

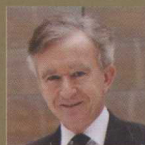
与竞争对手共舞 你能提高的更快
SANNIANZHINEICHENGWEI FUWENGDE
RENMAIJINGYING

★★★★★ 青年创业课 ★★★★★
★★★★★
★★★★★

三年之内成为

富翁的

人脉经营



用“二八原理”经营人脉
时刻敬人三分，所得必是人敬三分

夏在伦◎编著

写给每一位渴望成功的创业青年的人脉经营必修课
人脉是一笔可以终身受用的无形资产和潜在财富，经营好自己的人脉，让创业更轻松！

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

SANNIANZHINEICHENGWEI FUWENGDE
RENMAIJINGYING

***** 青年创业课 *****

三年之内成为 富翁的 人脉经营



夏在伦 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

青年创业课：三年之内成为富翁的人脉经营 / 夏在伦
编著. —合肥：黄山书社，2011.6

ISBN 978-7-5461-1801-7


I. ①青… II. ①夏… III. ①人际关系学—青年读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第087145号

青年创业课：三年之内成为富翁的人脉经营

夏在伦 编著

出版人：左克诚

选题策划：华文经典·

责任编辑：赵子宜

封面设计：创美未来

责任印制：李磊

版式设计：水晶方

出版发行：时代出版传媒股份有限公司 (<http://www.press-mart.com>)

黄山书社 (<http://www.hsbook.cn>)

(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮政编码：230071)

经 销：全国新华书店

印 制：三河市祥达印装厂

电 话：0316-3656589

开 本：710×1000 1/16 印 张：15 字 数：150千字

版 次：2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5461-1801-7 定 价：26.80元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误，可及时向承印厂调换)

**SANNIANZHINEICHENGWEI
FUWENGDE
RENMAIJINGYING**

写给每一位渴望成功的创业青年的人脉经营必修课
人脉是一笔可以终身受用的无形资产和潜在财富，
经营好自己的人脉，让创业更轻松！



前言

Preface<<<

关于人脉，有这样的说法：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱。”这绝非夸大其词。美国成功学大师卡耐基曾经说过：“一个人成功的因素，15%可以归因于他的专业知识，85%却要归因于人脉关系。”这两种观点都强调了人脉的重要性。的确，无论做任何事，一个人的力量都是十分有限的，许多问题也无法依靠个人的能力解决。这时，人脉的重要性就会凸显出来，那些人脉资源丰富的人会得到来自各方的指导和帮助，以最快的速度解决问题；而那些人脉资源匮乏的人则会陷入困境，体会到单打独斗的悲哀。

至于人脉与财富的关系，有人认为是先有财富，后有人脉的。俗话说“穷在闹市无人问，富在深山有远亲”，富人的手中掌握着大量财富，才会有很多人趋之若鹜，围绕在他身边，希望获得实际的利益；而穷人一贫如洗，别人从他身上得不到任何好处，唯恐避之不及，这就是世态炎凉。但是，如果我们换个角度来看待这种现象，就会发现：穷人根本认识不到人脉资源的重要性，他们从来不会为此投资，而富人却时时刻刻倾力打造自己的人脉网。这也就是富人越来越富，穷人越来越穷的一个重要原因。因为人脉虽然不能直接转化为财富，但它却是一种潜在的无形资产。从这个意义上来说：人脉就是人脉。一个人要想取得成功，获得财富，首先就要从经营人脉做起。一个人如果从二十多岁甚至更早就开始搭建自己的人脉网络，那么，他很可能会在三十几岁甚至更早就收获人脉带来的巨大回报。

但是，人脉不同于其他任何工作或者任务，人脉是一项事业，是一项需



要长期经营，付出诸多努力和关怀的事业；人脉也是一种习惯，是一种潜移默化，在工作和生活中逐渐养成的习惯；人脉更是一种投资，是一种放长线钓大鱼，视急功近利为大忌的投资。

很多成功人士都深刻意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A. H. 史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时也曾表示：“与太阳下所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”正是洛克菲勒卓越的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。

