

从^零开始 做人脉

职场必知的“人脉操纵术”

Mankeep Starting
from Scratch

永 谊◎著

告诉你真正有用的人脉技巧
彻底扭转你的人生局面
只要掌握了好方法
“贵人”会主动来找你



没有人脉怎么办
“朋友太少”怎么办
“伯乐”迟迟不露面怎么办



本书将告诉你，关于那些人脉达人很少透露的“秘诀”，它无关“如何送礼走后门”，无关“如何与好哥们明算帐”，无关“有熟人就能投机取巧”，无关“察言观色、见风使舵”，但是，它确实能够改变你的职场命运！

其实，经营人脉并不难。

经营人脉的本事，不但可以学，而且可以快速学。

从②开始 做人脉

职场必知的“人脉操纵术”

Mankeep Starting
from Scratch

永谊◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

从零开始做人脉：职场必知的“人脉操纵术” / 永

谊著. —北京：中国长安出版社，2010.7

ISBN 978-7-5107-0226-6

I. ① 从…II. ① 永…III. ① 人际关系学—通俗读物

IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第140118号

从零开始做人脉：职场必知的“人脉操纵术”

永谊 著

出版：中国长安出版社

社址：北京市东城区北池子大街14号（100006）

网址：<http://www.ccapress.com>

邮箱：ccapress@yahoo.com.cn

发行：中国长安出版社 全国新华书店

电话：（010）65281919 65270433

印刷：北京市嘉业印刷厂

开本：787mm×1092mm 1/16

印张：14

字数：140千字

版本：2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5107-0226-6

定价：28.00元

做人脉，也许每个人都要“从零开始”

当前社会上，对于“人脉”这件事，基本上存在两种不同的看法。

第一种人，他们非常看重人脉，非常想获得“关系”，非常想借助“人情”为自己未来事业的发展打通道路。

为此，他们锲而不舍地努力着，但凡有“活动”一定去参加，每一个社交场合都不过放，甚至像患上“社交强迫症”一样，生怕少参加了一次“活动”，就会错过改变自己命运的“重要人物”。

他们经营人脉的方法无外乎“请客吃饭”、“礼尚往来”。然而，没完没了的“应酬”，种种“人情”的维持，耗费了他们大部分的时间、精神和金钱。为此，他们常常感到身心疲惫，但一想到人脉的重要性，想到自己某个朋友新近遇到了“贵人”，获得了成功，他们就会重整旗鼓，不屈不挠地把“人情”进行到底。

而第二种人则完全不同，在他们眼里，“人脉资源”是可遇不

可求的事情。因为，一个人有怎样的老爸、老妈，怎样的叔叔、舅舅，怎样的老乡，怎样的同学，这都是“命运的安排”或者“随机碰到”的事情，不是人力可以改变的。而只有当一个人“碰巧”与有权有钱的“大人物”成为亲友，人们才纷纷跑来与他结交，和他进行所谓的“资源交换”，从而为他带来越来越丰厚的人脉。

在他们眼里，所谓“人脉”，不过就是“你欠我一个情，我还你一个人情”，我拿我的资源和你交换，你拿你的资源“套走”我的资源，仅此而已。所以，人脉的作用，根本没有“传说中”的那么大。而且人脉也不是每个人想有就有的，不是可能经营出来的。

所以他们信奉“万事不求人”，即便遇到困难，苦于无人相帮，也要保持自己的尊严，绝不轻易欠下别人的“人情”，因为别人的“人情”早晚是要还的！

实际上，这两种看法都是错误的，都已经不适应21世纪新“职业人”的生存规则了。

甚至我们完全可以这么说：在当前的社会，重视人脉的人很多，但绝大多数人经营人脉的方法是盲目的！

很少有人认真地考虑过：到底什么是人脉？为什么要经营人脉？他们只是盲目地认为：多结识一些人，多参加一些活动，就会有人脉。至于方法，他们会觉得：除了请客、喝酒、送礼、多说些恭维以及“必要时帮别人一个忙”，还能有什么呢？

