

☆☆☆ [活学活用智慧书] ☆☆☆

RENMAI CAIMAI ZHENBIANSHU

人脉财脉 枕边书

专为中国人打造的成功学宝典

郝强◎编著



教你树立正确的观念、掌握聪明的方法、采取充满热情的行动，
经营人脉、拓展财脉、驾驭生活，享受强者的特权：一分耕耘，数倍收获！

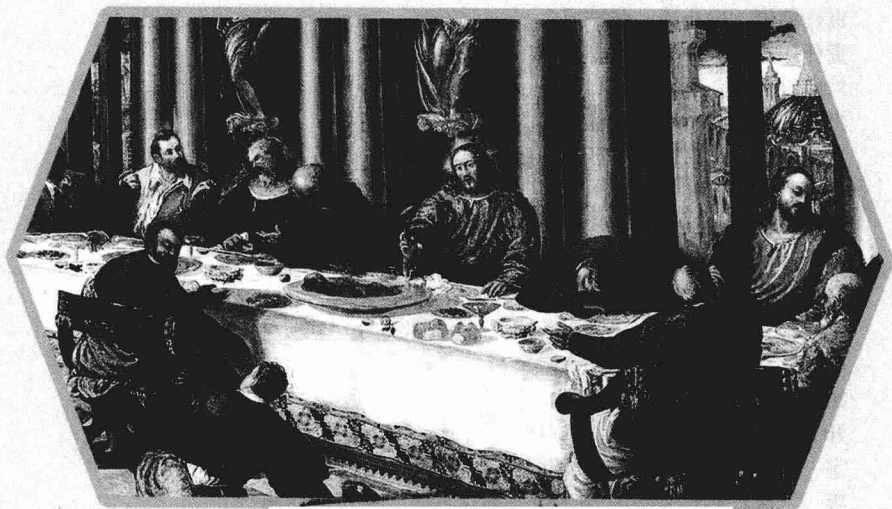
0902279

☆☆☆ [活学活用智慧书] ☆☆☆

RENMAI CAIMAI ZHENBIANSHU

人脉财脉 枕边书

郝强◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉财脉枕边书/郝强编著. —北京: 新世界出版社, 2012. 5

ISBN 978-7-5104-2725-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 062855 号

人脉财脉枕边书

作 者: 郝 强

责任编辑: 梁小玲 张铁成

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld—press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 九州财鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 280 千字 印张: 20

版 次: 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2725-1

定 价: 34.00 元

前言

Foreword



莫洛担任美国摩根银行股东兼总经理的时候，年薪高达一百万美元，后又担任了美国驻墨西哥大使，一时声名鹊起。最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛，后来缘何有如此惊人的成就呢？

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好人脉。

纽约市银行总裁凡特立伯向世人表示，自己在雇用任何一位高级职员时，第一步要了解的，便是这人是否有人称道的人脉。

常言道：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”就是说，要想做成大事、赚大钱，必定要有强有力的人脉资源作为支撑。

懂得运用别人的力量成就自己，永远是最省力、最高明的策略。很多知名的领袖、政治家和企业之所以功成名就，除了个人的才能、智慧和努力之外，还有一个共同的特性，就是善于开拓人脉。他们懂得接近人际关系良好的人，并将其纳入





人脉

人脉
枕边书
Ren Mai Cai Mai Zhen Bian Shu

自己的人际网络之中，靠着这些关系人物不断地积极向外扩展。被《财富》杂志称为“20世纪最佳经理人”的通用电气公司前总裁杰克·韦尔奇说：“我无论到哪儿，似乎总能找到良师益友。若非这些人鼎力相助，或许我会一辈子默默无闻。”

一个专业技能很好也非常努力的人，如果处处惹人厌，顶多只是“一分努力，一分收获”，搞不好，还会变成“一分努力，一无所获”；但若加上人脉，在生活和职场中，将是一分耕耘，数倍收获。

香港富豪荣智健曾说过这样的话：“如果问问我的同行，问问我的对手，他们凭什么能做到今天这种程度，大多数人都会告诉你相同的一点，因为有朋友的支持。我相信，即使市场再残酷，也少不得友谊和朋友的帮忙。一个人单独闯天下的时代早已过去了。”

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。人际关系的威力确实不可小看，它可使我们在生活中无往不利，如鱼得水。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

俗话说：“穷人做事、富人做人。”在现实生活中就是这样，几乎所有的成功商人都把很大一部分精力放在了人际关系的处理与人脉网络的建立上，目的只有一个，就是为通过这种关系为自己争取优势、减少麻烦，获得各方面的支持。人脉是成就事业、实现梦想最有力的保障，可以取得“大树底下好乘凉”的积极效果。

往往是岁数越大的人，对人脉也会越重视。许多年轻人，凭藉着自己的一股热情，敢拼敢闯，但是，在多次碰壁之后总会发现自己人脉上的薄弱，这才知道，想要办成一些事情，要



想发展事业，就必须有熟人帮忙。

罗马城不是一天建造的，良好的人际关系也不是一天两天就可以建立起来的。经常把经营人脉比喻成养鱼，养鱼的人必须把鱼从小养到大，然后才开始捕捞；经营人脉也是一样，不能刚把鱼饲料放下去，就急着收网，否则是捕不到大鱼的！

