

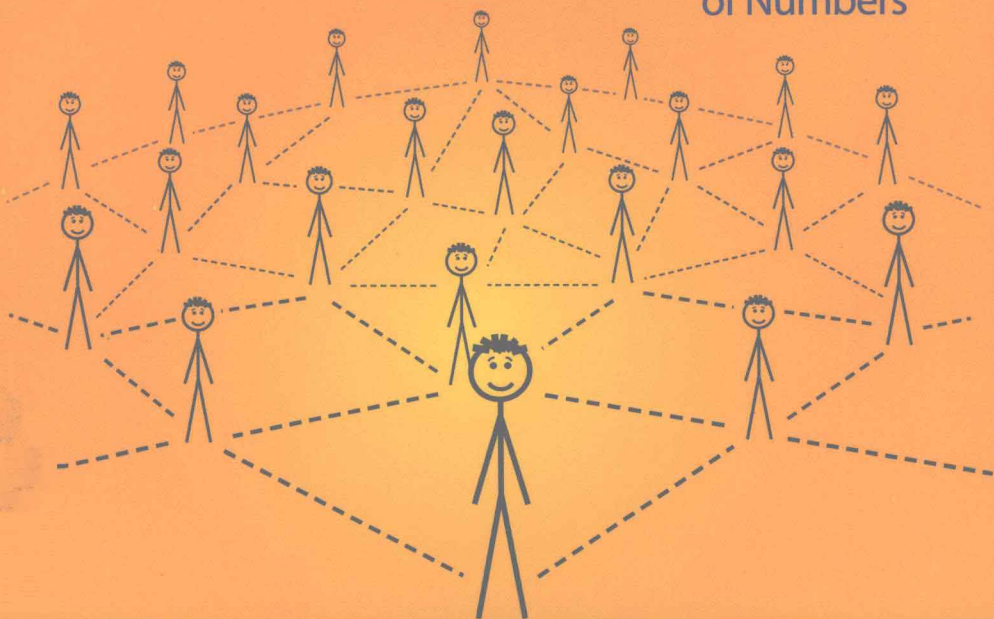
简单有趣的个人管理
KNOWLEDGE that STICKS!

人际网络

——将人脉的力量最大化

The Skinny on Networking

Maximizing the Power
of Numbers



【美】吉姆·兰德尔 (Jim Randel) 著 舒建广 译

“一根筷子易折断，十根筷子抱成团。”

“United we stand, divided we fall.”



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

简单有趣的个人管理

人际网络

——将人脉的力量最大化

**The Skinny on Networking:
Maximizing the Power of Numbers**

[美] 吉姆·兰德尔 (Jim Randel) 著
舒建广 译

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书为“简单有趣的个人管理”丛书之一。主要介绍了如何使用各种方法来建立与维护你的人际网络。本书绘有精美的插图，以对话的形式来介绍相关知识。生动活泼，简洁有趣，适合对人际网络感兴趣的读者阅读。

The Skinny on Networking: Maximizing the Power of Numbers © 2010 by Jim Randel.

This edition arranged with Rand Publishing LLC through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright: 2011 Shanghai Jiao Tong University Press.
All rights reserved.

版权合同登记号：图字：09-2010-775

图书在版编目(CIP)数据

人际网络：将人脉的力量最大化/（美）兰德尔（Randel, J.）著；舒建广译. —上海：上海交通大学出版社, 2012

（简单有趣的个人管理丛书）

ISBN 978-7-313-07610-6

I. 人... II. ①兰... ②舒... 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150332号

人际网络——将人脉的力量最大化

[美]兰德尔（Randel, J.）著

舒建广 译

上海交通大学出版社出版发行

（上海市番禺路951号 邮政编码200030）

电话：64071208 出版人：韩建民

常熟市文化印刷有限公司 印刷 全国新华书店经销

开本：880mm×1230mm 1/32 印张：4.375 字数：100千字

2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

印数：1~4030

ISBN 978-7-313-07610-6/C 定价：20.00元

版权所有 侵权必究

告读者：如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系

联系电话：0512-52219025

致中国读者

我在此感谢上海交通大学出版社把这套丛书介绍给中国的读者。这套丛书能在中国翻译出版，我深感荣幸。

我希望能在今后的将来访问中国，并周游这个伟大的国家。我也期待收到中国读者的来信。我的个人邮箱是jrandel@randmediaco.com。你们写来的每一封邮件我都会亲自回复。

致以诚挚的问候！

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jim Randel'.

