

一本震撼人心的人生励志读本！
一部领你走向辉煌人生的“醒世恒言”！



决定一生的 人脉

一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。
一人成木，二人成林，三人成森林。
一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know）
而在于你认识谁（who you know）

王宇◎编著

上海交通大学出版社

励志经典系列

决定一生的人脉

王 宇 编著

上海交通大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

决定一生的人脉/王宇编著. —上海:上海交通大学出版社,2008

(励志经典系列)

ISBN978-7-313-05184-4

I. 决... II. 王... III. 人际关系学—青少年读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 042734 号

决定一生的人脉

王 宇 编著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 877 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

上海锦佳装璜印刷发展公司 印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×960mm 1/16 印张:13 字数:181 千字

2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

印数:1~4 050

ISBN978-7-313-05184-4/C·099 定价:27.00 元

版权所有 侵权必究

前言

一个人事业的成功,85%归因于与别人相处,15%才来自自己的心灵。人是群居动物,人的成功只能来自他所处的人群及所在的社会,只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑,才可为事业的成功开拓宽广的道路,没有非凡的交际能力,免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律:人脉就是钱脉!

曾任美国某大铁路公司总裁的 A·H·史密斯说:“铁路的 95%是人,5%是铁。”所以说,无论你从事什么职业,学会处理人际关系,掌握并拥有丰厚的人脉资源,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。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说:“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

如果说血脉是人的生理生命支持系统的话,那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言说“一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩”,“一人成木,二人成林,三人成森林”,都是说,要想做成大事,必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

人脉仿佛是一条看不见的经脉,又仿佛是一张透明的蜘蛛网,用“人脉关系网”五个字来形容人与人之间错综复杂的交际关系最为传神。无论是“关系”、“路子”,还是“交情”、“人缘”,都不及“人脉关系网”来得生动形象、意味深长。

对中国人来说,人脉不仅是日常生活的润滑剂,也是事业成功的催化酶。每个人都生活在盘根错节的人脉关系网中,要想生活充满乐趣、事业一马平川,谁也离不开他人的帮助与扶持。人脉就是财富,关系就是能力。好人脉是一座挖不尽的金矿,是一笔无形的财富,尤其是在中国这个极其讲究人情面子的社会里,人脉的作用是不可低估的。

随着经济的飞速发展,带来了人际关系的重新排列和组合,一个人



一生所面临的各种关系,比以前更新鲜、更复杂,变化也更迅捷,这就要求我们更快适合社会,头脑更灵活,花费更多的心思,动用更多的手段去经营好周围的人际关系。处理得好,就是你一生最宝贵的资源,为你出人头地,走向事业的巅峰,提供源源不断的助力;处理不好,则会给你的人生带来很大的障碍,造成很大的损失。

既然人脉如此重要,又如此复杂,那么,到底如何才能创立人脉关系?怎样才能建立良好的人脉?怎样利用别人的优势助自己成功呢?怎样维护、保持、经营自己的人脉树呢?经营人脉时,应注意哪些方面呢?……本书将为你一一介绍。

人脉是你一生中最大的财富,有人脉就有力量,有人脉就有竞争力,人脉即是你的财脉,你的成功人生就赢在人脉中!

相信此书能帮助你构建良好的人脉关系,广结人缘,拥有一个丰富有效的人脉关系。



目 录

第一章 人脉存折,左右逢源 1

我们生活在一个崇拜成功、需要成功的年代,成功靠的是自己,自己靠什么?知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有,但是,你可以打造一把叩开财富大门的金钥匙——人脉。人脉就像一本存折,零存整取、定活两宜,经营得当,即可一本万利。表面上看,人脉不能直接转化为财富,但人脉资源是一种潜在的无形资产,是一种潜在的财富。就如孟子所曰:“资之深,则取之左右逢其源。”

1. 人脉——资源存折 1
2. 沟通人际,成就事业 6
3. 人脉创造机遇 11
4. 好人缘让你更有竞争力 15
5. 人脉决定财脉 18
6. 人脉宽了情报多 22

第二章 种一棵自己的人脉树 27

人脉是金,却贵于黄金;因为黄金有价,人脉无价。良好的人脉关系是我们事业成功和生活幸福的源泉,拥有丰富有效的人脉关系,我们生活在这个世界上就会如鱼得水。着意开发、构建人脉资源,获取属于自己的人脉,成功的彼岸离我们就更近了!

1. 积累人脉的资本 27
2. 赢在第一印象 32
3. 寒暄的话必不可少 36
4. 帮助别人就是在帮助自己 40
5. 重要关头拉一把 45



6. “君子一言，驷马难追” 49
7. 做人有“道”，朋友自来 53
8. 入乡随俗 56

第三章 修炼人缘：好人缘是说出来的 61

社会是个大舞台，每个人在这个舞台上都扮演着属于自己的角色，然而，无论你扮演什么样的角色，都渴望自己拥有一个好人缘。那么，如何才能赢得一个好人缘呢？其实，要想拥有一个好人缘，只要用好你的嘴巴就可以了。

1. 察言观色，见风使舵 61
2. 换位说话，合适发问 65
3. 奉承≠拍马 68
4. 说话柔和一点，不要出口伤人 73
5. 切勿小看称呼 76
6. 用幽默激活人脉 79
7. 说话要经过大脑 83

