

T H O U S A N D S O F P E R S O N S

如何认识

上万人

拓展人脉的**55**个步骤

黄纯灿◎著

一本让你迅速扩展人脉关系的**指导手册**

车 到 山 前 必 有 路

但是如何到达山前，本书揭示了其中的奥秘

HOW TO KNOW THOUSANDS OF PERSONS



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



HOW TO KNOW THOUSANDS OF PERSONS

如何认识上万人 拓展人脉的55个步骤

人脉关系决定了个人成败
本书将改变你的人脉关系

本书为读者讲解了如何获得极佳的人脉关系。“准备篇”为您提供一种建立新型人脉网络的思路，以高瞻远瞩的战略眼光拓展自己的人脉，为自己的事业发展奠定优厚的人脉基础；“技巧篇”为您介绍一系列人际交往中的实用技巧，帮助您正确地处理各种人际关系，自如地出入各种社交场合；“实战篇”为您展示将思路和技巧运用到实际人脉拓展中的经验和方法，揭示本书的主旨所在：从广阔的人脉中获取最大的利益。作者通过自己的亲身经历和精彩案例内容以及要点评述来帮助读者理解每一个步骤的精要所在。

ISBN 7-111-20077-2



9 787111 200772 >

图书上架建议 个人提升

ISBN 7-111-20077-2

定价：20.00元

地址：北京市百万庄大街22号

联系电话：(010) 68326294

邮政编码：100037

网址：<http://www.cmpbook.com>

E-mail：online@cmpbook.com

黄纯灿◎著

如何认识

HOW TO KNOW
THOUSANDS OF PERSONS



拓展人脉的

55

个步骤

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书为读者讲解了如何获得极佳的人脉关系。“准备篇”为您提供一种建立新型人脉网络的思路，以高瞻远瞩的战略眼光拓展自己的人脉，为自己的事业发展奠定优厚的人脉基础；“技巧篇”为您介绍一系列人际交往中的实用技巧，帮助您正确地处理各种人际关系，自如地出入各种社交场合；“实战篇”为您展示将思路和技巧运用到实际人脉拓展中的经验和方法，揭示本书的主旨所在：从广阔的人脉中获取最大的利益。作者通过自己的亲身经历和精彩案例内容以及要点评述来帮助读者理解每一个步骤的精要所在。

图书在版编目 (CIP) 数据

如何认识上万人：拓展人脉的 55 个步骤/黄纯灿著.

—北京：机械工业出版社，2006.11

ISBN 7-111-20077-2

I. 如... II. 黄... 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 (2006) 第 122641 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：徐 井 责任印制：洪汉军

北京汇林印务有限公司印刷

2007 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

169mm×239mm · 6.375 印张·1 插页·144 千字

0001—5000 册

定价：20.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话：(010) 68326294

编辑热线：(010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

前言

认识上万个人，助你成功

本书书名是“如何认识上万人：拓展人脉的 55 个步骤”。也许乍一看到这个书名，您的第一反应会是，“一万个，可能吗？”的确，认识一万个人不是件容易的事情，但并非是不可能的事。在本书中，您将会看到如果抱着明确的目标，掌握合适的方式方法，建立一个上万人的的人际关系网络是完全可以实现的，而且您也会看到这样的成功例子在生活中并不鲜见。

也许您接着还有疑问，建立和维护这样庞大的人脉网络无疑需要耗费大量的资源，包括时间、精力、金钱等等，有必要吗？

理性人衡量成本和收益，如果收益大于成本，那么事情就是值得投入的。同样，如果您意识到现代社会中人脉关系的重要性，如果您不甘于平淡而想在事业上追求更大的成功，那么理性的您做何选择就是显而易见的了。

请记住：拥有广阔的人脉，对于事业成功既是必须的，而且也是最有效的。这也是本书中所有成功人士的共同经验。

人脉 = 90% 的人际关系 + 10% 的人情关系

社会性是人的重要属性之一，是在人与人的交往过程中体现出来的。日常生活中，人们总是处在各种关系之中，例如：同事关系、同学关系、朋友关系、邻里关系、上下级关系、师生关系、恋人关系、夫妻

关系、亲人关系、主顾关系，等等。

有人可能曾经头痛于这些看起来错综复杂的各种关系，但有些人，他们处理起各种关系来得心应手、游刃有余，充分享受着从这些关系中带来的种种“好处”。他们就是人脉掌控的“高手”。

