

愚蠢者忽视人脉，聪明者经营人脉。人脉是一个人到达成功彼岸的不二法门。

关系决定命运，人脉决定财脉

人脉

经营术

吴若权 编著

RENMAI
JINGYINGSHU

“只知道苦干，不经营人脉”的人很难有大成就

曾任美国总统的**西奥多·罗斯福**说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”关系即人脉，人脉即关系。在这个社会，如果你再不懂得“人脉”的重要性，那你真就out了！

 中国长安出版社

关系决定命运，人脉决定财脉

人脉 经营术

吴若权◎编著

RENMAI
JINGYINGSHU

只知道苦干，不经营人脉，你永远赚不到钱

 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉经营术 / 吴若权编著. -北京: 中国长安出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5107-0247-1

I. ①人… II. ①吴… III. ①人际关系学-通俗读物
IV.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 171935 号

人脉经营术

吴若权 编著

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 全国新华书店经销

电话: 010-65281919 65270433

印刷: 三河市鑫利来印装有限公司

开本: 710 毫米×1000 毫米 1/16

印张: 19

字数: 190 千字

版次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0247-1

定价: 39.80 元

前言

QIANYAN

继“闪客”、“拼客”、“晒客”、“威客”等新鲜词汇后，“脉客”一词也悄然出现，并迅速走红网络和杂志。“脉客”是什么？“脉客”指的是那些善于使用人脉、经营人脉的人。最为大家熟知的脉客就是台湾的人脉管理大师杨耀宇。他原本是一个贫穷的乡下人，却在短短几年内积累了近亿元的巨额财富。他凭什么？两个字：人脉。据杨耀宇透露，他的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。这些丰富的人脉网络无疑是他成功的巨大支撑。

在当今这个竞争激烈的社会中，人脉的重要性更加凸显，所以，当“脉客”这个词出现在人们视线里的时候，自然就紧紧抓住了人们的眼球。人们开始火热追捧，极力去争当一名有竞争力的“脉客”。为了迎合人们的这种心理，如今网上不仅有专门的“脉客”论坛、百度贴吧有“脉客吧”，还有以“脉客”命名的网站。

总之，现如今，积累人脉成了人们叫得最响的口号，经营人际关系也成了人们最热衷的话题。人脉经营出现了如此火爆的现象，这是否合理，尝到人脉甜头的人最有发言权。比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。”曾任美国某钢铁公司总裁的 A·H·史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”这里的“人”即“人脉”。日本推销之神原一平说：“像爱自己那

样爱别人，这就是确立人脉关系的要谛。”曾任美国总统的西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”这些成功人士如此推崇人脉，也反映出人脉在一个人发展中起着不可忽视的推动作用。

人脉是一个人到达成功彼岸的不二法门，这个道理我们已然知晓，那接下来要做的事情就是积极地去行动，编织一张既大又牢固的人脉关系网。具体要如何去做呢？

编织人脉网需要内外兼修，一方面要提高自身修养，不断增加自己的“被利用价值”；另一方面，要主动走出去，以积极的心态与人交往，不断提高自己的人气。另外，只注重搭建人脉，还是远远不够的，我们还需要对它进行精心管理和定期维护，否则，搭建的人脉网就形同虚设。

在本书中，我们分章节详细地探讨了经营人脉的问题。为了让大家在轻松的阅读氛围中领略到人脉的妙处，我们援引了生活中、职场中、商场中发生的大量生动鲜活的例子。这些事例或许是你亲身经历过的或许是身边发生的，虽然当时曾经给你一些启示，但是随着时间的流逝，这些启示也可能已经模糊了。我们将之一一串联起来，以期让大家对人脉的理性思考变得更加系统化、成熟化。

