

就算是三无青年
也能成就辉煌的人生！

黄金



GLADEN RELATIONSHIP
TO SECCEED

陈晓静 ◎ 著

人脉

赢得黄金人脉的六大前提
巧赚黄金人脉的十大资本
建构自己的黄金人脉存折
当个精明的人脉经营者
不可忽视的人脉细节
积极用心经营出人脉价值

如果你没有“富爸爸”，也没有过人的本事，
那么，在竞争这么激烈的社会中，你凭什么赢得成功呢？
没错，是凭人脉！
是凭《黄金人脉》，不是一般的人脉！



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

黄金人脉

陈晓静 著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

职场修炼丛书之一,本书应用一个生动的案例,讲述一个“三无”人员如何通过打造黄金人脉来获取人生成功的事迹。该书运用故事的手法,通过一个个生动的故事,总结出职场人士成功的法则,对于在职场中打拼的迷茫的人士有一定的启迪作用,对于刚步入职场的新人来说犹如一盏明灯,可以照亮你的前程。

图书在版编目(CIP)数据

黄金人脉/陈晓静著. —上海:上海交通大学出版社,2013
(赢在职场)

ISBN 978-7-313-09397-4

I. 黄... II. 陈... 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(2013)第 005723 号

本著作通过四川一览文化传播广告有限公司代理,由台湾意象文化事业有限公司授权出版

上海市版权局著作权合同登记号:图字:09-2012-818

黄 金 人 脉

陈晓静 著

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

常熟市梅李印刷有限公司 印刷 全国新华书店经销

开本:880mm×1230mm 1/32 印张:6.125 字数:161 千字

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-313-09397-4/C 定价:29.00 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:0512-52661481

前言：善用黄金人脉成就 你丰富的人生

如果你没有“富爸爸”，也没有过人的本事，

那么，在竞争这么激烈的社会中，你凭什么赢得成功呢？

没错，是凭人脉！

可是，什么样的人脉，才可以帮助你迈向成功呢？

答案是：黄金人脉，不是一般的人脉！

某咨询公司董事长，个人资产已经超过八位数，他的成功绝非偶然。

1998年到2000年那段时间，房屋市场正热，房子几乎供不应求，很多人即使有钱也不一定买得到房子。当时，董事长接受了朋友的建议，看准时机投资房地产，于是他通过朋友介绍，以优惠条件购得多处房产。2004年，政府政策调控，他再度接受朋友的建议，将手中的房产及时转卖，因此获得了不少利润。

每当人们询问他成功的秘诀时，他总是感触良多地说：“我的事业之所以这么顺利，都是因为有朋友的帮助！包括开公司、开发客户和拓展业务等，身边的朋友都很照顾我，只要有生意都会马上想到我。”

当你想要开创自己的事业时，你觉得你必须具备哪些条件呢？是资金？还是技术？答案是两者都是！而所谓的资金就在银行里，可是技术呢？当今的社会有的是专门贩卖技术的人才，因此，只要有钱就可以买得到技术，甚至可以和其他公司合作，所以，技术也不是问题。那么，究竟还缺少什么呢？

说穿了，就是缺少人脉！

开拓事业最重要的就是人脉，人脉是成功与否的重要关键，因为人

黄金人脉

人脉带给你的不只是机遇、门路和经验，甚至还有资金和技术。也就是说，资金、技术和机遇这三大条件的核心就在于“人”。

激励大师安东尼·罗宾说：“人生最大的财富就是人脉，因为人脉能为你开启你所需的每一道门，让你不断地成长。”

人脉是你的致富宝典；

人脉是你的无形资产；

人脉是你的潜在财富；

人脉是你事业发展的情报站；

人脉是你审视自我的一面镜子；

人脉决定你的办事力、竞争力、成就力……

人脉更是你未来人生的重要关键……

获得人脉并不难，难的是要怎么让你的人脉，变成可以帮助你成功的“黄金人脉”，建立自己的“黄金人脉”，才是迈向成功的不二法门。

这是一个 Team work 的时代，不再崇拜孤独的英雄主义，你真正需要的是站在巨人肩膀上的智慧和技巧。因此，你要自然诚恳、互惠互利的经营你的人脉，让你的人脉成为可以助你一臂之力的“黄金人脉”，让你可以站在他人的肩膀上，看得更远，走得更远。

