



人脉变财富

SOCIAL NETWORK TO WEALTH

靠人脉成为超级富翁

■ 人脉，是一个人通往财富、成功的入门票 ■

刘青◎编著

2.1-46

1



机械工业出版社
China Machine Press





人脉变财富

SOCIAL NETWORK TO WEALTH

靠人脉成为超级富翁

■ 人脉，是一个人通往财富、成功的门票 ■

刘青◎编著

 机械工业出版社
China Machine Press

俗话说：“30岁前靠能力，30岁后靠人脉。”一个人事业的成功，80%应归功于人脉。那些超级富翁们，无一不拥有丰富的“人脉资源”。

每个人都希望尽快获得成功，但人脉的积累却不是一蹴而就的事情。如何发现身边的人脉？如何区别对待不同的人脉？如何抓住人脉、盘活人脉、利用人脉铺就成功之路？本书将为您指点迷津，向您全景式地展示不同场景中的人脉处理方式，并为您贴身打造提升人脉的有效方案。

本书适合公司老板、高级白领和每一个希望获取成功的职场人士，尤其是那些想要创业的有识之士。如果您是其中的一员，千万别放过这本能助您功成名就的书！

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉变财富——靠人脉成为超级富翁/刘青 编著. - 北京: 机械工业出版社, 2008. 1

ISBN 978-7-111-23040-3

I. 人… II. 刘… 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 (2007) 第 194156 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: 文菁华 责任印制: 李妍

保定市中画美凯印刷有限公司印刷

2008 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

169mm×239mm·6.5 印张·1 插页·157 千字

0 001-5 000 册

标准书号 ISBN 978-7-111-23040-3

定价: 22.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

销售服务热线电话: (010) 68326294

购书热线电话: (010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话: (010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

前 言

很多人觉得只要自己有能力，就很容易取得成功！

而事实上，一个人的能力是需要经过实践来检验的！而且对于那些有能力的人来讲，如果没有一个足以让他们施展能力的舞台，纵然有能力，又能如何？

而人脉就能为你提供这样一个舞台，不管你是否有能力，这个舞台会为你提供足够的发展空间。

如果你还在抱怨他人的成功是因为人脉，其能力并不比你高的话，那么你就落伍了！不管出身如何，那些最终能够成为超级富翁的人，他们的人脉都是非常广泛的！你只看到了他们拥有的财富，而没有看到他们成功之前的人脉关系。那些取得成功的超级富翁都是因不断地积累人脉，才会取得今天的成功！能力，不单纯是指对某个行业的关注或技能的娴熟，还包括对人脉的把握。如果你能将人脉中的学问研究透彻，你的人脉终将变成财富！

常言道：30岁前靠能力，30岁后靠人脉。人是群居动物，一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是由于自己的能力。人脉是事业发展的支持系统，而人脉的积累是一个长期的过程。学会建立和维护自己的人脉，是一门重要的学问。

关于人脉，曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功公式中，最重要的一项因素是与人相处。”在美国，曾有人对两千多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答解

雇的理由是什么”。结果有 2/3 的答案都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

很多成功的大企业家都已经深刻地意识到人脉资源对自己事业的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的 A·H·史密斯就曾说过：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，只要学会处理人际关系，你就在成功路上走了 85% 的路程、在个人幸福的路上走了 99% 的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比得到天底下其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

因此，要想成就事业、想处理好各种问题，就一定要营造一个适合成功的人际关系氛围，这里说的人际关系包括家庭关系和工作关系。

在中国，有一句老话叫“家和万事兴”。这句话用于职场也是同样合适的。你与配偶的关系决定了你与子女的关系，而你的家庭关系会决定你与他人相处的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们事业成败的关键。一个没有良好的人际关系的人，即使他再有知识、再有技能，也不会有施展的空间。

拥有人脉不是一蹴而就的事情，这是一个漫长的过程。我们不会一下子就拥有人脉，人与人要在长期的相处中互相磨合，有时甚至会发生冲撞与误会，最后才会相互了解与认同，成为彼此的人脉。