读者在阅读本书时，如果能从其中得到经营人脉的点滴启发，建立起自己庞大的人脉网，并从中受益，我们也就达到了编写此书的目的。



第一章 知晓人脉影响

——缺什么不能缺人脉

1. 抓住了人脉，就摸到了财脉 / 002

富人为什么会越来越富，因为他们懂得如何凭人脉“网”富。

2. 机遇潜伏在你的人脉中 / 005

一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

3. 成功是靠关系炼成的 / 008

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

4. 命运有时候掌握在他人手中 / 011

改变命运的外力来自你的人脉。

5. 没有指路人，就要兜圈子 / 014

明确正确的方向，永远比跑得快更加重要。

6. 安危往往就捏在你多认识的那个人手里 / 017

你不知道哪块云彩会有雨，有的时候恰恰就是你无意间播撒下的种子救了你。

7. 有人脉就有东山再起的希望 / 020

有人脉就有希望，人脉是你强有力的支撑。

8. 结好人脉网，做人生赢家 / 023

谁拥有更丰富的人脉资源、更广的人脉网络、更有影响力的人际关系，谁将最有竞争优势，成为最后的赢家。

9. 用人脉增强自身实力 / 026

借他人之力来延伸自己的能力，是生存竞争的第一法则。

10.朋友多了路好走 / 029

敞开大门，把朋友请进来；走出门去，结交更多的朋友。

第二章 看清人脉真相

——要交就交实力派

1.朋友要分三六九等，这是现实，不是功利 / 034

不分良莠、不分亲疏、不论远近对待朋友的人，最终的朋友将会越来越少。

2.结识比自己强的人是最快的进步方式 / 037

站到优秀人的行列中，尽管暂时要忍受一段被人俯视的滋味，但是其中的收益却是颇为可观的。

3.弱者帮人有心无力，强者帮人只是稍带一程 / 039

要想搭建高质量的人脉网，你需要结交的是一些实力派，而不是找一些弱者充数。

4.深交一个大人物，胜过交一百个小人物 / 042

朋友固然越多越好，但也不能重量不重质。要特别重视与大人物的交往，要知道，一个大人物对于你的帮助是一百个小人物远远不及的。

5.贵人难遇，遇见就要将他套牢 / 045

对于一个渴望成功的人来说，贵人就是他生命中的一个支点。

6.让大人物主动跳进你的关系网 / 048

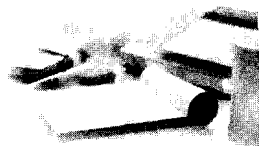
要想成就大事业，必定少不了大人物的支撑。

7.认识总统不是个传说 / 051

认识总统，只需要勇气加积极的行动。

8.走近一个路子广的人，就是走近一个圈子 / 053

在现代社会，谁的人脉广、谁的人脉质量高，谁的胜算就大。



9.手下有千里马，是福不是祸 / 055

总是任用比自己弱的人，你的企业就会变成一个侏儒成群的矮人国。

第三章 修炼人脉基础

——先从改变自己入手

1.你若是无能之辈，就别想攀上高枝 / 060

一个人只有值得交往，别人才会和他交往；同理，一个人只有值得提携，贵人才会伸手相帮。

2.保持微笑，冷冰冰的脸会吓坏人 / 063

人与人之间最短的距离是一个可以分享的笑容。

3.每个人都喜欢被倾听 / 066

最有价值和能力的人不一定是能说会道的人，而是善于倾听的人。

4.“骄娇”二气最讨人嫌 / 069

世上除了你的父母，没有人愿意包容你的刁蛮任性、娇里娇气，即使是亲密无间的丈夫、朋友也不可以。

5.懂得尊重别人，才会被人尊重 / 072

要记住，任何一个人都希望自己被人尊重，大人物如此，小人物亦然。

6.幽默的人极具吸引力 / 075

不懂得开玩笑的人，是没有希望的人。

7.用诚信加重人脉天平的砝码 / 078

不要以为诚信是可有可无的事情，也不要为自己的不守信用找任何借口。

8.吃独食的人，休想分别人一杯羹 / 080

美事不可一人占尽，功劳不可一人独享。

9.人脉广不广，要看你胸怀广不广 / 082

如果你能包容对方，把对方转变成自己的朋友，那你就是拆掉了一堵墙，开辟了一条路。

10.真诚的态度能感染人 / 085