人脉随时随地可以获得，但真正能带给你帮助的是实际有效的“黄金人脉”。本书主角迪伦将为你揭示“黄金人脉的 66 个秘密”，以及提升“黄金人脉”的 59 个具体的“人脉行动”，让你和迪伦一起领略“黄金人脉”的魅力和重要。

本书以小说情境编写，描述“三无”的失业青年——迪伦，摆脱无车、无房、无存款的窘境，进而转变成高人气、高收入、高成就的“三高”人士的过程，情节曲折，内容翔实、精彩，充满趣味。让您在愉悦的阅读中，轻松学会拓展人脉、累积人脉、建立人脉、组织人脉……到经营人脉、活用人脉的态度和方法，实现将“黄金人脉”发展成“钱脉”和“命脉”的梦想。本书是一本帮助你拓展人脉和经营人脉不可多得的好书。

目 录

引子:用一分钱买下一栋大别墅 / 1

人物:迪伦

职业:某公司推销员

称号:“三无”青年,(无房子、无车子、无存款)

现状:认识的人加起来不超过 50 个,经常联系的只有 10 个人(爸爸、妈妈,一个哥儿们和 7 个同事)。

迪伦,是个一无所有,且再平凡不过的失业年轻人,但是他却通过“黄金人脉”的经营技巧,获得门路,获得资金,获得技术,获得指点……慢慢地拥有他自己的公司和幸福的家庭,并逐渐成为一个事业有成的成功人士。

第一章 人脉的力量无限大 / 5

◎ 一个人能否成功,关键不在于他知道些什么,而在于他认识些什么人。

◎ 亲戚关系、朋友关系、同学关系、师生关系、同袍关系、同事关系、同乡关系等各种关系,相互交织成一张人际关系网,维系你和他人的感情和利益,也维系你在这个社会的地位和作用。这些关系中蕴藏着一座座的金矿,只要你善于挖掘,善于巧妙运用,就能创造出无限的力量。

◎ 切记,一个人就算发挥了 100% 的力量,也比不上一百个人各花 1% 的力量。

1. 关系致富:重力人脉圈 / 6

2. 创造机遇:服务陌生人 / 8

黄金人脉

3. 命运转移：贵人无处不在 / 11
4. 竞争无敌：人脉影响力 / 13
5. 规避风险：一句话改变一个人的命运 / 15
6. 满足需求：热情传递人际关系 / 17
7. 四大人脉：支持的力量就在身边 / 20

第二章 赢得黄金人脉的六大前提 / 23

- ◎ 了解自己的入缘指数，好人缘，是走向成功的最大资本。
 - ◎ 克服自卑感，增进与人交流的机会，让自己永远不孤单。
 - ◎ 敞开心扉，不随意猜忌他人。让别人信任你、依赖你。
 - ◎ 维持和善的态度，让自己成为亲切温和、平易近人的人。
 - ◎ 把话说好、说得圆融、说得到位，让人打从心底喜欢你。
 - ◎ 不要看不起或得罪看起来柔弱笨拙的人，“小人物”也会在某个关键时刻，突然化身为影响你的前程和命运的“大人物”。
1. 测试自己的人缘指数 / 24
 2. 给自己的自卑开个刀 / 27
 3. 多疑的人不会有朋友 / 30
 4. 重新组合自己的脸部表情 / 33
 5. 说好话不等于说好了话 / 36
 6. 矫正自己的“近视眼” / 39

第三章 巧赚黄金人脉的十大资本 / 43

- ◎ 积极拓展广阔的人际关系，是你迈向成功的第一步。
- ◎ 对别人付出的热情越多，得到的人心就越多。
- ◎ 随时保持微笑，因为微笑是成本最低，收益最高的投资。
- ◎ 诚实待人，可以让人打从心里认同你、信任你，你就有了结交天下朋友的巨大资本，可以好好构建你的黄金人脉。
- ◎ 在现实残酷的优胜劣汰原则下，成功永远倾向自信果断、勇于尝试的人，而你的运气更和你的自信相辅而成。

◎ 松下幸之助说：“谦和的态度，常使人难以拒绝你的要求，这也是一个人无往不胜的要诀。”