寻找贵人其实是很难的，而且能影响你一生的贵人一般是不存在的。在生活中，每个人都可能在生命当中的某一个阶段或某一件事情上对你有所帮助，而那个时刻，他就是你的贵人！

因此，聪明的人懂得积累人脉。不管是大企业家也好、职场高级白领也好、白手起家的人也好，都应懂得积累人脉就是为自己开辟道路，积累人脉就是为自己寻找贵人！

很多时候，我们没有办法选择自己的老板和客户，但是我们可以改变自己的做法。学会建立自己的人脉关系网，就是迈出了成功的关键一步！

《人脉变财富》一书为您指点迷津，为您指出人脉的重要性，让您发现在您身边的重要人脉，向您全景式地展示了不同场景中的人脉处理方

|| 前 言 ||

案，同时还非常贴心地告诉您社交中不该有的不良心态及调整的方式。对于社交中的各种细节及提升方案，本书都进行了详细的阐述，力求以最实用的信息，为读者奉上一顿精神大餐！

刘 青

2007 年 11 月

作者介绍

刘青，做过两年刑警、一年出版社编辑，目前为青于蓝文化传播有限公司总经理，因自身爱写作，加上本身的转行、创业经历，对职场及心灵励志等领域均有所研究。早年在《公安特刊》《职场设计》等杂志社做过专栏。近年转攻图书创作，2006年起已出版的此类图书有：《悟性》《生活中的心理学》《工作中的心理学》《这样和上司说话》《赢在心态》《给你一个有钱的脑袋》《要快乐》《做50种选择，走向100%成功》《李开复的才观》等，这些图书在市场上均有良的反应，并得到读者的喜欢。

目 录

第1章 话说“人脉”——人脉如同八脚章鱼 /1

我们经常看到那些叱咤风云的人物，任意“挥霍”着自己的人脉资源。看着他们自信的面容，或许你不明白，为什么你没有这样的人脉，为什么同样的资历，对方却比你更能“拿”得住人？对方靠的是什么？其实，这就是人脉资源所展现出来的魅力了！人脉广泛的人，往往能在人脉中游刃有余，从而取得事半功倍的办事效果！因此，我们说，人脉对于我们每个人都非常重要，不管我们是处于社会竞争中的“弄潮儿”，还是稳定的打工族，人脉都是非常宝贵的财富！

当今竞争，即人脉的竞争 /2

人脉与职场 /5

人脉的积累成就财富 /9

找到属于你的人脉 /14

第2章 抓住你的人脉——人脉好不好，财富旺不旺 /19

人们常说“财源滚滚”，从字面上理解，就是说财源是滚滚而来的，而不是单独来的。引申到人与人之间的交往，我们可以意识到人必须要有广博的人脉，才有可能收获滚滚的财富！那么，我们该如何抓住身边的人脉资源呢？那些决定我们命运的人，那些在我们周围和我们紧密相连的人，那些看上去不会有什么用处、而实际上是潜在人脉的人，都是值得我们注意和抓住的人！

抓住职场核心人脉资源 /20

利用职场紧密层人脉资源 /24

储备松散备用层人脉资源 /28

靠住现在时人脉资源 /31

拉拢将来时人脉资源 /35

第3章 天大的面子，地大的本钱——盘活人脉生金钱 /39

什么叫人脉？其实人脉就是你所认识的人，人脉的价值不仅在于你认识他，还在于你们之间的交情，及你们之间可以互相帮助的程度。具有一定价值的人脉资源，总会从你的利益出发，同时还能给你恰到好处的好处。比如你要办大企业，就需要银行的支持，需要有人给你投资，需要相关的行业信息和技术人员……还有你的家人、你的老乡，以及所有和你有缘的人！事实上，凡是你能遇见和有所接触的人，都是和你有缘的，关键在于你如何对待他们。当你懂得人脉造就机遇的时候，或许你就能明白多个朋友多条路的道理，从而能更加用心地对待你身边的每个人！