在每个人的人生历程中，人脉都扮演着重要角色，那些越早学会经营人脉的人就能越早成功。不过，人脉不会主动来到你身边，要想获得人脉的青睐，你首先要有出色的人格魅力，其次还要努力让自己变得更加优秀。这样别人才会愿意与你交往。每个人都拥有几个天然的人脉圈，你的老板、同事、家人、朋友、邻居、熟人等，维护好与他们的关系就会让你受益无穷；经营人脉就像在银行储蓄，吃老本会让你的储蓄越来越少，只有学会拓展人脉才能拥有更丰富的人脉资源，懂得人脉关系学，才能让你的人脉圈越来越稳固；应用人脉，如何学会求人办事是一项必修课，找出自己人脉网中的贵人，向他们借力，就能大大加快自己积累财富的速度；人脉中也有一些不为人知的潜规则，只有善于思考，提高警惕，才能避开雷区，在经营人脉的过程中游刃有余。本书就是围绕以上这些方面，以实用性为指导，环环相扣，希望大家在认识到人脉重要性的同时，学到经营人脉的策略和具体方法。

◆第一章

越早学会经营人脉，你就能越早成功

- 所谓人脉，就是在关系中找关系 / 2
- 一个人所处的圈子，决定了他的人生高度 / 4
- 要早成功，就要早搭建你的人脉关系网 / 6
- 人脉是一种可再生的资源 / 8
- 人脉交往中的“六度效应”和“1=250”定律 / 10
- 经营人脉要学会放长线，钓大鱼 / 11
- 慧眼识人，发现那些能够帮助你的人 / 13
- 主动，便赢得了成功人脉的一半 / 15
- 放下功利心，有指向性的与人交往 / 16

◆第二章

注重修炼个人魅力，这是赢得人脉的首要问题

- 微笑示人，赢得人脉很简单 / 20
- 人脉源于尊重和敬重他人 / 22
- 以“诚”待人，别人才愿意与你交往 / 24
- 打造亲和力，让人乐于接近 / 26



- 留住了别人的面子，就留住了人脉 / 28
- 多说“不知道”，谦虚的人最受人欢迎 / 29
- 轻易许诺将让你失去人脉 / 32
- 得理也让人，让你赢得的不仅仅是人脉 / 34
- 幽默，可令人脉存折收获“高利息” / 36
- 宽容，永远是最令人敬佩的品质 / 38

◆第三章

让自己变得优秀，把人脉吸引到你身边

- 自己优秀，人脉自热来 / 42
- 你有价值可以用，人脉自动找上你 / 44
- 懂得控制情绪的人才有人脉 / 45
- 保持自己的独立性，让别人依赖你 / 47
- 被人信赖，人脉网才牢不可破 / 49
- 优秀要表现出来，让别人看到才算数 / 51
- 职场中，靠的还是一技之长 / 53
- 真正优秀的人最懂得放下身段 / 56

◆第四章

你一定要维护好的几个天然人脉圈

- 老板，助你发展事业的靠山 / 60
- 同事是与你共创佳绩的盟友 / 64
- 你完全可以与竞争对手一起共舞 / 67
- 熟人：联系越多，关系越好 / 69
- 成功，同学可以助你一臂之力 / 71

- 老乡为你的事业打开一片新天地 / 73
- 远亲不如近邻，搞好邻里关系 / 76
- 珍惜朋友，这是你一生受益的财产 / 78
- 家人永远是你坚实的后盾 / 80
- 亲戚亲戚，多多走动关系才更近 / 82

◆第五章

借力贵人，加快自己积累财富的速度

- 谁都可能成为你生命中的贵人 / 86
- 引起贵人关注，就得多曝曝光 / 88
- 多跟社会关系总量大的人交往 / 90
- 谦逊地请师长引领你成功 / 92
- 主动结交成功人士，不失为一条捷径 / 94
- 与比自己优秀的人交朋友 / 95
- 优势互补的朋友能让你提高更快 / 97
- 人才也是不容忽视的贵人 / 100
- 有时候，小人物也会成为你的贵人 / 102
- 你的人脉网中有这十种贵人吗 / 104

◆第六章

充实你的人脉账户，拓展人脉的黄金术

- 与别人的人脉资源做个交易 / 110
- 没事常联络，人脉就靠平时积累 / 112
- 应用“二八原理”充实你的人脉 / 114
- 圆滑维系“中间人”，迅速扩充你的人脉 / 116