《人脉财脉枕边书》一书，从通俗、实用、方便的原则出发，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，生动而具体地讲述经营人脉、拓展财脉的原则、智慧和技巧。它一定会带给你很多启发，为你轻松交往、与人和谐相处、顺利办事、成功地经营和更有效地赚钱助一臂之力。

前

言



目 录

Contents



第一章 扩展人脉应从善对你周围的人做起



对于现代人来说，人脉是愈来愈重要的资源，是影响一个人发展的关键因素。在生活中，我们不能缺少朋友。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也很难得到施展的空间。马克·吐温曾这样说过：“结交朋友最恰当的时期，是在你感到需要朋友之前。”因此，只有把维护和拓展人脉关系当成日常功课，在生活的各个方面才能够左右逢源、无往不利。

- 认识的人愈多，机会就愈多 /3
- 完整而良好的人脉关系包括多种成分 /6
- 重视人脉中重要的接触点，也不可忽视普通人 /9
- 在生活中你需要不同层次的人的支持 /12
- 尽量与那些能给你最大帮助的人交往 /14
- 学会择友而交，建立健康而良好的人际关系 /16
- 以得体的方式与比自己身份高的人交往 /19
- 纠正错误观点，冲破布建人脉的阻力 /22





- 把握和同学培养、联络感情的机会 /25
- 在与邻居搞好关系方面多费些心思 /27
- 务必要适当筛选和补充自己的人脉 /30
- 把握建立良好人脉关系的基本原则 /34
- 重视日常应酬和联络，稳固人脉关系 /38

第二章 努力使自己成为生活中处处受欢迎的人



每个人都希望自己是浩瀚宇宙中最受欢迎的那颗星，绽放出最耀眼的光芒。每个人都想成为最受欢迎的人，让自己享有丰富的人脉资源，为获得滚滚财脉奠定良好的基础。然而，人脉就像水流在各地，如果没有一个水池，水四处流动，不会蓄在你处。想要成为一个真正长期受欢迎的人，光靠有魅力的外表和得体的服装是不够的，必须从小处着眼，注重自己的言行，让别人充分感觉到你的友好态度。

- 注意小节的人才容易赢得别人的喜欢 /43
- 努力使自己成为一个受人喜爱的人 /45
- 培养受人欢迎的优良个性 /47
- 以友善的态度来对待别人比任何礼物都重要 /49
- 得体的微笑使人际交往变得更加容易 /51
- 与人为善的人更容易获得成功 /54
- 从提升自己的品味开始打造好人缘 /56
- 使人际交往变得高雅、美妙、迷人 /59
- 进行正面思考，让别人更喜欢和你接触与交往 /61
- 让快乐、希望、通达的阳光照入心灵 /63



学会机智幽默，给人留下良好的印象 /67

★ ★

一个人要想成功，光靠自己的力量是无法取得成功的，必须依靠或者是借助别人的力量。而要想借助别人的力量，你就必须具有一定的口才。古人说：“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝。”这是很有道理的。好口才不仅仅是语言的措辞，事件的描述，更多的是沟通艺术的融合。说话的策略，沟通的本领，在很大程度上决定了办事的效率。只有用最巧妙的语言，把话说到对方的心里，才能为自己顺利办事凿开一条平坦的通道。

向上司提出改善工作的建议 /98



人脉财脉

枕边书
Ren Mai Cai Mai Zhen Bian Shu

让上司为我们解决燃眉之急办私事 /100

诚恳地向所求的人道谢，强化他的成就感 /102

第四章 注重培养团结协作精神，以双赢为目标

★★

竞争无处不在。人类社会，普遍存在着竞争，小到个人之间，大到国家、民族之间，都存在着竞争，社会要发展，也离不开竞争。有竞争就会有对立、有矛盾、有冲突，但，这又是一个相互依存的时代。我们追求的不是“适者生存”，而是“竞争中的双赢”。聪明的人开始认识到，“利己”不一定要建立在“损人”的基础上。只要我们具有真诚合作的精神和勇气，皆大欢喜的结局是可能出现的。不管是信息、金钱利益或工作机会，懂得分享的人，最终往往可以获得更多。

选准合作伙伴，寻求积极合作 /107

与人融洽相处，避免不必要的争论 /111

给予合作伙伴足够的重视与尊敬 /113

帮助更多的人成功，你自己才能更成功 /116

从小事上体现对他人的关怀，平时多给别人帮助 /119

尽量为朋友帮忙，满足他人的愿望 /121

成人之美，伸出热情的手去助人 /123

大方地付出，赢得别人的信任 /125

在人际交往中要肯于付出，不怕吃亏 /127

克服嫉妒心理，勇敢地向对手挑战 /129

重视商业道德，避免不正当的竞争 /131



第五章 在职场理顺了人脉才能疏通财脉

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

也许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下，甚至有的地方还不如你，为什么他可以获得更重要的职位，赚取更多的钱，而你却没有呢？往往是因为他会办事，有人缘，同事喜欢他，上司赏识他！你在公司工作最大的收获，不仅是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是，你结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。为此，必须要懂得一些待人处事的技巧，学习一些晋升的谋略。