伪善只能暂时笼络人，而真诚却能长久抓住人心。

11.改变别人不如改变自己容易 / 087

意图改变别人，让人家按照自己的方式来，只会令人讨厌你、疏远你，这是人际交往的大忌。

12.用个人魅力征服别人 / 089

良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。

13.放下架子，才能得到他人的尊敬 / 091

架子除了架空自己，拉远与别人的距离，不会给你带来半点好处。

14.有用的人往往是与你唱反调的人 / 093

弱者惧怕他人的意见，愚者抗拒他人的意见，智者研判他人的意见，巧者诱导他人的意见。

15.得理不饶人，人情何以存 / 095

在无关大碍的问题上，占理也不要太较真。

第四章 突破人脉障碍

——走出去才能交进来

1.走入社会，拘谨的性格要不得 / 100

维护自尊心，这种意识每个人都有，但是不要超过它的正常限度，一旦过于强烈，就会给自己的交往造成阻碍。

2.主动出击，才能抓住良机 / 102

结交朋友的不二法门，就是让自己先成为别人的朋友。



3.你交往的是人，完全不用恐惧 / 105

恐惧，大多时候是我们强加给现实的一种情感，并不是客观真实的真实反映。

4.别玩寂寞，孤独不是社会的主旋律 / 107

人一旦长期与社会脱离，与朋友疏远，他的心灵之门就会慢慢关闭，心理状态也会随之受到影响。

5.自卑就可能封闭，封闭就注定落伍 / 109

一个人的吸引力来自哪里，很大一部分就是他散发出来的魅力，他的自信，而这一点恰恰是自卑的人所欠缺的。

6.你猜疑别人，别人就回报你以猜疑 / 111

人际关系中一旦掺杂进了猜疑，相处就多了一层隔阂。

7.不要用圈子为自己画地设限 / 114

圈子只是一个符号，并不是一个烙印，千万不能用它给自己的交往画地设限。

8.对手是朋友不是你的仇敌 / 116

人生最强劲的力量是对手给的，对手有多强，你就有多强。

9.打开话匣子，让自己与人有话可谈 / 119

没有人天生就是口吐莲花、妙语如珠，都是在后天自我练习以及与人交流中修炼出来的。

第五章 搭建人脉策略

——方法总比问题多

1.人脉资源，一“网”打尽 / 122

网络使人们足不出户就可以跨越千山万水，突破地域空间的限制，让整个地球变成一个小小的村落，真正实现“我们的朋友遍天下”。

2.名片不是纸片，是存折 / 124

每一张名片都象征着你的一个朋友，众多的名片代表着你众多的人脉。

3.了解新认识的人，记住他的名字 / 127

记住别人的名字和面孔，你就能赢得别人的好感。赚钱靠人缘，他人的名字就是无形的财富。

4.酒过三巡，陌生人也能变朋友 / 130

酒桌上交朋友，酒桌下成生意。

5.想拉关系，先从对方关心的人下手 / 132

取得了大人物最关心的人的欢心，你也就找到了接近大人物的突破口。

6.没人理的未必就没用 / 134

人生变化无常，“三十年河东，三十年河西”，人脉投资不要急功近利，需
要将眼光放得长远一些。

7.利用关系找关系，加长关系链 / 137

转介绍机制是在熟人之间做文章，它借助的是朋友的介绍，增加了彼此的
信任度，从而降低了交友成本，大大提高了交友的成功率。

8.聚会的目的不是吃喝，是为了联络感情 / 139

吃喝只是表面形式，参加聚会，更重要的是为了联络感情。

9.提高“出镜”率，让别人认识你 / 141

要想搭建人脉，深居简出肯定不行，大家都没有机会认识你，怎么会成为
你人脉网中的一员呢？

10.加入社团，说不定里面就有你要找的人 / 143

社团是名流人士的聚集地，走入社团，无疑已向贵人靠近了一步。

11.围绕对方选话题，让他畅所欲言 / 145

要想与人愉快交谈，就要把主角的位置让给别人，围绕对方选话题。

12.付出一份人脉，收获两份资源 / 147

复制一份自己的资源给朋友，朋友回报一份给你，这样你们彼此马上就会
拥有两份资源。

13.善打圆场，为他人解围 / 149

生活中很多成熟老到的人，在别人遇到难堪的节骨眼上，从来不会冷漠以
对，而是机智地为其化解。



14. 扯闲篇也能扯出人脉 / 151