- 多认识一些带“圈”的朋友 / 118
- 在饭桌上扩展你的人脉资源 / 119
- 参与社团活动，结识更多的人 / 121
- 利用网络展现自己——最廉价的人脉通道 / 123
- 善用名片，广植良缘 / 125
- 参加高档培训班是拓展人脉的聪明之举 / 127
- 会用积极的心理暗示语打通人脉 / 129

◆第七章

经营人脉，离不开人际关系学

- 留好第一印象，没有第二次了 / 132
- 说好开场白，让对方感到相见恨晚 / 134
- 以对方感兴趣的话题为中心 / 136
- 善于倾听的人才是人际交往的高手 / 138
- 让别人感觉自己很重要比恭维更有效 / 141
- 学会换位思考，拉近你与他人的距离 / 144
- 想让别人喜欢你，你要先喜欢他 / 146
- 平时留下人情债，求人办事口好开 / 148
- 雪中送炭，绝对胜过锦上添花 / 150
- 不要忘记曾经帮助过你的人 / 152
- 平时施与小恩惠，关键时回报大实惠 / 154
- 礼尚往来，让人脉圈越来越稳固 / 156

◆第八章

思考人脉，有些潜规则你要懂

先让自己像个富人，你才能真正成为富人 / 160

借到的人气越多，聚集的财富越多 / 162

用一个人的100%，不如会用100个人的1% / 164

自我表现也要掌握分寸 / 166

适当的感情投资比金钱更能征服人心 / 167

有时候，谎言比真话更受欢迎 / 169

适度“自抬身价”，别人会对你刮目相看 / 172

不管多铁的关系，都不可透支人情 / 174

吃亏也是一种人脉投资 / 176

总是表现得比别人聪明其实最愚蠢 / 178

“太老实”就是“蠢笨”的近义词 / 180

◆第九章

提高警惕，谨防踏入人脉误区

一场争论的胜利可能会让你失去很多人脉 / 184

待人可以热情，但切勿过度 / 186

一味付出并不是赢得人脉的好办法 / 188

最好的朋友也要保持一定距离 / 191

言谈中一定要注意他人避讳的话题 / 196

他人失意之时不要谈你的得意 / 198

与别人交心也要循序渐进 / 200

不是所有的人都可以成为朋友 / 202

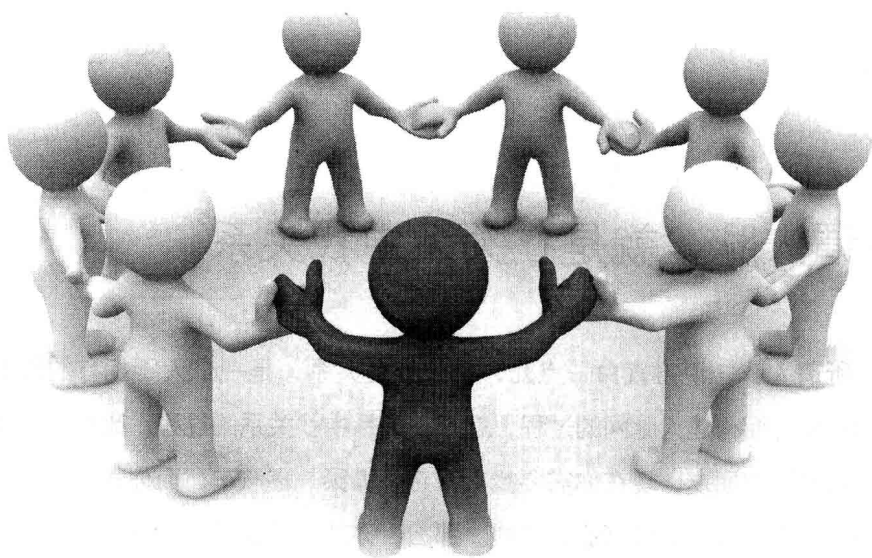
有时，人脉并非越多越好 / 204



◆第十章

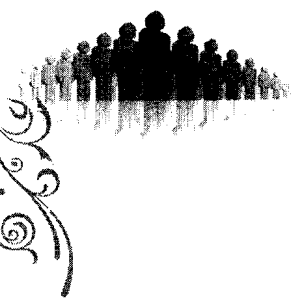
善用人脉——有了人脉你得会用

- 求人办事前，先想办法满足对方需求 / 208
- 声东击西，迂回说出自己想求之事 / 210
- 巧用“激将法”可能有奇效 / 211
- 有时候可以用眼泪博取别人的同情 / 213
- “软磨硬泡”的威力非常大 / 215
- 给他戴一顶高帽，他会要求自己 / 218
- “理直气壮”的理由对方更容易接受 / 220
- 巧妙利用他人威望助自己成事 / 222
- “捧”到对方的痒处，他会乐于为你办事 / 224
- 得寸再进尺，由小到大提要求 / 226



