

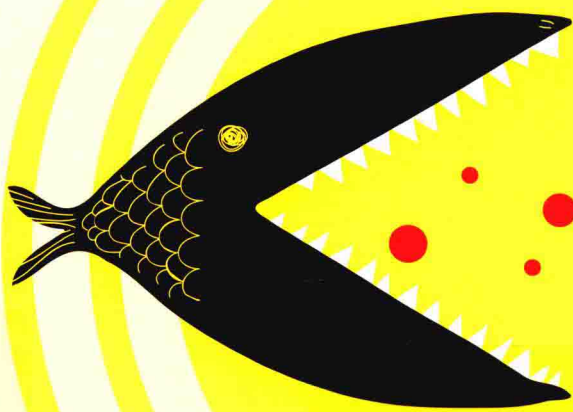
SOCIAL STATUS

聪明人都在用的实用人脉管理术

让高端人脉成为
你的有效资源

姜得祺——著

身价



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

身价

让高端人脉成为
你的有效资源

姜得祺 —— 著



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

图书在版编目(CIP)数据

身价：让高端人脉成为你的有效资源 / 姜得祺著.
— 南京：江苏凤凰文艺出版社，2018.8
ISBN 978-7-5594-1615-5

I. ①身… II. ①姜… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第033061号

书 名 身价：让高端人脉成为你的有效资源

著 者 姜得祺
责任编辑 黄孝阳 王 青
文字编辑 朱 静
出版发行 江苏凤凰文艺出版社
出版社地址 南京市中央路165号，邮编：210009
出版社网址 <http://www.jswenyi.com>
印 刷 北京嘉业印刷厂
开 本 700×980毫米 1/16
印 张 15.25
字 数 201千字
版 次 2018年8月第1版 2018年8月第1次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5594-1615-5
定 价 42.00元

(江苏凤凰文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

序言

不是我们没有高端人脉， 而是我们不懂得与高端人脉相处

现在，人们之间的沟通渠道越来越多，但也普遍感到关系变得越来越陌生。其实，沟通渠道多了，反而容易导致大家不再珍惜彼此，忽视与他人的联系，最终熟悉的人变成了陌路人。当我们想要寻求帮忙的时候再联系，突然发现对方已经变得如此陌生。

尤其，我经常听到有人抱怨，为什么有的人身边有那么多的高端人脉，而自己身边却一个也没有。其实，问题并不是我们没有，而是我们不懂得怎样与高端人脉相处并维持长久的关系，因此，在不经意间失去了很多高端人脉。

现代社会，我们获得高端人脉的渠道其实很多，比如微信、微博、博客、脉脉，还有各种聚会和活动等等。但是，仅仅认识人是不够的，如果我们不懂得与人脉相处的方法，那么我们所增加的人脉可能只是我们人生道路上的过客。如果没有更深入的交往，他们也就不会关心我们，更谈不上在我们有困难的时候来帮助我们。

那么，具体来讲，我们应该怎样与我们的中高端人脉相处，让他们成为我们的有效资源，在我们需要帮助的时候让他们伸出援助之手呢？

首先，我们需要认清一个误区，那就是中高端人脉神通广大不

需要任何人的帮助。这是错误的，因为无论多么厉害的人都有自己办不到的事情，所以如果我们想与高端人脉处理好关系，首先就要学会观察，懂得发挥自己的价值为高端人脉解决他所办不到的事情。当我们对高端人脉的贡献越大价值也就越大，我们就能够赢得高端人脉的信赖。我们要懂得换位思考，也要懂得培养自己的高端人脉思维方式，当我们与高端人脉的思想同频时，就会与他们达成心有灵犀一点通的效果，很多事情就可以不言自明。

其次，我们需要贡献和分享自己的价值。其实很多人之所以不能与高端人脉相处融洽，就是因为缺少这两点。我们总是希望从高端人脉那里获得更多有价值的东西，却很少考虑自己能够为高端人脉贡献和分享些什么。贡献就是自己价值的最好体现，如果太过自私就难以突显出自己的价值。分享价值不仅是将自己本身的价值贡献给高端人脉，更重要的是将身边有价值的资源分享出去。这样不仅能够赢得更多高端人脉，同时也是在盘活自己身边的有用资源。资源就像人民币，只有在互动（流通）的过程中才能够体现价值。