在与这些人的交流中，我注意到，他们在处理人际关系上的成功之道在于能够分清楚与哪些人之间是人情关系，而与哪些人之间是人际关系。

所谓人情关系，是将基础定位在感情交流上的关系。人们通过人情关系，获得支持、关心、爱护、理解、同情等种种体验，感受到精神的满足和愉悦，从而得到彻底的精神放松。开心的事情有人分享，烦恼的时候有人安慰，遇到困难有人帮助，是拥有正常的人情关系的表现。

正因为人情关系直接影响到人们的情感需求，所以人们在选择人情关系的建立对象时，往往精挑细选，慎之又慎，非有志同道合，情趣相投之人不与交。《诗经》上说，“嘤其鸣矣，求其友声”，说的就是人们有这种需要，而且这种需要并非是随意的。

应该说这种态度在寻找人情关系时是正确的，但往往会被错误地运用到人际关系的建立和交往过程中。

人际关系的建立，基础定位在互惠互利上。交往的目的是双方都能从中获利，这一点决定了人际关系的建立与人情关系截然不同。利益是人际关系交往的驱动力，所以人际交往不应该受到交往对象的情感、兴趣的限制，只要双方愿意通过彼此的交往得到相互所需的利益，同时双方有足够的信用来保证交往的成功，那么这样的人际关系就应该建立起来。

当然，人际关系并不代表交往双方就丝毫没有情感交流，这对于人——这种感情丰富的动物来说也是根本不可能的。即使是基于利益的人际关系交往，也会因为双方之间的相互信任和逐渐熟悉产生某些情

感交流。现实中，人际关系与人情关系在很多情况下，往往很难完全分清。有的时候随着交往增多，了解加深，虽然本来是以人际关系为目的的交往也会渗入情感的成分，而具有人情关系的意味；更多时候，人情关系由于其亲和性，很容易在建立人际关系的时候发挥迅速沟通、牵线搭桥的作用，它是拓展人际关系的重要途径。

本书中所讲的人脉从广义上讲是人情关系与人际关系的结合体，但更侧重于人际关系。不过那些对人际关系拓展影响重大的人情关系也是重点的考察对象。

百分之九十的人脉网络是人际关系，它们构成了人脉的主体，也是我们人脉拓展的主要方向。好比一张铺开的蜘蛛网，只有网越大，捕捉到的猎物才越多；而拥有越广泛的人脉网络，从别人那里获得的收益就越大。所以人脉既是事业成功的基础，也是事业成功的标志。

一万个，可能吗

听说过“250 定律”吗？美国著名销售大师吉拉德通过长期的商业实践，总结出著名的“250 定律”，即每一位顾客身后，大约有 250 名亲朋好友。如果你赢得了一个顾客的好感，就意味着赢得了 250 个人的好感；你赢得了一位顾客，就意味着赢得了 250 名顾客。多么惊人的乘数效应！一个朋友将派生出 250 个朋友，那么 250 个呢？所以，建立上万人的人脉网络当然是完全可行的事情。重要的是坐言起行，展开行动。别忘了，任何一万个，都是从第一个开始的。只要愿意去做，有一天你会惊喜地发现，“天下谁人不识君”的感觉原来如此之好。

我大学毕业后有幸加盟著名的 P 公司，成为其庞大营销业务中的一员。与形形色色的人打交道，推销产品是我日常工作的主要部分。虽然对这一行满怀信心，但在刚进入公司的前三个月试用期内，面对匆匆而

逝的时间，我却始终找不到理想的工作方法，或者说，为自己不知道以后该如何调整自己以适应工作而苦恼。我尝试着各种营销技巧，可是效果不尽如人意。实习期结束后，转型的痛苦仍然时刻困扰着我，让我的头脑不得不冷静下来思考着自己的出路。

一次偶然的機會，我在电梯里遇到管理我所在部门的高级业务经理——李总。因为平时见得不多，我略显腼腆地和李总打了个招呼。幸好李总对我还有点印象，他和蔼地问我道：“小李，你好像是咱们营销部门今年新进来的惟一的研究生啊，这段时间以来感觉如何？”

我没有想到李总会这样问我，我突然间紧张起来，一直烦恼的问题涌上心头，“啊，李总，这个，说实在的，我还没摸到营销的门。”