正是这些“过时”的观念使他们白费了很多力气，而“重要人脉”或者“贵人”却迟迟不肯出现。

其实，经营人脉，像做任何事一样，也需要先进的理念、科学的方法。这些科学的方法能使人事半功倍，快速培育出适合每个人事业发展需要的“好人脉”，帮助每个人早日迎来“机遇”的降临！

这些科学的方法来自于那些“聪明”人的经验总结。其中包括那些在人际关系方面具有“天赋”的人，那些“既努力做事，又努力做人”的人，那些通过人脉经营在事业上取得了成功的人。

观察这些人，我们会发现，他们好像“生来”就是人群中的“明星”，人们都会不由自主地喜欢上他们。他们不一定总是请客、送礼，但每到关键时刻，总会遇到“贵人提携”。不仅如此，甚至很多人都把“能帮上他们的忙”看作自己的荣耀和快乐。

那么，这些人到底有什么“高招”没有透露给我们呢？

自然，把这些“最有效率”的人脉经营术介绍给每一个人，是本书的使命。希望每位读者在读完本书之后，都能有所启发，从而开拓出“最适合自己”的丰富人脉。

要知道，不管你是哪种专业、哪种背景、性格如何，其实每个人都有做人脉的天赋潜质。通过从零开始的学习，你也可以掌握最有效的沟通技巧，让自己变得更有吸引力，让你在无论求职、推销、谈判、演讲、求婚等各方面都“如有神助”。

也许你是刚刚走进社会的毛头小子，在人脉方面“一穷二白”；也许你长期信奉“万事不求人”，打拼多年才突然发现，自己人脉几乎为零。或者，你曾夸耀“熟人多”，等等，但你的人脉对你的事业发展并无帮助。这一切都没关系，经营我们的成功人脉，不论早晚都可以“从零开始”！

你更需要用全新的方法去开拓你的嶄新人脉。从零开始，只需一些恰当的技术，你的人脉就可以快速“丰满”起来。而当你的人脉无处不在时，你就已经迈出了走向成功的关键一步。

第一章 一流人脉高手的“秘密武器”

为了扩展自己的人脉，你可能也付出过种种不懈的努力，却都收效甚微。比起那些所谓“熟人多”、“路子广”的人脉高手，你究竟欠缺了什么？他们有什么独特的高招是你没有想到的？他们走了什么“捷径”，是你不曾发现的？

其实，从起步点上，比如对“什么是经营人脉”的理解，这些人脉高手们就与我们“一般人”有着很大差别。这种差别，既来自他们天赋的直觉，也来自他们经验的积累，或者就像他们说的，“只可意会，不可言传”。

不过，在本书的第一章，我会把他们“与众不同”地方归纳出来，让急于拓展人脉的你先睹为快！本书决不“卖关子”，从一开始，我就要告诉你，所谓经营人脉的“捷径”是什么。

谁的通讯录价值千金 / 2

用人脉撬开“机遇”之门 / 6

人脉高手从不说出的“秘笈” / 9

要“实心人脉”，杜绝“中空人脉” / 13

人脉靠工作，不靠交情 / 17

用人脉打造你的“无敌竞争力” / 20

第二章 驾驭“资本之王”，你也能！

你可能很羡慕那些“在人际关系方面有天赋”的人脉达人、超级脉客。你可能觉得，自己永远也不可能达到他们那样的水平。

其实，经营人脉并不难，只有有了正确的观念、聪明的方法、充满热情的行动，你也能驾驭被称为“资本之王”的“人脉资本”！

第五章 人脉助推器：培养“关系型”人格

所谓“关系型”人格，就是指一种适合参加人际交往、擅长与人沟通的心理素质和品质，这种人格，可谓上天赐给一个人最好的礼物。

性格是先天的，也是后天养成的。如果我们也希望拥有广泛的人脉，就应该首先从自己的“心理建议”入手，纠正不利于人际关系的心理倾向与特质，培养利于人际关系的心理素质和思维习惯。