1. 累积黄金人脉资本一——主动 / 44
2. 累积黄金人脉资本二——热情 / 46
3. 累积黄金人脉资本三——微笑 / 49
4. 累积黄金人脉资本四——赞美 / 52
5. 累积黄金人脉资本五——风度 / 55
6. 累积黄金人脉资本六——善良 / 57
7. 累积黄金人脉资本七——诚实 / 60
8. 累积黄金人脉资本八——自信 / 63
9. 累积黄金人脉资本九——谦虚 / 65
10. 累积黄金人脉资本十——名片 / 67

第四章 建构自己的黄金人脉存折 / 71

◎ 建构人脉网络很重要，建立高质量的黄金人脉网络更重要！

◎ 朋友的朋友也是你的朋友，朋友是你搭建人脉网络的重要关键！

◎ 不要忽视那些看起来平凡无奇的人，也许小人物的背后，就是你最大的机遇。

◎ 对手之所以能成为你的对手，一定有他独特和高明之处，对手是你的压力，更是你的动力。

◎ 管理好上司，让上司喜欢你，器重你，提拔你，你就是那支最得意的芝麻，“芝麻开花节节高”！

1. 建立高质量的人脉网络 / 72
2. 朋友的朋友、亲戚和同事都是朋友 / 74
3. 成功人士是你的榜样人脉 / 77
4. 小人物是你的潜在人脉 / 79
5. 竞争对手是你的镜子人脉 / 82
6. 主管是你的竹节人脉 / 84
7. 同事是你的仕途人脉 / 87

黄金人脉

- 8. 部属是你的功绩人脉 / 90
- 9. 顾客是你的黄金人脉 / 93
- 10. 合作伙伴是你的互补人脉 / 95

第五章 当个精明的人脉经营者 / 99

- ◎ 想让人脉变成“钱脉”、“权脉”，甚至是“命脉”，就要做个精明的人脉经营者。
- ◎ 一个不经意的小举动，一个微不足道的付出，不仅能让人深受感动，更能让人对你产生好感。所以，随时给人一个顺水人情，为自己赢得好人缘。
- ◎ 一般而言“心有多大，舞台就有多大”，在职场上则“贵人有多少，成就就有多少”。
- ◎ 没有百分百的好关系，因为每个人都有“逆鳞”，若不小心碰触了，再好的关系也会变成坏关系。
- 1. 维护好你的人脉银行 / 100
- 2. 随时给个顺水人情 / 102
- 3. 友情线搭在尊贵者身上 / 105
- 4. 至理名言：任何人都不能得罪 / 107
- 5. 不怕吃亏，但亏要在明处吃 / 110
- 6. 先有付出，才会有收获 / 112
- 7. 把忍耐变成能耐 / 115
- 8. 好关系一不小心就会变成坏关系 / 118
- 9. 做一辈子“送礼人” / 120

第六章 不可忽视的人脉细节 / 123

- ◎ 经营成功人脉的第一个秘诀就是：用心记住并重视每一个朋友和商业人士名字。
- ◎ 有时候“装傻”比聪明更重要，适当地装傻给别人留个面子，其实，就是给自己留个空间。

- ◎ 帮助自己最有效的方法,就是帮助别人;在别人最需要帮助时,及时伸出援手,贡献一份你的心力。
- ◎ 高帽子不能给人乱戴,大多数人因为把别人的帽子戴得太高了,结果弄巧成拙,反而被这顶高帽子砸中伤了自己。
- ◎ 与人沟通,不要只会喋喋不休,而要学会倾听;时时带着耳朵的人,远比只长嘴巴的人更讨人喜欢。
- 1. 记住他人的名字 / 124
- 2. 适当的时候要装“傻” / 126
- 3. 在别人需要帮助时伸出援手 / 129
- 4. 满足别人真正的“需要” / 131
- 5. 多倾听少倾吐 / 133
- 6. 短信传情是每日必修课 / 135
- 7. 给人戴高帽要适度 / 137
- 8. 幽默让你形象一百分 / 140
- 9. 小技巧让人脉主动来找你 / 142

第七章 积极用心经营出人脉价值 / 145

- ◎ 口渴前,就该挖好井,在需要他人帮忙前,就该建立好关系,随时保持联络并更新人脉资源,以便不时之需。
- ◎ 建立好人脉资源后,如果没有适时更新、利用,人脉资源就只是“资源”,永远无法转变成“钱脉”、“命脉”,更不能为你所用。
- ◎ 不是有了人脉就万事 OK 了,如果不用心经营,再好的关系还是会疏远。
- ◎ 从每个人身上发掘出他的价值,让他成为你的“资本”。把握生命中有“价值”的人,把他们的身影描绘在自己的“人脉地图”上!
- 1. 绘制你的人脉地图 / 146
- 2. 随时更新你的人脉记录 / 148
- 3. 买菜大叔也在人脉名单里 / 151
- 4. 巧妙换取人脉 / 154