话一出嘴，我就心里直喊自己笨，怎么能当着领导的面揭自己的短呢？

“哈哈”，李总愣了一下，接着笑道，“不错，还敢说实话。既然你说了实话，我就告诉你一条销售的金科玉律——只要有了人脉，就能搞好销售，要牢记这一点”。

我一个劲地点头称是，可心里还是有着几分怀疑。没过多久，我突然在一本书上看到了美国著名的推销员乔治·赫伯特（George Herbert）的一段文字，他认为只有推销员与顾客之间建立了很深的信任关系，才有可能完成一次成功的推销。

再回想起李总的话，我恍然大悟，人脉的重要性就在于在人际交往的双方之间建立了彼此的信任，而有了这种信任作基础，再开展营销工作，自然就能顺畅无阻了。

从此，我将扩展自己的人脉作为了自己事业通向成功的助力器。

我开始认真阅读交友礼仪、人际关系方面的书籍以提高自己的交际理论水平，避免人际交往中的常识性错误；广泛涉猎社会实事、热点问

题，扩展自己的学识范围；培养自己的多种兴趣、爱好，增加自己的交际范围；提高自己的修养，让诚信意识深入我心；并通过各种现实的机会锻炼自己的交际能力，建立、拓展和维护人际关系网络。

今天，我可以自豪地声称自己是一个拥有庞大人脉网络的交际高手。翻看我的人脉网络图，从起初的只有一页 A4 纸大小，稀稀落落不过几十人，到现在已有万余人，而且从与其中大部分人的交往中，我都获得了很丰厚的收益，除了精神上的，更多是经济上的。这其中，我的客户资源占总人数的约 90%，他们是在过去的几年里一直支撑我高业绩的核心基础，也是使我从一名普通的推销员成长为一名高级营销管理者的法宝；另外，我的诚挚好友有 50 个，其中大部分是工作以后结识的朋友，他们就像是我的人脉网络中的一个个核心节点，使得我的网络更加紧密和坚实。

关于本书

在本书的 55 个步骤中，“准备篇”为您提供一种建立新型人脉网络的思路，助您以高瞻远瞩的战略眼光拓展自己的人脉，为自己的事业发展奠定优厚的人脉基础；“技巧篇”为您介绍一系列人际交往中的实用技巧，帮助您正确地处理各种人际关系，自如地出入各种社交场合；“实战篇”为您展示将思路 and 技巧运用到实际人脉拓展中的经验和方法，揭示本书的主旨所在：从广阔的人脉中获取最大的利益。

现在，让我们一起进入这 55 个步骤，一起进入奇妙而兴奋的人脉拓展之旅。这是伴随我们事业进步的旅程，是伴随我们生活幸福的旅程，而且，是没有终点的旅程——上万个人，也只是其中的目标之一而已！

目录

前言 认识上万人，助你成功

准备篇——从人脉再认识开始

第一步 建立正确的人脉观：WIN—WIN	3
第二步 能力强，更要人缘好	6
第三步 战胜胆怯心理：实践	9
第四步 与人为善	12
第五步 帮助别人，收获自信	15
第六步 扬长避短，赢得好人缘	18
第七步 拿破仑·希尔为什么失败了	21
第八步 人脉的积累	24
第九步 人脉的可持续发展	27

技巧篇——欲善其事，先利其器

第十步 送礼的艺术	33
第十一步 精心打造你的名片	36
第十二步 名片交往的艺术	39
第十三步 寒暄与问候	42
第十四步 赞美的艺术	45

第十五步	学会说“谢谢”	48
第十六步	拒绝的艺术	51
第十七步	规劝与批评	54
第十八步	争执与论辩	58
第十九步	道歉的艺术	61
第二十步	祝贺的艺术	64
第二十一部	安慰的艺术	67

实战篇之一——人脉清算

第二十二步	画出自己的人脉网络图	73
第二十三步	判断人脉的支持力	76
第二十四步	结识新人，贵在广泛	79
第二十五步	两个实用原则	82
第二十六步	制定人脉拓展目标	85
第二十七步	制定人脉拓展规划	88

实战篇之二——“新手”上路

第二十八步	以敞开的胸襟去面对每个“结缘”的机会	93
第二十九步	用真诚打动对方	96
第三十步	打开“话匣子”	100
第三十一部	牢记对方的大名	103

实战篇之三——以我为主

第三十二步	交际“明星”	109
第三十三步	用内在吸引别人	112

第三十四步	个人兴趣，另一片交往的天空	115
第三十五步	社团，灵活拓展人际空间	118

实战篇之四——与时俱进

第三十六步	网络，人脉拓展新手段	123
第三十七步	网友：最熟悉的陌生人	125
第三十八步	电话沟通的技巧	128
第三十九步	电话拓展商务型人脉网络	132