只要你从主观上愿意把自己打造成“沟通高手”，只要你运用一定的方法不断训练、磨练，你的心理素质就会渐渐发生改变，你待人接物的习惯也会变得更有亲和力和力。当你更加喜欢群体、更加真诚的关心他人时，自然也会变得“人见人爱”。这时的你，还发愁没有“足够”的人脉吗？

把“舒适圈”变成“人脉圈” / 84

由内而外，焕发“成功者的神情” / 87

真诚地对别人“感兴趣” / 91

敞开自己、坦露自己、曝光自己 / 94

世界上没有“陌生人” / 97

第六章 热度决定速度——引爆人脉大扩张

上一章，我们讲述了拓展人脉所必需的心理素质培养。在此基础上，如果你想让自己的人际沟通更便捷，想“引爆”自己的人脉大扩张，需要的则是更进一步的“关系人格”磨练。

其实，吸引别人的关键无非一点，那就是热情、热情、再热情！擅长做人脉的“超级脉客”，他们普遍都有这样的特点，那就是过人的能量和过人的激情。他们不断地把光和热“辐射”给别人，像散发着吸引力的磁石。

第八章 有规划，“人脉互联”才更通畅

当你的沟通技巧已经提高到一个阶段时，当你已经认识了不少人，拥有了一定层次的人脉时，那么这时的你，需要对你的人脉进行系统规划，去科学地管理人脉。

人脉，绝不是“收藏”在通讯录或电脑中、到了需要的时候就可以拿来用的东西。对于人脉，必须要好好地管理，才能让它发挥出最大的用途。

有人说，“人脉就是财脉”、“人脉就是命脉”。但是，假如不对人脉进行管理的话，人脉就不能变成“财脉”或是“命脉”。不同类型的人脉资源，适宜不同的“维护”方式，也需要你把它们派向不同的用场，在这个过程中，自然就会考验到你的聪明才智了。

那么，人脉资源该怎样管理，才能让它更丰富、更通畅、更有效地发挥作用呢？

人脉是可以“画出来”的 / 138

活用“圈子”，人脉更畅通 / 141

“好平台”要靠自己建设 / 145

开拓缺失的人脉领域 / 149

把“顶尖人才”抓到手 / 152

人脉运转起来才有效 / 155

第九章 你必须知道的“人际智慧”

想要有好人脉，你就必须拥有圆通的人际关系智慧。为此，你既要不断完善自己的性格，敢于突破自我、纠正自我，也需要像个心理学家一样，能读懂别人的内心、别人的需求。这样，才能与他人达成有效的沟通，也为自己赢来好人缘。

心怀感恩，于无声处建人脉 / 187

靠度量，化冤家为“伯乐” / 189

第十一章 最终目标：事业与人脉的“共同上升”

我们经营人脉的目的，当然是工作、事业上的进步。而我们工作能力的提高，又为我们进一步经营人脉、“升级”人脉创造了条件。其实，做事业与做人脉本来就是一件事情。没有哪个在先，哪个在后。也分不清哪个是因，哪个是果。最重要的，是要把二者结合在一起，去发现机遇，去努力奋斗！

当你成为人脉高手时，你会发现，自己的专业能力已经不知不觉地达到了一种前所未有的水平。这个时候，你可以不受拘束地“自由”工作，工作不再是为了谋生而“不得不做”的苦差事，它已经变成了一种人生的意义与享受！

人脉，是一种共同提高的气氛 / 194

让自己变成潜力股 / 197

实现职场飞跃，“看涨不看跌” / 200

人脉使你“不可替代” / 204

有行动才有好人脉 / 207



第一章

一流人脉高手的“秘密武器”

为了扩展自己的人脉，你可能也付出过种种不懈的努力，却都收效甚微。比起那些所谓“熟人多”、“路子广”的人脉高手，你究竟欠缺了什么？他们有什么独特的高招是你没有想到的？他们走了什么“捷径”，是你不曾发现的？