>>>>>> 第一章 <<<<<<<

越早学会经营人脉，
你就能越早成功



所谓人脉，就是在关系中找关系

所谓人脉，说得直白一点儿，其实就是关系，是一个人所拥有的所有关系的总和。而构建人脉网的过程，就是在关系中找关系的过程。比如，你认识一个卖电脑的朋友，现在你需要找人帮着参谋买一辆汽车，而你卖电脑的朋友正好有一个对汽车非常精通的亲戚。那么，你就可以通过卖电脑的朋友来认识他这个精通汽车的亲戚，这就是关系套关系。你手中掌握的关系越多，你的人脉网就越强大，你所能获得的帮助就越多，做起事来也更加游刃有余。

有这样一个故事：

孟桐在一家建筑公司工作。那年正赶上他所在的城区要进行基础设施建设改造，面向全城的建筑公司进行招标。老板把这件事交代下来，并且暗示孟桐，如果这件事办成了，就会升他为副总经理，这是孟桐渴望已久的。可是，在全市大大小小几十家建筑企业中，他们的公司并不是最强的，中标没有必胜的把握。这该怎么办呢？孟桐非常困惑。不过，他并没有放弃。孟桐认为：要想中标，关键就在于这次工程招标的负责人。那么，怎么才能结识这位负责人呢？不可能自己冒昧地去拜访，一定要有个引荐者，而且，这个引荐者要对这位负责人比较熟悉才行。孟桐绞尽脑汁，将自己的关系网梳理了好几遍，还真找到了一个认识这位负责人的朋友。

孟桐赶紧给这个朋友打电话，请他引见一下，但朋友说这位负责人非常洁身自好，不喜欢拉关系走后门，所以他们如果上门拜访，肯定不会有好结果。不过，朋友说他知道这位负责人有个爱好，就是每逢周末下午必到郊区

的鱼塘钓鱼。孟桐认识到这可能就是结识这位负责人的绝好机会。于是，他也准备好了渔具，在周末下午来到郊区鱼塘。不过孟桐并没有钓鱼，而是一声不吭的在旁边看那位负责人垂钓。每当负责人钓上一条鱼，孟桐都露出极其羡慕的表情。过了一会儿，负责人注意到了孟桐，见他拿着渔具却没有钓鱼，就很好奇地询问他。孟桐说：“我还不会钓，只是觉得钓鱼是一件非常修身养性的事，所以想学学。而且，在旁边看您钓鱼，也是一种享受。”几句话，说得负责人高兴起来，俩人越聊越投机，不知不觉就谈到了各自的职业，孟桐说到了自己的难处，还顺便介绍了下公司的实力。负责人虽然没说什么，但是在他心里已经对孟桐及其公司产生了不错的印象。

后来的一段时间，孟桐每周下午都会去郊区鱼塘，随着他与负责人的关系越来越近，到正式招标时，孟桐所在的公司一举中标，老板也很快提升他做了副总经理。孟桐的人脉网中，从此也多了一条对他事业发展极为有利的“大鱼”。

这就是关系的巨大力量，孟桐的那位朋友虽然没有将他直接引荐给那位工程负责人，但他提供的信息也非常有价值。如果孟桐的人脉网中没有这样一个朋友，那他也不可能对工程负责人有所了解，更不可能投其所好，结识这位负责人，更不可能顺利中标，他升任副总经理的愿望也会落空。

有人说，中国是一个人情社会。为什么是人情社会呢？就是因为关系套关系。比如，张三与李四原本并不相识，但张三是王五的朋友，李四也是王五的朋友，那么，他们就极有可能通过王五而产生联系。在张三有事的时候，李四和王五都会来帮忙，而且，他们还可以动用自己手中其他的关系来帮助张三，由此来看，关系的重要性不言而喻。如今，很多人已经深刻地认识到这一点，并懂得利用关系来助自己成事。所谓“多个朋友多条路”，就是这个道理。