与政府紧密地联系在一起 /40

博取金融人脉的信任 /43

吸引行业人脉需要细致 /46

技术人脉优化你的产品 /49

思想智慧人脉提升你的业绩 /51

成就辉煌的坚固血缘人脉 /54

藕断丝连的地缘人脉 /56

第4章 盘活人脉之场景攻略——让细节扩大你的人际圈 /59

生活中我们总少不了以各种形式和他人打交道，比如通电话、举办宴会、参加会议等，我们在这些不同的场景中结识到新的朋友。但是，一段时间后，一些人往往成了另一些人的亲密伙伴，而你却没有在其中遇到一个将来有可能成为你朋友的人，更别说什么人脉资源的积累了。再过一段时间，你又会发现这些人中的某些竟然联合起来了，他们发展了自己的事业，创造了自己的财富！这个时候，你或许才意识到：那个时候，那个场景里，为什么我没有为自己积累下这样的人脉资源呢？后悔，晚矣！

电话——有时候一个电话顶得上十份研究报告 /60

宴会——结识成功人脉的机会 /64

会议——表现活跃，让人脉主动而来 /68

茶话会——浓烈社交色彩的活动 /74

聚会——真诚对待每个人，让人气旺起来 /78

收尾——备案和底线之间的权衡 /81

商务谈判——你的拖延让对方喜欢 /86

第一次拜访——巧妙询问赢得商机 /90

社交场合——不要让细节损害了你的形象 /93

第5章 摒弃不良心态——好心态，好财脉 /97

不管你是职场人士还是企业家，或是想创业的有志人士，你都要学会参与社会交往。而交往中，拥有良好的心态往往能给你莫大的帮助！现实生活中，有些人看上去很有能力，但是却没有良好的心态。当他以这种不好的心态进行社交活动的时候，这种心态要么为他带来厄运，要么影响到别人，使别人也被这种心态感染了。于是，朋友离他而去，机遇离他而去，成功也就离他而去了……

你都瞧不起自己谁还瞧得起你 /98

想好了你就说吧 /103

不要用不信任的眼光看人 /108

不要只做表面文章 /113

嫉妒的心理让你止步不前 /118

孤傲的你不受大家欢迎 /123

冲动是吃掉人脉和财富的猛虎 /128

第6章 盘活人脉之细节攻略——提升你的人气，使你的财富与日俱增 /133

有些人在面临问题的时候，总能找到众多的支持者，你会为他们所倾倒，你不明白他们为何那么有人缘。于是你会对着他们的财富感叹：“他们不发财谁会发财啊！他们有那么丰富的人脉资源！”但是，你有没有想过，难道他们的人脉资源是天上掉下来

的？纵然，有很多人真的是生来就因家庭的关系而拥有众多你无法想象的人脉，但是你的身边也有自己的人脉呀！这些人脉其实都能在通向成功的道路上助你一臂之力！只是你要有足够的耐心和精力，因为人脉财富的积累是一份精细的工作，不是一天两天足以完成的。细节工作往往决定着你的成败！

- 保持你的沟通魅力 /134
- 让你的名片遍地开花 /139
- 握手，传递你的亲和力 /144
- 网络，不见面照样将人脉盘活 /148
- 赞美，让真诚直达对方的心底 /153
- 为自己建立守信的形象 /158
- 增加自己被利用的价值 /163
- 保持好奇心精力充沛 /167
- 具备同理心理解他人 /171

第7章 盘活人脉之升级篇——人脉需要及时修护 /175

我们知道网络是需要维护的，不然就不能满足日益发展的科技需要。同样，人脉也是需要维护的，不然随着时间的推移，你会忘记一些老朋友、老人脉，同样的，你的朋友也会忘记你，你以前的努力都会白费！如果说人际关系是一种自动形成的关系，那么人脉则是靠自己的辛勤耕耘才能拥有的。珍惜每个与人相处的时刻，珍惜每次能使人脉升级的机会！让我们懂得珍惜这份人与人之间的缘分，让我们的生活从此更加美好！

- 人气最能提升财脉 /176
- 人脉积累讲究放长线钓大鱼 /180
- 财富背后的“难得糊涂” /183
- 赢了争论而人财两空 /186
- 三分话决定一生的财富 /190
- 必须知道的社交误区 /193

第 1 章

话说“人脉”

——人脉如同八脚章鱼

我们经常看到那些叱咤风云的人物，任意“挥霍”着自己的人脉资源。看着他们自信的面容，或许你不明白，为什么你没有这样的人脉，为什么同样的资历，对方却比你更能“拿”得住人？对方靠的是什​​么？其实，这就是人脉资源所展现出来的魅力了！人脉广泛的人，往往能在人脉中游刃有余，从而取得事半功倍的办事效果！因此，我们说，人脉对于我们每个人都非常重要，不管我们是处于社会竞争中的“弄潮儿”，还是稳定的打工族，人脉都是非常宝贵的财富！