另外，我们在与高端人脉相处的过程中，最好是能时刻保持正能量，虽然这样说也许很笼统，却很关键。试想如果有一人每天向你诉苦，可能前一两次你还可以接受，但是时间久了你不仅没有了同情心，反而心生讨厌。因为他的苦水往往会影响自己一整天的心情。同样道理，如果我们在高端人脉面前整天怨天尤人，对方也不会喜欢我们。因此，我们要时常保持正能量，用星云大师的话说，当我们与别人交流的时候，说出来的每句话要尽量给别人欢喜、希望、力量、方便。如果做不到这点，何谈与高端人脉的相处之道呢？

除此之外，我们在与高端人脉相处的过程中还要注重培养自己拥有高远的格局。什么是格局？格局就是指一个人的眼光、胸襟、胆识等心理要素的内在布局。如果我们与高端人脉相处的时候格局太小，总是盯着自家的一亩三分地，总是考虑眼前利益，那么必然会与高端人脉产生这样那样的矛盾。所以我们要懂得放长线钓大鱼，懂得培养自己的高端人脉。如果我们过于急功近利，就会难以与高端人脉相处。另外，面对高端人脉无意的伤害，不应该斤斤计较，而应面向未来，以宽广的心胸包容对方，以长远的眼光与高端人脉建立关系。如果只盯着他人的缺点，会让彼此之间的隔阂越来越大，不利于建立密切的人际关系。

与高端人脉相处最高的境界就是能够长期保持密切联系，持续地贡献彼此的力量。这不仅需要我们懂得如何与高端人脉进行互动，还要懂得如何进行资源整合，更要懂得对我们的人脉进行维护。我们要主动创造让彼此都需要对方的机会，并让彼此的需求都能得到满足，最重要的是，让高端人脉时刻能够感受到我们的存在，感受到我们对他的在乎……

以上就是本书的核心内容所在，当然，书中还收录了更多的方法和实用案例。希望读者在耐心翻阅本书后，秒懂与高端人脉相处的方法和技巧，从而与他人建立良好的关系，快速地走上升职加薪的幸福成功之途。

姜得祺

目 录

第一章

分析诉求，让高端人脉也需要你的帮助

1. 善于观察，懂得分析诉求 002
2. 抓住对方的心理就能抓住人脉 005
3. 拥有高端人脉的思维方式 009
4. 换位思考，有针对性地帮助 014
5. 产生共鸣才可建立强关系 018
6. 明确自己的高端人脉目标 022

第二章

提升个人品牌价值，成为对高端人脉有用的人

1. 品德是立身之本 028
2. 讲好个人品牌故事 031
3. 成为某一领域的专家 035
4. 拥有独特的人脉网 039
5. 诚信做人，直面最真实的自己 042
6. 价值观的吸引法则 045

第三章

懂得奉献，成为高端人脉不可或缺的人

1. 热情付出一分，必有十分回报 050
2. 分享自己的人脉情报网 051
3. 做一个慷慨大方的人 055
4. 人们更愿意帮助曾经帮助过自己的人 058
5. 帮助对方实现心灵的渴望 062
6. 真正的成功是带动身边人一起成功 065

第四章

乐于分享，将价值传递给更多高端人脉

1. 让资源真正活起来 070
2. 互利共赢是一切合作的基础 073
3. 懂得感恩，让你充满人情味 077
4. 使价值传递最大化 080
5. 分享也需要有原则和底线 084
6. 要分享不要“贪污犯” 087

第五章

风趣幽默，做个能给高端人脉带来快乐的人

1. 微笑是你的第一张名片 094
2. 高端人脉其实很在乎你的态度 098
3. 你的快乐不要建立在别人的痛苦之上 102
4. 让幽默成为化解尴尬的“润滑剂” 105
5. 你的段子是否能够解决你的问题 109
6. 做一个低调而有内涵的人 112