善于交际的人结识人脉不会直奔结识的目的而去，而是花出大把的时间去侃大山、拉家常，让人脉关系在这东拉西扯中逐渐建立。

15. 赞美之词的“冲击”无人可挡 / 153

不管是熟悉的人还是陌生人，要想与之建立良好的关系，就不要吝啬你的赞美之词。

第六章 维护人脉根本

——有投资才有回报

1. 照顾别人的利益，才能获得长久支持 / 156

成功人士不仅不会为了自己的利益而损害别人的利益，还会为了赢得长久的人脉舍弃自己的利益。

2. 增加被利用的价值，才有机会利用更多的人 / 159

不要一味谴责别人的势利，要想别人乐意与我们结交，就要增加自己被利用的价值。

3. 亲兄弟，明算账——别因金钱破坏关系 / 161

没有人可以无私到毫不在乎与别人分享金钱的地步。

4. 只知索取的人，早晚会被踢出关系网 / 163

人与人之间的相处，单方面的获利必然会引起另一方面的失衡，这样的关系必定难以牢固，破裂也是很自然的事情了。

5. 受人滴水之恩，当以涌泉相报 / 166

不要对别人的帮助麻木，更不要对他人的施恩视为理所当然。

6. 你不助人，焉得人助 / 169

平时种下人情的种子，难时才会收获人情的硕果。

7. “雪中送炭”最能俘获人心 / 171

困境中的一两炭胜过顺境中的十匹锦。

8.多给人关心，多得人帮扶 / 173

人气有时候并不需要大费周章地去积累，它完全渗透在生活的点点滴滴之中。

9.让别人欠你一点，你求他时就好开口 / 176

晴天留人情，雨天好借伞。欲取先予，求人的难度系数就会大大降低。

10.给他他喜欢的，他就会给你你喜欢的 / 179

互帮互助，各取所需，符合人际交往中的互惠原则。

11.“礼”轻情意重，小“礼”表真情 / 181

送礼是表达心意的一种方式。礼不在多，达意则灵；礼不在重，传情则行。

12.偶登三宝殿，有事不好办 / 183

有事没事常去坐坐，登门的次数多了，彼此间的感情浓了，若是你有什么事情求到他面前，肯定不用你费多少周折，他就帮你办了。

13.有空常联系，情谊自然浓 / 185

不常联系，再浓厚的友情也会被时间的流水冲淡。

14.发展人脉，放长线钓大鱼 / 187

发展人脉就像钓鱼，要想交到大人物，务必将自己的“钓线”拉长。

第七章 突破人脉局限

——能帮你的不只是亲人

1.人际关系有多重，不只亲人才有用 / 190

只有亲人人脉的关系网未免过于单薄。一个人要想在社会中很好地发展，需要具备巨大的能量，而这能量就来自于他广大的人脉网。

2.同学情最纯，巧妙经营最长久 / 193

不管是什么关系，搁置久了也会变味，同学间的关系虽然持久，如果长时间不去经营，友谊之花一样也会凋谢。



3.战友情最真，遇到难处最诚心 / 196

战友情不是写在脸上，而是珍藏在心里；战友情不囿于时空的限制，最能接受时空变化的检验。

4.师长是智慧资源，用好是指路明灯 / 199

有句话说：“千点、万点，不如高人一点。”师长就是我们人生路上的高人。

5.朋友是人脉基础，多个朋友多条路 / 201

没有诚心相待，友情之水就会干涸，没有真心相交，友情之树就会枯萎。

6.此时的小人物，彼时可能是你的大贵人 / 204

奇迹每天都在发生，每个人都是奇迹的缔造者，这也包括你身边那些不起眼的小人物。

7.异地见老乡，难时有人帮 / 206

乡亲是重要的人脉资源，我们的人脉存折里千万不能缺少这一资源。

8.亲戚亲戚，走动越勤越亲密 / 208

亲戚之间常来常往，即使是八竿子打不着的亲戚也会变得很亲密。

9.邻居胜亲人，处好最有用 / 210

俗话说：“邻居好，是个宝。”和谐的邻里关系远比亲友关系重要。

10.老板帮帮手，人生路好走 / 213

接近老板的理由没有几个，不能见老板的理由却能找到一大堆，这是自己在为自己设置障碍。

11.上司是梯子，借梯可升天 / 216

进入职场，只靠能力说话不容易生存。与你的上司搞好关系，这对你只有好处，没有坏处。

12.与同事感情好，工作上就顺当 / 219

同事不仅是我们的竞争对手，还是我们的合作伙伴。

13.下属是最得力的助手 / 223

