有钱人特别高兴,在高兴之余为了表示自己的感谢,他们通常都会毫不吝惜地提供给艾布杜一笔为数可观的费用。

就这样,原本出版以后价值不过几美元的签名簿,却常常会超过1千美元。艾布杜花了六年的时间,拜访了很多个国家的两万多名富人,他们付给他的酬劳总共竟然达到了500万美元,甚至有些人一次就支付给他两万美金的酬劳。跑遍了大半个地球之后,艾布杜已经从一名一文不值的穷小子变成了百万富翁。

成功有时候就是这么简单,想方设法地借助一下别人的感情、力量或是帮助,我们很快就能改变现状,而不会因为个人能力的局限性而局限了自己的发展。

或许大家早就对三国时代诸葛孔明草船借箭的故事耳熟能详了,的确,我们不得不承认孔明是一位善于借势借力的能手。没有“草船借箭”,没有“万事具备,只欠东风”,估计也就没有三国故事里著名的赤壁之战了。

美国前国务卿基辛格也是一个善于借势借力的能手。他有一个习惯,就是所有下级呈上来的工作方案或议案,他都不会当天去看,而是会先压几天,期间,他会把提交这些东西的人叫过来,问他们:“你所提交的方案是最成熟的吗?”被他这么一问,下属一般都不敢肯定地回答,于是他们只好回去继续思索方案的漏洞和不足。

等到过了一段时间下属认为自己想的方案基本成熟了,就会再去提交方