第六章

保持正能量，让你拥有更多高端人脉

1. 有一套专业的介绍自己的方式 118
2. 自信，让别人觉得你更踏实靠谱 122
3. 用阳光照亮别人内心的阴暗 125
4. 说话就是要给人欢喜、希望、力量、方便 129
5. 抬高别人，让对方感受到价值感 133
6. 拥有能够给大家带来正能量的资源 136

第七章

高远的格局，只有同频才能同路

1. 建立高远的人生格局 142
2. 只有放长线才可以钓大鱼 146
3. 高尚与涵养是人生的左膀右臂 149
4. 不攀缘，而是以宽广的心胸去结缘 153
5. 遇到任何大事都能够沉着应对 155
6. 懂得低头，给别人足够的面子 159

第八章

人脉互动，让高端人脉真正活起来

1. 交换名片并不算真正的认识 164
2. 创造让彼此都需要对方的机会 167
3. 好建议只有采纳才是最好的回报 171
4. 真情互动，人脉才能更长久 175
5. 介绍你的人脉参与有价值的活动 178
6. 巧妙借势成就彼此 182

第九章

整合人脉，让你的人脉真实有效

1. 筛选优化有效人脉资源 188
2. 不是大家都喜欢你才有好人脉 191
3. 对人脉资源进行归类 195
4. 建立人脉资源管理机制 199
5. 做身边人资源整合的“红娘” 203
6. 我们整合的是未来高端人脉 206

第十章

维护高端人脉，让其成为可持续的力量

1. 维护人脉不是索取而是给予 212
2. 懂得收缩人脉圈子 215
3. 核心人脉与次要人脉的维护 219
4. 拒绝生活中的无用社交 222
5. 人脉维护需要细节之中见真情 226
6. 电话中解决不了的问题最好当面解决 230

分析诉求 让高端人脉也需要你的帮助

第一章

- 善于观察，懂得分析诉求
- 抓住对方的心理就能抓住人脉
- 拥有高端人脉的思维方式
- 换位思考，有针对性地帮助
- 产生共鸣才可建立强关系
- 明确自己的高端人脉目标

1. 善于观察，懂得分析诉求

要想让高端人脉成为我们有效的资源，那么，我们必须首先成为高端人脉值得信赖的、有价值的资源。这个世界上没有免费的午餐，只有我们自己变得有用、有价值，高端人脉才愿意为我们贡献他们的资源。如果我们自身毫无价值，高端人脉未必愿意伸出援助之手来帮助我们。毕竟每个人都很忙，不愿意将时间和精力花费在没有成果的事情上。所以，当我们抱怨自己人脉少，抱怨别人不帮助我们时，是不是要首先思考：我们为别人做过什么？我们是否有值得别人帮助的价值？因此，要想成为高端人脉眼中有用、有价值的人，必须观察高端人脉，了解他们的爱好，才能够互相认识。

当然，在观察高端人脉的需求之前，首先要消除几点常见的错误认识和做法：

● 高端人脉不需要我们的帮助

这个观点是错误的。尺有所短，寸有所长，生活在这个世界上的任何人都由于某种被需求的关系而紧密联系在一起，高端人脉也有自己办不到、需要我们去办的事情。

● 将高端人脉的“不需要”信以为真

当高端人脉不了解我们时，我们主动提出帮助，高端人脉还是有戒备心理的，一般会拒绝，但是我们不能将他的拒绝信以为真，而是应该仔细观

察，巧妙地帮助，让对方看到我们的诚心和价值。

● 观察不够仔细，帮助阴错阳差

观察就要观察本质，不能被表面的现象所迷惑。很多时候我们好心办坏事就是由于观察不够仔细所导致，拍马屁的时候拍在了马蹄子上，对方不仅没有高兴，反而更生气了。因此，只有观察仔细，观察到本质需求，才能有针对性地帮助，才能好心办好事。

有的人兴趣爱好特别明显，稍微注意一下就可以发现，但是有很多人兴趣爱好并不明显，只要观察了解足够深入也是能够发现他们的需求的。

威利创业成立了自己的公司，如果要保持盈利需要与市场上的大公司进行合作，而大公司根本不会理会创业公司。于是，威利通过各种关系认识了行业内的龙头老大王总。王总性格比较耿直，威利想通过各种关系与王总搞好关系，可是王总油盐不进，对威利的主动示好表现得爱理不理。