吉姆·兰德尔

关于本丛书

欢迎您阅读本系列出版物。本书用图画、对话和文本来传递信息，既简洁明了，又赏心悦目。

在我们这个惜时如金而又信息如潮的时代，大多数人挤不出时间去进行阅读。因此，我们对重要问题的理解往往浮光掠影——不像长年累月专注于此类研究的思想家和教师那样见解独到、入木三分。

这套丛书旨在解决这一问题。为了把这套丛书呈现给你，我们的读者和研究人员做了大量的工作。我们阅读手头可以找到的与主题有关的一切材料，同时与专家作了深入交谈。然后，结合自己的经验，提炼出这一系列丛书，期望你读后能有所受益。

我们的目标就是为了你的阅读。故此力求聚集要点、提取精华，集教育意义和阅读乐趣于一书。

本书设计简约，但我们对待其中的信息却极其严肃认真。请不要把形式和内容混为一谈。你阅读本书投入的时间，必将会换来无数倍的报偿。

导 言

你可能听说过这样一句话：“重要的不是你知道什么，而是你认识谁。”

大量事实证明了这一点。

当然，你总是需要刻苦努力地从事你所选择的工作（即“你知道些什么”）。你在商业领域的价值，取决于你可以为人们做什么。因此，你必须有一种本领、信息或专业知识供人们来消费——当然，人们会为此付费的。

但是，仅仅拥有某项技能、信息或专业知识往往是不够的，根本不足以最大限度地发挥你的潜力。

你需要许多人——一个人际网络来帮助你传播你的技能。你需要有人来帮你找工作、办贷款，寻找客户或合适的合作伙伴。

本书就是介绍如何建立与维护你的人际网络的。希望你能花一个小时候左右的时间来阅读本书。我敢保证，这一个小时的美好时光将使你回味无穷、终生难忘。

作者简介

吉姆·兰德尔，现年60岁，毕业于哥伦比亚大学法学院。

他是一位企业家——购买和销售商业地产，同时拓展新业务。

作为一名致力于投资和企业家精神领域的讲演者，兰德尔已经在全美许多场馆作过演讲，其中包括哈佛大学和纽约大学商学院。

兰德尔学习和研究成功这一主题长达30年之久。除了阅读所有他能找到的有关这一主题的资料以外，他还不厌其烦地向成功人士请教，了解他们的成功之道（直到他们找理由回绝）。因此，这本书的结论是多年研究、个人试验和向他人学习的结果。

兰德尔得出的结论是：成功的秘密就是欲望、努力、钻研、决心和坚持……而这些都需要毅力和自律能力。

兰德尔相信，如果你愿意付出代价，一切都是可能的。

译者简介

舒建广，山东省滨州市人。毕业于山东大学外语系。曾在《山东文学》等全国各地报刊发表诗歌、散文、散文诗及译文等200余首（篇），系国际翻译家联盟会员、中国翻译协会会员、中国南方诗人协会会员、中国乡土诗人协会会员、国家二级笔译。现为英语教师、东莞语通天下签约译员。

联系方式：E-mail: shujg237@126.com

QQ: 466099379

推荐阅读

以下是写作本书时的部分参考书目：

15 Secrets Every Network Marketer Must Know, Rubino and Terhune (Wiley, 2006)

Achieving Success Through Social Capital, Wayne Baker (Josey-Bass, 2000)

Breakthrough Networking, Lillian Bjorseth (Duoforce, 2009)

Dig Your Well Before You're Thirsty, Harvey Mackay (Doubleday, 1997)