不要认为在职场之中，只有上司才能决定你的前途，下属也是影响你发展的一个重要因素。

14. 合伙人不是敌人，处处设防伤感情 / 226

合伙人之间互相设防，做起事情来必然处处掣肘，生意很难有大的发展。

15. 陌生人是我们潜在的朋友 / 228

世界上没有陌生人，只有还没有认识的朋友。

第八章 把好人脉大门 ——与什么人交往很重要

1. 你喜欢的人，不一定对你有用 / 232

以个人喜好来结交朋友，结识的人虽然都是自己喜欢的，但未必会给你带来什么帮助，如果这样，搭建的人脉网就形同虚设了。

2. 大人物并非完美无缺，不要要求太高 / 235

人无完人，大人物也是一样，不可能事事做得尽善尽美，我们没有必要拿大人物的不足来说事，更没有必要看不惯大人物。

3. 人无完人，不要求全责备 / 237

人才，不一定是全才；能人，不一定是完人。“峰高谷低”，优点突出的人，缺点往往也很明显。

4. 大人物里也有小人，注意警惕 / 240

大人物圈里不一定是愿意为人“架梯”的人，也不一定是行事光明磊落的人，这里面也会存在一些小人。

5. 不可与道德败坏的人做朋友 / 242

如果你发现了自己交往的人群中有道德败坏的不善之辈，千万不要与之接近，更不要妄想以自己的善良之心去感化他。

6. 远离无视法律权威的人 / 244

法律意识淡漠，甚至视法律为儿戏的人，是很危险的。这样的人对自己的行为没有约束，很有可能为了自己一时的利益，故意去伤害他人、危害社会。



7.理清人际脉络，及时增加或删除人脉 / 246

清理掉无用的人脉信息，增加新的人脉血液，你的人脉网络才会不断焕发出新的活力和生机。

8.认识的不一定是朋友，也可能是小人 / 248

熟悉的人，难保不是小人，倘若遇到了利益纷争，他极有可能出卖你。

9.不要与金钱至上的人交朋友 / 250

在金钱至上的人眼中，金钱是人生的目的，他们往往会为了利益出卖朋友。

10.远离“大嘴巴”的人 / 253

面对不安分的“大嘴巴”，明智的做法就是能躲则躲，尽量减少与他们的接触。

11.有理有节地与爱挑事的同事交往 / 255

办公室里的纷争说不清、道不明，不要被爱挑事的同事牵着鼻子走。

第九章 结交人脉禁忌

——自我要求要严格

1.以出卖别人的方式交朋友，不会得到真朋友 / 258

靠出卖朋友、玩弄人际关系获得暂时利益的人不会获得真诚的朋友。

2.高调亮相的人常常会消沉而回 / 260

你比别人表现得突出，你的光芒掩盖住了别人，这本来就已经让不如你的人很不舒服了。如果你不仅不谦虚，还一味张扬，那就只能加重别人的嫉妒之心了。

3.尽量不与关系亲密的朋友合伙做生意 / 262

在巨额的金钱诱惑面前，友谊不总是屹立不动的。

4.不要带着坏情绪与人交往 / 264

不懂得克制自己负面情绪的人，很难与别人产生融洽的人际关系。

5. 合伙买卖，要守大原则，莫争小利益 / 267

合伙人的利益就是你的利益，如果他们的利益受损，你们还能长久合作吗？没了合作，你的利益又从何而来？

6. 不可与人太过亲密，保持适当距离 / 269

没人愿意将自己所有的事情都曝光在别人面前，你若不顾对方的感受，时刻与对方亲密地粘在一起，对方就会感到自己的安全区域受到了侵犯，渐渐地就会疏远你。

7. 可以用心交往，不可以丢失尊严 / 271

没有人可以让你放弃尊严，随意践踏别人尊严的人，不值得你交往，不管他是一个多么尊贵的人。

8. 不要轻易冒犯别人的领地 / 273

在彼此的领地之外交往，友谊之树才会长青。

9. 尽可能不做没有把握的承诺 / 275

拿破仑说：“我从不轻易承诺，因为承诺会变成不可自拔的错误。”

10. 与人交往，功利心不要太强 / 277

功利心太过明显了，言语行为相应就会流露出来，你的真实目的别人就很容易察觉到。

11. 风光不要独占，给别人表现的机会 / 279

有表现十分的实力，只表现八分，让别人也有表现的机会。

12. 学会与不好相处的同事打交道 / 282

人能成全他人，也能毁灭他人；互相帮助能使人奋发向上，互相抱怨会使人退步不前。

13. 自以为是的人最招人烦 / 284

自认为见解高明的人，是最愚蠢的人。