- 对症下药，与难于相处的同事搞好关系 /137
- 为升职而积聚人气，潜心积攒人脉 /141
- 正确处理与上司的关系 /143
- 改善无足轻重的地位，给上司留下最佳的印象 /145
- 让别人觉得你精明能干是得到晋升的最大资本 /149
- 努力使你的实力和人脉不断地上升 /151
- 澄清和纠正妨碍你在职场获得应有回报的认识误区 /155
- 在领导面前学会争取自己应得的利益 /157
- 积极为得到加薪而做好准备工作 /159
- 把握好时机，得体地向老板提出加薪要求 /161
- 主动出击，争取得到上级的提拔 /164

目

录





第六章 对于创业经营者来说，人脉就是财脉



自主创业经营是获得财脉的最直接、最有效、最迅速的手段。创业经营是一个相对漫长的过程，往往会有很多曲折。如果在这些关键时刻得不到强有力的人脉支撑，很多计划就可能搁浅，机会也可能因此而错过。当然，依靠别人显然是不行的。最重要的是在广泛借用别人的智力、财力和物力的基础上，把自身的能力和优势发挥得淋漓尽致，只有这样，才能获得尽可能广泛的财脉。

- 具备条件才能创业，不能匆忙当老板 /169
- 开创新的事业不能脱离原有的工作和人脉 /173
- 充分考虑各种因素，选择好创业地点 /176
- 把人脉当做重要的创业资本 /180
- 学习老一辈的创业方式和经营观念 /183
- 善于借用别人的钱来为自己拓展财脉 /185
- 不要将自己的大部分资金用于投机炒作 /187
- 创业前先拟定出一套亏损计划 /189
- 把握商机，抓住更多赚钱的机会 /191
- 不要看不起小钱和小的生意 /194
- 一定要高度重视和维护好与老客户的关系 /196
- 随时从自己的身边开发新客户 /198
- 把自己塑造成幸运者，改善人脉和财脉状况 /200



★ ★

恰到好处地适应别人的情感需求	/207
针对人们的共性心理采取积极的行动	/210
让你的肯定和赞赏对伙伴产生积极的影响	/213
无论如何都要尽量顾全对方的面子	/216
讲求策略,让别人愉快地接受你的忠告	/218
设法让对方感到我们对他的关心	/221
说些软话以激发上司的同情心	/223
先站在顾客的立场上,消除对方的疑虑	/226
打动顾客的心,引发购买的欲望	/229
引起顾客的注意和兴趣,拉近彼此的关系	/231
说话高估对方的面子,尽量“捧”好顾客	/234



第八章 热情和诚实是积聚人脉和财脉的最好策略

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

财脉靠人脉，人脉靠真诚。经营生意少不了经营人脉，人脉从哪里来？很多时候，人们买你的产品，就是在买一种感觉。你给对方的感觉，决定着对方购买你产品的欲望度。无论经营任何的生意都是在经营自己的人脉，无论销售任何产品都是在销售自己，都要展示出你的真诚、热情和关怀。当然，如果单靠人脉关系，而不去挖掘产品、服务的优势并寻找机会展示出来，也是没有根基，不能持久的。

- 顾客买的不是产品，而是产品可能带给他的好处 /239
- 尽可能为人们提供更多、更好的服务 /241
- 改善自己的服务态度，努力使客户满意 /243
- 赢得顾客的心，人脉财脉尽得 /245
- 慷慨地对待顾客才能赢得丰厚回报 /247
- 坦诚和诚实地对待顾客常常是最好的策略 /250
- 千万不可耍小聪明欺骗顾客 /253
- 销售产品之前，要先销售“自己”这个品牌 /255
- 让自己焕发出超人的热忱去影响别人 /257
- 采取适宜的应对之策化解顾客的抱怨 /260
- 一定不要犯伤害顾客感情的错误 /262
- 发挥自己的才智，使事业兴旺发达 /265



★ ★

如果你想变富，首先要学会正确的思考 /271

财富和成功在智者的头脑中 /273

真正管用的“生意经”都是在实践中得到的 /276

在成长过程中要学会与众不同的思考 /279

要充满自信地按照自己的分析和判断采取行动 /281

发现了赚钱的机会，要马上做出反应 /284

努力激发独一无二的赚钱思想 /287

立足身边，站在全新的角度开发市场 /290

以小搏大，突出自己的竞争优势 /292

巧妙借助名人的权威聚集人脉和财脉 /295

具备不断进取的竞争观念才能维护好财脉 /298

战胜惰性，充分发挥出自己的主观能动性 /300

第 一 章

扩展人脉应从善对你
周围的人做起

对于现代人来说，人脉是愈来愈重要的资源，是影响一个人发展的关键因素。在生活中，我们不能缺少朋友。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也很难得到施展的空间。马克·吐温曾这样说过：“结交朋友最恰当的时期，是在你感到需要朋友之前。”因此，只有把维护和拓展人脉关系当成日常功课，在生活的各个方面才能够左右逢源、无往不利。