Getting A Job, Mark Granovetter (University of Chicago Press, 1974)

Highly Effective Networking, Orville Pierson (Career Press, 2009)

How to Win Friends and Influence People, Dale Carnegie (Simon and Schuster, 1936)

Life is a Contact Sport, Ken Kragen (William Morrow, 1994)

Linchpin, Seth Godin (Penguin, 2010)

Little Black Book of Connections, Jeffrey Gitomer (Bard Press, 2006)

Make Your Contacts Count, Baber and Waymon (AMACOM, 2007)

Masters of Networking, Misner and Morgan (Bard Press, 2000)

Me 2.0: Build a Power Brand to Archive Career Success, Dan Schwabel (Kaplan, 2009)

Networking Like a Pro, Misner, Alexander and Hilliard
(Entrepreneur Press, 2009)

Never Eat Alone, Keith Ferrazzi (Doubleday, 2005)

Power Networking, Fisher and Vilas (Bard Press, 2000)

Professional Networking for Dummies, Donna Fisher (Wiley, 2001)

Smart Networking, Liz Lynch (McGraw Hill, 2009)

The 29% Solution, Misner and Donovan (Greenleaf, 2008)

The Power of Small, Thaler and Koval (Broadway Books, 2009)

The Power of Who, Bob Beaudine (Center Street, 2009)

The Tipping Point, Malcolm Gladwell (Little Brown, 2000)

Think and Grow Rich, Napoleon Hill (Fawcett, 1937)

Tribes, Seth Godin (Portfolio, 2008)

Whale Done: The Power of Positive Relationships, Ken Blanchard (Free Press, 2002)

“使我们实现目标、履行使命和为世界做贡献的能力，取决于我们的社会资本（可利用的个人和商业网络资源）对于人力资本（知识、专业技能和经验）所起的作用。建立了合适的人际网络，人们就有了在任何需要的时候随手可用的资源。”

——韦恩·贝克 (Wayne Baker) ,
《社会资本制胜：如何挖掘个人与企业网络中的隐性资源》 (*Achieving Success Through Social Capital*)
(上海交通大学出版社, 2003年版)



**“人际网络”就是
发展和利用
我们与其他人的关系。**

3

我觉得这个定义
太宽泛了。

所以，我列了一份
清单，其中包括了
能算得上是人际网络
的具体活动。



4

我的清单

1. 同你认识的人保持联系。
2. 结识新朋友。
3. 调查并找到可以帮助你的人。
4. 利用网络资源找到你所认识的某个人，并通过他找到你想拜访的人。
5. 增加社会资本。
6. 款待和帮助他人——创建一种互惠的愿望。
7. 建立好的口碑。
8. 推销你的专业技能。
9. 加入可以促进自然联系的群体。
10. 请求被人介绍和引荐。

5

我的清单并非包罗万象。它从宽泛到具体，现在又回到宽泛。人际网络系指可以帮助你建立同他人的关系的**任何活动**。

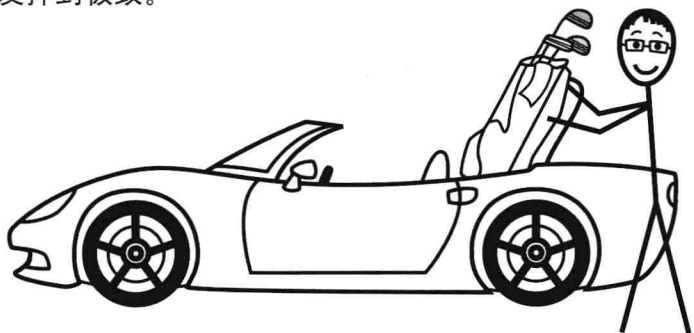
好在就像打高尔夫球一样，你可以提高你的人际网络建设能力。在这一方面，有很多策略和技巧可供学习，我们将就其中最重要的方面进行探讨。