▶▶ 当今竞争，即人脉的竞争

随着人们对人脉资源的看重，越来越多的人开始关注人脉经营了。专家调查发现，有 17.35% 的人认为人脉对职业生涯最重要。至于那些已经成为超级大富翁的人们则认为，30 岁以前靠专业赚钱，30 岁以后靠人脉赚钱！因此，哪些因素影响职业生涯的调查显示：“个人能力”被公认为第一要素；其次是“机遇”，有 30.77% 的受访者认为“机遇”起决定性作用；人脉关系的因素排在第三位！

但是，在我国，越是学历高的人，越不是那么看重人脉。调查小组调查发现，不同学历的人对于“机遇”、“人脉关系”、“个人能力”的重视程度大相径庭。

本科学历者对于三要素的关注度为：28.92%、17.46%、36.89%。

博士学历者对于三要素的关注度为：18.42%、13.16%、63.16%。

可见，本科学历和博士学历的人并不认为人脉很重要，这样一来，“机遇”和“人脉关系”的作用就被弱化了。

在我们的工作和生活中，只有少部分人在主动地建立自己的人脉关系，而他们往往能迅速培养起自己的关系网，然后迅速发展起来。想想那些企业大老板，那些世界富翁们，他们哪个不是人脉广泛、财源广进呢？

不仅仅是那些超级富翁，就是在外企单位里，我们也会发现，外企员工比我们更懂得建立自己的人脉。通过调查人员的严密调查发现，外企人员中半数以上都对人脉非常看重。他们愿意主动结交朋友，他们懂

得有时候无意间遇到的一个人，或许就能成为自己的贵人！这种意识和国内大多数人的想法是有区别的。在国内，很少有人主动去结交朋友，大家除了圈子里的人之外，基本上很少接触其他的朋友了。这是因为人们对人脉的重要性认识不足。越来越多的超级富翁认识到，日积月累的人脉是非常宝贵的财富，积累人脉是一种在工作和生活中养成的习惯，并不是一件要刻意定时完成的任务。

不管什么样的人脉，都需要长期地付出才能在看似不经意间逐步建立起来。对此，那些超级大富翁们提出，人与人之间的竞争，进行到最后也将发展成为人脉的竞争！只要你善于开发，在你的人脉网络中的每一个人都会成为你的金矿。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就很懂得进行人脉竞争。

哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。而哈维·麦凯的父亲是一名记者，人脉很广，认识很多政商两界的重要人物。多年前，哈维·麦凯的父亲曾对一名叫查理·沃德的人进行过帮助，对此查理·沃德心存感激，一直想找机会报答他。有一天，他们又见面了，查理·沃德问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。父亲如实做了回答，并指出自己的儿子刚大学毕业，正需要一份工作。查理·沃德立即提出，给哈维·麦凯安排工作！

第二天，哈维·麦凯打电话到沃德的办公室，开始秘书不给他转接。后来他提到父亲的名字，才得到跟沃德通话的机会。沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想招聘会变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊起了哈维·麦凯父亲的那一段狱中采访，整个过程非常轻松愉快。

之后，查理·沃德决定安排哈维·麦凯到他们公司上班，闲晃了一

个月的哈维·麦凯站在铺着地毯、装饰得气派的办公室内，心中十分感慨，他不但顷刻间有了一份工作，而且还是在薪水和福利最好的单位。

这对哈维·麦凯来讲不仅仅是一份工作，还是一份事业。42年后，哈维·麦凯成为了全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。哈维·麦凯在品园信封公司的工作当中，熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。

事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给了我工作，是他创造了我的事业。”

或许你觉得很奇怪，或许你还是很坚定地想着不靠任何人成就自己的事业！但是人毕竟要生活在群体中，你所认识的每个人都有可能成为你生命中的贵人，成为你走向财富之路的重要帮手。做生活的有心人，提升自身竞争能力和水平的方式就是随时随地关注开发你的人脉资源！