黄金人脉

5. 随时随处网罗你的人脉 / 156
6. 没有机会,就自己创造机会 / 159
7. 危险人脉要放在“保险箱” / 161

第八章 辛苦累积的人脉要活用 / 164

- ◎ 一个人很难独力撑起一片天,但一群人却可以化腐朽为神奇——不要一味执迷自己的能力,与他人联手合作才能创造不朽传奇。
 - ◎ 缺少助力找人脉,缺少资金找钱脉,真正实现从“人脉”到“钱脉”的转变,为自己发掘一座人脉金矿。
 - ◎ 当你累了,迷失了、失落了,失去了前进的动力时,你需要一位“贵人”从背后用力推你一把,给你重新前进的动力,让你在前进的道路上不委屈、不孤单。
 - ◎ 做好人脉走好路,拓展人脉、提升人脉竞争力,是一辈子必做的功课!
1. 巧借“贵”抬高自己的身价 / 165
 2. 把自己的难题交给人脉 / 168
 3. 将问题散布给受过你恩惠的人 / 170
 4. 迷途找贵人指引人生的方向 / 173
 5. 缺少资金找财富贵人 / 175
 6. 需要援手找侠义贵人 / 177
 7. 斗志不高找贵人推你一把 / 180
 8. 做好人脉走好路 / 183

引子：用一分钱买下一栋大别墅

人物：迪伦

职业：某公司推销员

称号：“三无”青年，（无房子、无车子、无存款）

现状：认识的人加起来不超过 50 个，经常联系的只有 10 个人（爸爸、妈妈，一个哥儿们和 7 个同事）。

迪伦，是个一无所有，且再平凡不过的失业年轻人，但是他却通过“黄金人脉”的经营技巧，获得门路，获得资金，获得技术，获得指点……慢慢地拥有他自己的公司和幸福的家庭，并逐渐成为一个事业有成的成功人士。

某天，迪伦百无聊赖，在网络上闲逛，突然间，他看到了一则故事：

C公司在纽约市赫赫有名。为了从几名优秀的业务员中提升一名业务经理，总裁布朗在全公司员工面前，给这几位优秀业务员出了一个难题：发给他们每人一分钱，要他们用一分钱去换一栋别墅，三天后哪个业务员能做到，就是业务经理。

这简直就是天方夜谭，一分钱哪能买到一栋别墅呢？很多员工都认为布朗疯了，绝对没有人可以做到。但出乎众人意料的是，有个叫汤姆的业务员做到了，他让所有的人都跌破了眼镜。

“好的，汤姆，你真了不起！能不能告诉我，你是如何做到的？”事后布朗问汤姆。

汤姆笑笑说：“我只是找了5个人。”

“汤姆，你就更具体一点地说说经过！”布朗显然一点都不觉得惊讶。

“我起初也认为一分钱要买一栋别墅根本是不可能的事，但买个水果总该可以吧！接着，我就拿着那一分钱走到一个水果摊前。那位老板看起来很和善。于是，我就对他说我是C公司的员工，公司正在进行一项慈善活动，要替一些孤儿募捐一栋房子。所以，我现在想用手中的唯一的一分钱跟他买一个榴莲，然后再以这个榴莲去换一个小家电，之后再用这个小家电去换家具、车子以及别墅。老板听了以后很感兴趣，并一再表明他也是有爱心的人，对我们的活动非常支持。他收了我的一分钱后，给了我一个最大的榴莲，还给我一封推荐信，原来他的亲戚就是一家电器公司的老总，他也非常有爱心，因此我就直接用这颗榴莲换到一台新的电视。”

听到这里，布朗赞赏地点了点头。

“当我拿着推荐信很成功地换到了一台四十二寸的液晶电视后。很热心的家电老总又介绍给我他生意上的一位伙伴，是一家大商场的

老板，老总说我可以用手中的电视去换他的一套家具。我随后又去了商场，商场老板介绍我去找一位汽车代理公司的总经理，汽车公司总经理又介绍了一名房地产的开发商，于是，我就用电视换了一套家具，用家具换了一辆高级商务车，用商务车换到了一幢别墅。”