6

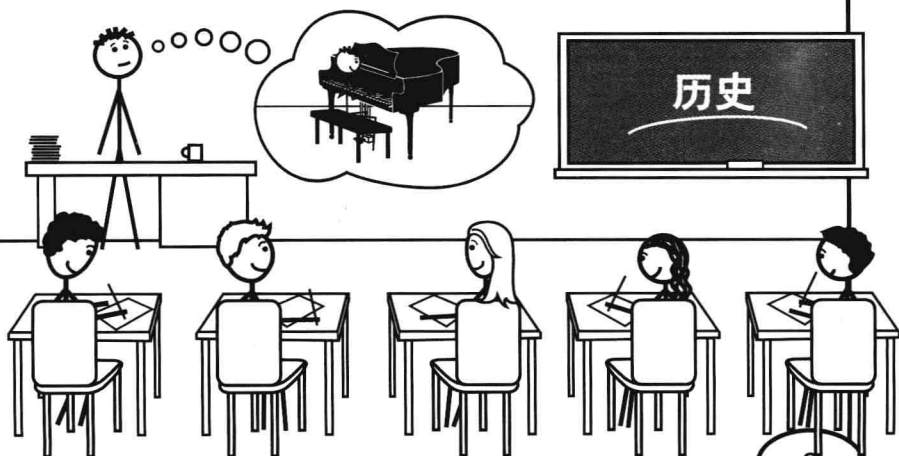
现在我要介绍一下比利和贝丝，他们是我们故事中的主人公。

他们在各自的岗位上都做得很好。**但是**，他们在人际网络方面都不太擅长——因此，他们都没能使自己的潜力发挥到极致。



7

来认识一下比利。他28岁，在当地一所高中教历史，但他的爱好却是音乐，而他的梦想是到大学教音乐。



8

这是贝丝，比利的妻子，26岁，是一名律师。她在纽约市一家律师事务所工作。贝丝热爱律师职业，她的愿望是成为一名合伙人，而那就意味着要联系客户。



9

今天晚上我要给比利打个电话，做个自我介绍。而在我们以后的故事里，我将会尽力帮助贝丝。

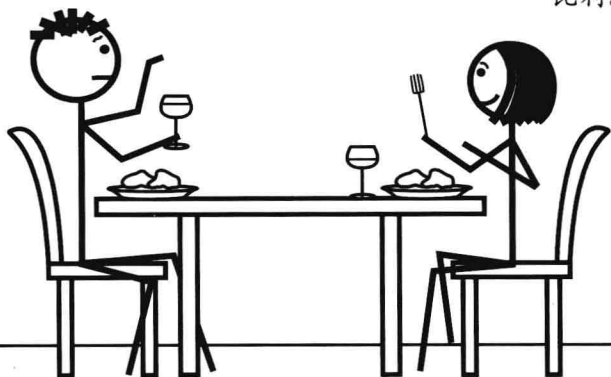


10

比利和贝丝在吃晚饭

“贝丝，在教室里我真想撞墙。我关心这些孩子，但我在给他们解释南北战争时却总是想着莫扎特。”

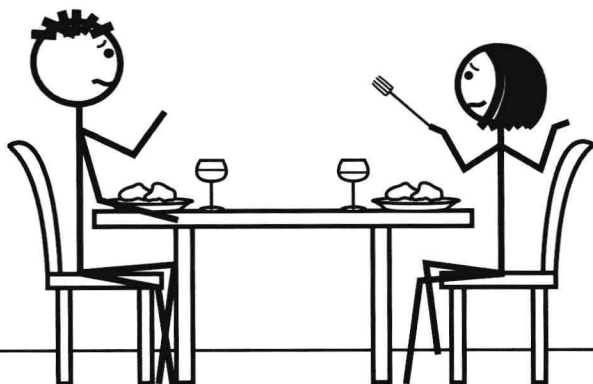
“也许该改变一下了，比利。”



11

“我觉得也是，贝丝。但是我们需要教书挣的钱来养家。我不能拍拍屁股就走人。”

“大学音乐教师职位有空缺吗？”



12