但是，关系并非越多越好，关系网也并非越复杂越好。很多人每天忙于维护关系，在关系网中疲于奔命，一旦有事，却得不到有益的帮助。这样的关



系网虽大，却漏洞百出，死结连连，没有实际的价值。所以，建立关系网也应该有针对性，有选择性，将那些能够为你提供帮助的人纳入关系网，并要懂得及时梳理和筛选，这样，才能保证你手中的关系网一直有效。

一个人所处的圈子，决定了他的人生高度

俗话说“物以类聚，人以群分”，每个人在社会上生存，都会有自己所属的群体，这个群体，也就是我们所说的“圈子”，人们的思维习惯以及未来所取得的成就都会受到圈子的影响。试想，如果一个人身边大多是成功人士，那么这个人多半不会是一个平庸无奇的人，因为，一个人所处的圈子，能够决定他的人生高度。同样，一个人所处圈子的质量，也可以看成是这个人的身份象征。就像有人说的：“在一个成功的团队里，没有失败的人；在一个失败的团队里，没有成功的人。”

在被问到自己的成功秘诀时，世界首富比尔·盖茨说：“因为有很多成功人士在为我工作。”著名成功学大师陈安之也提到：“先为成功的人工作，再与成功的人合作，最后让成功的人为你工作。你与之交往的人就是你的未来。”虽然表达方式不同，但他们的话都蕴含着同一个道理，那就是：你所处的圈子影响着你的的人生。

只要注意观察，你就会发现，不同的人所处的圈子是不一样的，因此，他们的人生也有很大不同。据说，李泽楷家中实木装饰的餐厅里挂满了镜框，上面镶嵌着他与一些政界要人的合影。看看这些合影，不用多说，大家就能明白李泽楷处于怎样的一个圈子中，而他本人自然也会有与之相称的身价。

然后，我们再来看一些曾经作奸犯科的人，引诱他们走向犯罪的很多都是他们的朋友，而一旦入狱，他们又多了一些牢友、狱友，这就是属于他们的圈子。受这个圈子的影响，很多人在出狱之后会再次走向犯罪的深渊，这就是

不同的圈子会带来的不同命运。

你想成为怎样的人，首先就要进入这类人的圈子，只有成为他们的“圈内人”，你才会对他们有更加深入的了解，才会得到圈中人更多的帮助。如果你无法进入他们所在的圈子，那不管你怎样努力，都像隔山打牛，走了不少弯路，却收效甚微。不过，一个圈外人要想打开缺口成为圈内人，并非易事，就像富人的圈子里都是富人，对于穷人，他们会有天然的排斥心理，一个穷人要想进入富人的圈子，绝对需要动用很多拓展人脉的智慧。

在古代，为什么很多人宁愿倾家荡产也要混上个一官半职？就是因为官位是他们进入上流社会的敲门砖，只有获得一官半职他们才能成功地跻身于上流社会，才有资格参与这个圈里的各种活动；又为什么所有官员都会对皇帝身边的太监毕恭毕敬，就是皇帝是这个上流社会的核心，而太监正是核心身边的重要人物，谁要是得罪了这个重要人物，恐怕也是吃不了兜着走。

有人把“同学会”当成提升自己圈子质量的重要手段，这是有道理的。因为，愿意参加同学会的都是在某个领域取得一定成就的人，一事无成的人不会来参加同学会，一是面子上挂不住，二是即使参加，他也无法融入别人的圈子，因为那个圈子的大门不会对他这样的人敞开。

当然，已经取得非凡成就的人也不会参加同学会，因为他们有更重要的事情要做，他们属于更高层次的圈子，不会加入低层次的圈子来自降身价。当然，这些情况也并非绝对。如果你想进入某个圈子，而恰好与圈内的某个人私交甚好，那么，他就可以成为你融入这个圈子的引荐者。

一个人所处的圈子，决定他的人生高度。这个圈子不在大小，而在质量。如果你的圈子多达几百人，却鱼龙混杂，对你无法产生有益的影响，那也毫无意义；如果你的圈子只有寥寥数人，却个个都是精英，能够助你攀登成功的巅峰，这样的圈子才是值得用心经营的。总之，一个人所处的圈子，不在大，不在多，而在于精。