有研究表明：你和世界上的任何一个人之间只隔着四个人，不管你和对方身处何处，在哪个国家，是哪类人种，有何种肤色。不用惊奇，你和布什或拉登之间也只有四个人，而且构成这个奇妙六人链中的第二个人，竟是你认识的人，也许是你的父母，也许是你的大学同学，更可能是办公室里每天帮你擦桌子做清洁的阿姨……仔细想想，通过做清洁的阿姨的人际网竟可以让你联系到布什，这是不是很奇妙？

调查发现，65.62%的受访者认为，与人交往应保持“君子之交淡如水”的心态，保持朋友间的距离，同时尊重个人的空间；有14.08%的人是“无事不登三宝殿”型；有11.16%的人是“亲密无间”型；9.13%的人是“心血来潮”型，完全依心情行事。

事实上，朋友之间的关系同样需要维护和经营，平时要多与朋友联

系，同时适当拜访，这样可以培养感情。交朋友有功利目的，但朋友间的每一次来往并不是都要以利益来估价。友谊的培养需要累积，这样的人脉关系不但能持久稳固，而且会更光亮。

机遇是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体，我们无法控制这种完美的巧合何时出现。我们只能增强自身的竞争能力、提高自己的专业技能、通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能。



贴心提醒

在一份面对创业者的调查问卷中，有这样一道题目：“你在创业中遇到的最大问题是什么？”调查发现，“人脉关系”仅次于“资金”，名列第二位。可见，人脉资源对于创业是多么的重要！很多人觉得创业是一种挖走老东家客户的做法，其实这不是积累人脉所推崇的做法。而且绝大多数走上创业道路的人对带走原公司客户、挖“老东家”墙脚的行为并不认同，对那些早有创业打算，利用职务之便与客户建立关系，以期在创业时“变现”的做法更为反感。这种做法是违背基本的职场道德的，是一种不良的做法，而且这种做法并不能真正地建立起稳固的人脉关系。因此，不管是工作还是创业，都要以坚持最基本的职场规范为前提进行自己的人脉积累。

▶▶ 人脉与职场

职场中的我们，没有特殊的背景，没有过人的能力，每天看着老板的脸色过日子。偶尔还不免做做美梦：如果有一天，自己成了电视中那个创业的主角，遇到了一名“贵人”，然后在“贵人”的提携下从此

“飞黄腾达”起来！那该是多么美妙的事情啊……

可惜，这对于你来讲，只是梦而已。

事实上，只要你能留心，你就能建立好自己的人脉关系。当你的人脉越来越多，或许你就会发现，生活中从来都是不缺少“贵人”的，他们可能就是你的朋友、同事，甚至是萍水相逢的人，只是在遇到他们的时候，你没有发现。

John 早晨起晚了，这是他前去公司面试的日子，所以他特别着急。路上有人向他寻求帮助，John 拒绝了。可是当 John 到达面试地点的时候，前台小姐告诉他，老板来电话说，让面试者耐心地等半个小时，老板的车半路抛锚了。

当 John 终于等到老板的时候，他惊呆了！老板正是那个在路上向他求救的人！可是，当时他为什么拒绝了呢？因为时间的问题。

而老板已经带来了另一个年轻人！

是这名年轻人帮助了老板，其实他也只是帮老板打了个电话给维修部，使老板的车得到了及时的修理。修车的过程中，老板知道这个小伙子刚大学毕业，正准备找工作，就把小伙子带来了。

此刻，就是这名和 John 一样刚毕业的年轻人，成了 John 的竞争对手，而对方显然比他有优势。那个机会，原本是属于 John 的。John 很后悔，可是又有什么办法？送上门的机会，就这么白白溜走了……

或许你会说，John 这样的故事发生的几率也太小了！可是，你明白吗？很多时候，你无意的善心，甚至你的眼神都可以带来成就你一生的宝贵人脉财富！

从此之后，John 养成了一个习惯，不管要做什么事情，都要提醒自己提前半个小时出发，如果去早了，就在附近转转，到时间再过去。而对于路上遇到的那些需要帮助的人，只要他有足够的时间和能力，他一定会尽力帮助他们。这个习惯后来真的成就了他的幸运，不过那是一段美妙的爱情和婚姻。

大家都比较熟悉的《三国演义》中的刘备，早期不过是一个卖草