实战篇之五——各个击破

第四十步	结识名流需要智勇双全	137
第四十一部	与大人物的交往	140
第四十二步	关注同窗，让人脉和你一起成长	143
第四十三步	和同事的交往	146
第四十四步	与上司的交往	150
第四十五步	“小人脉”不花力气花心思	153
第四十六步	让人脉国际化	156

实战篇之六——巧用人脉

第四十七步	人脉深挖掘	161
第四十八步	与别人分享人脉	164
第四十九步	为什么不主动“开口”	167
第五十步	人脉拓展之“迂回法”	170
第五十一部	拒绝无谓的应酬	173
第五十二步	鼓励别人“进谏”	176

第五十三步	帮助朋友，“软”“硬”兼施·····	179
第五十四步	人脉网=蜘蛛网·····	182

结语

第五十五步	人脉变钱经·····	187
-------	------------	-----

准备篇

从人脉再认识开始

第一步

建立正确的人脉观：WIN—WIN

今天的人在谈论人脉时，往往怀着一种微妙的心情，一方面知道它的重要性，并且自己也在利用着它；另一方面又不太好意思承认自己的人脉广泛，因为怕被人看作是个善于钻营的小人。“拉关系”这个词在我们的生活中历来是带有贬义的，但人们又会常常感叹自己无关系可“拉”，从而失去很多机会。

其实中国人是很讲人情关系的，许多古语，如“法律不外乎人情”说的是人情就是人们日常生活的准则；而“夫人情所不能止者，法不能禁”则是说人情准则有时甚至能超过法律的约束；至于“秀才人情纸半张”则强调人情准则实际的一面，人情往往是和身份地位挂钩的，等等。这些都从各个侧面反映了人情关系在人们生活中的重要性。

既然事实如此，为什么人们在谈到人脉或人情时还是要遮遮掩掩，闪烁其辞呢？自己明明很想“拉关系”，又要对之表示不屑。这其实是一个误会。

现实地说，很多情况下人与人的交往是以利益为目的的，但是出于中国人的含蓄或“面子”，往往把利益诉求放在暗处，而感情则摆在明面，所以导致交朋识友、人情往来的过程中，感情成了获利的工具，延伸开来，就出现了“走后门”、“暗箱操作”这样一些不正当关系。这种“关系”虽然会给双方带来利益，但是总体上来说增加了社会的不公平，

引起社会福利的损失，是不值得提倡的。

经过这些年市场经济的洗礼，现在人们不单不讳言利益，而且还会堂而皇之的表达自己的利益诉求。利益成了摆在明面上的东西。但凡事过犹不及，导致的又是这样的现象：人与人的交往只剩下利益关系，比如有的保险推销员，首先想到要推销的对象就是自己的亲戚朋友，不管适不适合人家，进去就卖，不买不走；有的人一旦手里掌握了一定的权力，立刻给亲朋好友铺路谋利，给自己安排退路。追求自己的利益而忽视他人的感受的行为比比皆是，使得一些人社会道德感沦丧，人们之间感情冷漠，缺乏信任。

无论是历史，还是今天，上述种种“伪劣关系”的根源都在于当事人对利益和人情的关系缺乏正确认识，误会了“拉关系”和拓展人脉的区别与联系，没有树立正确的人脉观。

正确的人脉观应该是：互利互重，实现双赢的思想。

正如前所述，人脉网络的基础是互利，是双赢；既是利益上的分享，又是感情的交流。树立这样的正确的人脉观，就会得到别人的肯定，也让自己的人脉四通八达。

于是，你会发现自己对已有人脉网络里的人的对待方式更为合理。好朋友在你这里能够得到更多的情感慰藉，在你们两个人之间，物质的利益远小于精神的相互需求，所以与他交往，你宁愿舍弃自己的部分利益也会维持这段感情，而且并不感到后悔；而工作上的客户在你这里能够得到更实惠的物质帮助，因为你了解他的诉求点在物质上，所以你会尽全力满足他，并且你也能够得到对等的物质回报；对待上司，你会用尊敬和努力来赢得他的好感和赏识；而对亲人，你付出更多的关心，也收获更多的感情反馈……

最后，你就会发现，在一个人脉拓展的良性循环下，自己逐渐变成