这天，威利来到王总的办公室，以顺便路过的名义找王总聊聊天。王总正好与几个下属讨论一个项目，当意见有分歧的时候，王总突然发飙了，拍着桌子大骂。正巧办公室的门开了，从门缝挤进来一个五六岁的小女孩，看到王总发火，顿时吓得哭了起来。王总听到哭声，赶紧跑过来，抱起小女孩，一改刚才的粗暴，而是温柔地说：“宝宝不哭，不哭！”原来这个小女孩是王总的女儿，王总此刻，既贴着笑脸哄孩子，又给女儿拿糖果，直到小女孩不哭了，他才放心。

威利看到这一场景，心里一亮，虽然王总难以突破，但小女儿是他的心头肉，从这里突破应该没有问题。

威利通过各种途径打听，王总与爱人离婚，他自己带着小女儿

在单位附近的幼儿园上学，女儿每次放学都来单位找王总，然后王总再带她回家，而且这里距离王总的家还有很长的一段距离。

于是，威利在王总办公室附近的地方高价租了一套公寓，布置得温馨又漂亮，让王总就住在这里方便照顾女儿。王总自然不会同意，因此，拒绝搬进威利替自己租的房子。

威利说：“搬家不搬家，恐怕不是你说了算的！”

王总抬高嗓门问：“难道你强迫我搬进去不成吗？”

威利说：“我当然不会逼着你，不过，您的千金已经替您做主了。她很喜欢这房子，她还说您心情不好，很容易发脾气，这会伤身体。而且您家距离学校比较远，这样来回跑影响您和您孩子的身体和休息。如果您就住在附近，彼此都方便了。而且您女儿还说您回到空荡荡的家里，心里就会很难受、很孤单、很可怜，她心里也很难受……那您为何不为您的女儿换一个环境呢？”

王总没有想到女儿如此理解和体谅自己，顿时眼眶都湿润了。最终，王总和女儿搬进了威利租的房子。

从那之后，威利的创业公司得到了王总的关照，王总的公司与之建立了稳定的合作关系，双方均取得了快速的发展。

与熟悉的高端人脉攀关系，没有必要拐弯抹角，可以直奔主题；但是当我们面对不太熟悉的高端人脉的时候，就要注意方式方法，不可太直接，否则完全有可能吓到别人。要想与这种高端人脉建立关系网，就要学会委婉自然、循序渐进、顺理成章，让他感觉到你的每一句话都是不经意间提起的，每一次帮忙都是不费吹灰之力的举手之劳，虽然如此，你的每次伸手却都能够恰到好处地帮助他解决燃眉之急。虽然他口头上可能拒绝，但内心怎么会真心拒绝呢？

我们无时无刻不在为拥有高端人脉而奋斗，因为每多认识一个高端人

脉，我们通往成功的捷径就很有可能因此被打开，我们可能节省十年、二十年的奋斗时间，我们可以在更短的时间内拥有更多的资源，离成功也就更近一步。正是因为高端人脉有如此重要的意义，所以它成为人们竞相争取的资源对象。有些高端人脉对此很排斥，因为有时候在帮助过别人后，他们不仅没有得到一声“谢谢”，甚至有被倒打一耙的受伤遭遇，导致他们不想再去帮助别人。但是，我们并非没有机会，只要仔细观察，润物细无声，让高端人脉信任我们，他们还是有可能来帮助我们的。无论最终效果如何，我们都应该抱着感恩的心来对待我们的高端人脉，也许在这件事情上没有成功，但是并不意味着在其他事情上不可能成功。只要我们有信心，一切都会有美好的结局。