其实，从起步点上，比如对“什么是经营人脉”的理解，这些人脉高手们就与我们“一般人”有着很大差别。这种差别，既来自他们天赋的直觉，也来自他们经验的积累，或者就像他们说的，“只可意会，不可言传”。

不过，在本书的第一章，我会把他们“与众不同”地方归纳出来，让急于拓展人脉的你先睹为快！本书决不“卖关子”，从一开始，我就要告诉你，所谓经营人脉的“捷径”是什么。



谁的通讯录价值千金

你相信吗？那些“世界500强”知名企业，在提拔高层管理者或选拔CEO时，他们并不只考察选拔对象的个人能力，还要看他有没有过硬的通讯录。

不管你相信不相信，现实中，很多世界知名企业做法就是如此。这是因为：一个高层管理人员的通讯录意味着他认识哪些人，他有怎样的人脉。而对企业来说，CEO认识哪些人，高层管理人员认识哪些人，这必将左右企业今后的发展。

对于一名CEO来说，他的人脉比他的能力更重要！因为，如果仅仅看他自己个人具备的知识和经验，那只是他一个人的知识和经验；而他的人脉，却意味着他所能动员的一切知识和经验。具体地说，一名CEO可能拥有不同的关系网，而在不同的关系网中，他的个人价值也有所不同。所以，他在每个关系网上的总值总和，构成了他的总体价值。

正因为如此，纽约市银行的总裁凡特立伯，就向世人表示，自己在雇用任何一位高级职员时，第一步要了解的便是这个人是否有人称道的人脉。

韩国三星经济研究所旗下Seri集团的CEO组织曾在会员中进行了一项调查：你认为成为CEO需要具备的最重要的品德是什么？

最后的结果显示，多数被调查者认为，成为CEO最重要的品德就是“待人接物”的能力。所谓“待人接物”的能力，如果用一句话来解释，就是建立和管理人际关系，也就是建立关系网的能力。

如果一个人在人脉管理方面能力出众，那就表明，他具备了成长为一个CEO的基础；相反，如果他这方面能力不足，就无法成为CEO。

对于这一点，国内外的企业家都有同样的看法。比如，上海威顺康乐体育咨询有限公司董事长吴捷华曾直言：自己有两三千个朋友，其中，每年都会见三四次的朋友，就有1500多个，而经常联系的则有三四百人之多。目前吴捷华的个人资产已经超过八位数，对此，吴捷华感言，自己的事业是因得到朋友的帮助才会这么顺利。他说：“包括开公司、介绍推荐客户和业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意都会马上想到我。”

莫洛担任美国摩根银行股东兼总经理的时候，年薪高达100万美元，后他又担任了美国驻墨西哥大使，一时在美国声名鹊起。而莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们看中，被推上摩根银行总经理的宝座，一跃成为全美商业巨子。

据说，摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅是因为他在企业界享有盛名，更因为他在企业界和政府官员中具有良好的人脉关系。

美国电话电报公司的总经理吉福特，本是一个小小的店员。他常常向人们介绍自己的成功经验。他认为人脉是一个人成大事的主要因素，在一切事业里都极其重要。一点没错，拥有好的人脉关系是我们事业成功的必备条件，更是一笔不可多得的无形资产。

想做一名成功的企业家，一名工作上建树的CEO，毫无疑问，你必须拿出你的通讯录，也就是拿你的人脉来说话！而对于那些成功的管理者来说，人脉，是他们一生奋斗过程中所积累的最优势的资源，其重要性，足可以超过他们的种种“有形资产”。他的通讯录，可谓价值千金！

当然，不是我们每个人都能当上CEO。我们每个人都有不同的职业道路、不同的专业选择。那么，对我们这些普通职业人来说，人脉，又意味着什么呢？

其实，不管职位高低，职场人的价值都取决于一个人“关系网”的大小。要知道，职场上流行着这样一句话：“工作中接触人