“真了不起。”布朗夸赞道，“难道这过程中你都没遭遇到困难吗？”

“有啊！起初那位水果摊的老板并不相信我，我只好拿出我的证件给他看。但接着后面都是通过别人介绍的，就显得容易多了。只是，最后那位房地产开发商有点不情愿和我做交换，毕竟那是一幢别墅啊！”

“那你又是如何让他同意的呢？”布朗好奇地问。

汤姆不好意思地笑了笑说：“我对他说如果募捐成功，媒体肯定会争相报道，这对他来说无疑是一次免费的广告，他绝对可以名利双收。现在我和那些人都成了好朋友，我想这对我们公司的发展也是非常有利的。”

布朗点点头，随即宣布汤姆为公司新任业务经理。

看完故事，迪伦沉思良久：汤姆用一分钱换了一个榴莲，然后再用榴莲换了一台电视，之后是一套家具、一辆汽车、一栋别墅，还结识了那么多事业有成的人，真是天上掉下来的礼物，认识了那些老板级人物，对他日后担任经理肯定会有更多帮助。

为什么我就没有汤姆那样的好运气呢？

到底是汤姆运气好，还是人脉在于寻找和细心经营呢？

如果认识了那些老总和老板，借钱、找工作或创业是不是都会变得轻松简单呢？

有了钱和事业，我迪伦还会是“三无”人吗？

这么说来，我是不是也应该去结交一些“权贵”呢？

为什么以前我都没有意识到“人”的力量呢？总是生活在自己的圈

黄金人脉

子里,很少主动联系亲戚朋友,更别说主动开拓自己的交际圈了。

在胡思乱想一通后,迪伦决定为自己开立一本《人脉存折》,先用人脉试试扭转自己的“三无”命运。

于是,迪伦开始加倍关注自己身边的“人脉事件”,忠实地在他的《人脉存折》上记下自己的所见、所感和所得。

第一章 人脉的力量无限大

◎ 一个人能否成功,关键不在于他知道些什么,而在于他认识些什么人。

◎ 亲戚关系、朋友关系、同学关系、师生关系、同袍关系、同事关系、同乡关系等各种关系,相互交织成一张人际关系网,维系你和他人的感情和利益,也维系你在这个社会的地位和作用。这些关系中蕴藏着一座座的金矿,只要你善于挖掘,善于巧妙运用,就能创造出无限的力量。

◎ 切记,一个人就算发挥了 100% 的力量,也比不上一百个人各花 1% 的力量。

1. 关系致富：重力人脉圈

人脉秘密一：

真不敢相信，财富就藏在人与人的关系中。人脉网络中，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿——人脉里的大财富！

看了《一分钱买一幢大别墅》的故事后，迪伦在他的《人脉存折》里写了第一句话，也是他下定决心经营人脉后遇到的第一则“人脉事件”，当时他觉得自己很倒霉，因这个事件，让他丢了工作。虽然事情过去了，但当时带给迪伦的震撼到现在依旧没有改变。迪伦总会唠唠叨叨和人说起这段往事。

事情是这样的，当时迪伦的公司和公司的竞争对手，铆足了劲都想争取某市C公司一笔150万元的大订单。

迪伦的公司认为已经胜券在握，因为他们在该市设立门市已经两年了，消费者很满意他们的产品，在市场上有一定的口碑，再加上C公司老总已经亲自打电话来询问过关于产品的相关情况，这笔生意应该是八九不离十了。至于另一家竞争公司，不过是一家刚起步的小公司，根基浅，市场还没完全打开，相较于他的公司，胜算并不大。于是老板很放心地把订单后续的相关事宜交给迪伦处理。

但是，结果却大出人意料，C公司居然和那家小公司签了约，煮熟的鸭子（最起码也是半熟的鸭子）就这样飞了，老板责怪迪伦办事不精，一气之下便把迪伦辞掉了。

原本是公司十拿九稳的生意，竟然败给一家名不见经传的小公司！更令人气愤的是，听说竞争对手，负责洽谈的是一位毫不起眼的小女生。

那家小公司究竟是凭什么挤掉我们的？她到底有什么样的能耐？迪伦怎么想都不明白。迪伦心情郁闷加上疑惑重重，只好借酒浇愁。