2. 抓住对方的心理就能抓住人脉

狐狸在树林里找吃的。它来到一棵大树下，看见乌鸦正站在树枝上，嘴里叼着一片肉。狐狸馋得直流口水。

它眼珠一转，对乌鸦说：“亲爱的乌鸦，您好吗？”乌鸦没有回答。

狐狸陪着笑脸说：“亲爱的乌鸦，您的孩子好吗？”乌鸦看了狐狸一眼，还是没有回答。

狐狸又摇摇尾巴说：“亲爱的乌鸦，您的羽毛真漂亮，麻雀比起您来，可就差多了。您的嗓子真好，谁都爱听您唱歌，您就唱几句吧！”

乌鸦听了狐狸的话，非常得意，就唱了起来。“哇……”它刚一开口，肉就掉了下来。

狐狸叼起肉，一溜烟跑掉了。

虽然这是一则小小的寓言故事，但是也从侧面说明了一个问题：要想吃到“肉”必须揣摩透乌鸦的心理。同样的道理，我们要想成为高端人脉眼中有价值的人，必须理解对方的心思，只有这样才能真正认清其需求。

可是，我们并不是高端人脉肚中之蛔虫，不可能完全摸清他们的心思，那么，我们可以通过观察一个人的言谈举止、表情变化、衣着等来了解其内心世界，这也是最直接、最便捷的方式。

历史上著名的贪官和珅之所以能够在乾隆皇帝身边混得如鱼得水，就缘于他会察言观色，懂得如何去揣摩乾隆的心思。正是由于和珅抓住了乾隆的心理，而且总能够巧妙地找到恰如其分的应对策略，使得乾隆龙颜大悦，自然处处护着和珅了。

和珅是一个感情非常细腻的人，为了抓住乾隆的心思，他不仅收集了乾隆喜欢的所有诗词句，而且背得滚瓜烂熟，做到如此地步实属不易。

后来，乾隆皇帝的母后去世，和珅对此的表现极为出色。他不像其他的皇亲国戚、官宦臣下那样一味地劝皇上节哀，或说一些无关痛痒的话，和珅只是默默地陪着乾隆跪泣落泪，不思寝食，几天下来人就搞得面无血色、形容枯槁。能与皇帝如此同感共情的人，朝中只有和珅一人！因此，和珅也深受乾隆皇帝宠信。

此外，史书载，一次乾隆出游，途中忽命停轿却不言为何，别人都很着急。和珅闻知后，立即找到一个瓦盆递进轿中，结果甚合上意，溺毕继续起驾。一路上，人们都佩服和珅脑子灵，取悦龙心有术。另据史书载：“高宗（指乾隆）若有咳唾，和珅以溺器进之。”乾隆是一个非常诙谐的人，喜欢与臣下开玩笑，据此，和珅经常给

乾隆讲一些市井的俚语笑话，令皇帝龙心大悦，这不是一般军机大臣所能做到的。

凡此种种，都是和珅的过人之处。他对乾隆皇帝的脾气、爱好、生活习惯、思考方法了如指掌，可以充分做到想乾隆之所想，为乾隆之所为，这与一般的曲意逢迎、阿谀献媚有所不同，和珅的许多逢迎行为都具有深厚的同感基础，都是将心比心的结果，相当有水平。

和珅如此擅长揣摩乾隆的心理，甚至仿佛乾隆的脑子也长在他的头上一般，乾隆想什么他都清楚，这样的人得不到乾隆的喜欢才怪。

除了需要察言观色，我们也应该随机应变。

一个举人经过三科，又参加候选，得了个山东某县县令的职位。第一次去拜见上司，想不出该说什么话。沉默了一会儿，忽然问道：“大人尊姓？”这位上司很吃惊，勉强说了姓某。县令低头想了很久，说：“大人的姓，百家姓中没有。”上司更加惊异，说：“我是旗人，贵县知道吗？”县令又站起来，问：“大人在哪一旗？”上司说：“正红旗。”县令说：“正黄旗最好，大人怎么不在正黄旗呢？”上司勃然大怒，问：“贵县是哪一省的人？”县令说：“广西。”上司说：“广东最好，你为什么不在广东？”县令吃了一惊，这才发现上司满脸怒气，赶快走了出去。第二天，上司遣他回去，任学校教职。

这名县令好不容易得来的职位，却因为不懂得察言观色，最终失去了，后悔莫及。