第四章 广结人缘策略 88

随着全球经济极速发展，整个世界日益成了一个脉络丰富的地球村，人与人之间的联系日渐密切。我们的生活、学习、工作、娱乐都紧密地与别人联系在一起，整个世界已经形成一个有机的脉络。而生活在这样一个极速时代中，你与他人之间的脉络越丰富，你的工作、事业就越顺利、成功。正如人们所说的那样：人脉就像树的根脉，根系发达的树才长得枝繁叶茂。

1. 聚会交友 88
2. 利用工作之便交友 91
3. 学会倾听 94
4. 展现个人魅力 99
5. 依靠关系交友 102
6. 得罪一个人就等于得罪一百人 104



7. 人脉靠信任维持	107
8. 寻找你的贵人	111

第五章 如何经营你的人脉网络 117

一棵小树苗要想长成参天大树,成为栋梁之材,必须要有粗壮厚实的根脉汲取大地的营养,必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。人脉也一样,四通八达的人脉网络需要爱心的浇灌,需要精心的梳理,需要细心的呵护,需要耐心的期待。

1. 要有人缘先有自信	117
2. 与人为善让你处处逢源	120
3. 做人莫要太死板	123
4. 牢记他的名字	127
5. 永远保持迷人的微笑	130
6. 平等待人,不厚此薄彼	134
7. 保持联系	136
8. 站在他人的角度看问题	139
9. 要宽容别人的缺点	141

第六章 善用人脉 145

朋友应该是一个总称。同学是朋友,老乡是朋友,同事一样是朋友。对于有抱负者来说,朋友犹如资本,多多益善。“在家靠父母,出门靠朋友”、“多一个朋友多一条路”乃是至理名言。每个人都要充分利用身边的人脉关系,为自己增添成功的力量。

1. 利用人脉找份好工作	145
2. 把上司“抢”到手	149
3. 让同事为你增添高飞的动力	153
4. 亲戚之间多走动	157
5. 借老乡巧攀登	160
6. 借助同学的力量创业	163
7. 善交友,巧用朋友	168





第七章 莫入人脉沼泽 173

生活中,我们不能缺少朋友,不能缺少人脉。拥有人脉,可以让一次次机会降临,让我们走向成功。但是,并不是每个人都能拥有一个很好的人脉网络,要想拥有一个好人脉网络,就必须小心、用心去经营、维护,切勿走入沼泽地带。

1. 莫做“独行侠” 173
2. 放下偏见,反省自己 176
3. 炫耀讨人嫌 179
4. 祸从口出——莫论人是非 182
5. 给别人一个台阶下 184
6. 让自己的脸皮保持适度的弹性 188
7. 切莫靠太近 189
8. 切勿防忌他人 193
9. 学会做“哑巴” 195



第一章



人脉存折，左右逢源

我们生活在一个崇拜成功、需要成功的年代，成功靠的是自己，自己靠什么？知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有，但是，你可以打造一把叩开财富大门的金钥匙——人脉。人脉就像一本存折，零存整取、定活两宜，经营得当，即可一本万利。表面上看，人脉不能直接转化为财富，但人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。就如孟子所曰：“资之深，则取之左右逢其源。”

1. 人脉——资源存折

人脉的概念一经提出，便获得了社会各个阶层的认可，人们都认为，人脉涵盖了人生各种各样的成功因素。人脉是成功的必要前提，犹如一个蕴藏丰富的宝藏，只要发掘就能不断地汲取力量，在奋斗的路上落下坚实的一步。要想走到事业的巅峰，就必须小心翼翼地建立并保护好它，若是忽视了一条重要的黄金法则，就会与成功背道而驰，越行越远。

现实社会中，普遍存在这样一个问题：许多人因为工资太低而离开公司。其实，这些都是那些只知道挣点钱养家糊口的人的想法。一心想要成功的人们与那些人的想法却是南辕北辙，他们认为自己在公司工作最大的收获不只是赚了



多少钱，积累了多少经验，更重要的是认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对自己在公司工作时有用，即使以后离开了这个公司，还会有作用，可能成为创业的重大资产。拥有它之后，你就知道自己在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。假设你是个业务经理，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的客户关系，它是你终生受用的无形资产和潜在财富！

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性，曾任美国某大铁路公司总裁的 A·H·史密斯说：“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说：“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，只要你知道应该怎样处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，那么你的成功之路就已经走了一半了。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

由此可以看出人脉资源的重要性。埃德沃·波克被称为美国杂志界的奇才。但是，最初他和家人是穷得差点要饿死的波兰难民，他是在美国的贫民窟中长大的，一生仅上过 6 年学。

6 岁时，波克随家人移民至美国，在上学期期间仍然要每天工作赚钱，打扫面包店的橱窗，派送星期六早上的报纸，周末下午到车站卖冰水……他自幼就是一个“工作狂”，什么样的脏活、累活都干过。

13 岁时，波克辍学到一家电信公司工作。虽然正式工作了，但他并没有忘记学习，仍然不断地自修。他省下了车钱、午餐钱，买了一套《全美名流人物传记大成》。接着，波克做了一件史无前例的壮举：他直接写信给书中的人物，询问书中没有记载的关于这些人的童年往事。例如，他写信问当时的总统候选人哥菲德将军，是否真的在拖船上工作过？他又写信给格兰特将军，问他有关南北战争的事。年仅 14 岁、周薪只有 6 美元 25 美分的小波克，就是用这种方法结识了当时美国最有名望的大人物：哲学家、诗人、名作家、军政要员、大商贾、大富户。当时的那些名人们，也都乐意接见这位充满好奇心、可爱的波兰小难民。

获得名人们接见的波克，已经立下宏图壮志，要闯一番事业。为此，他努力学习写作技巧，然后向上流社会的名人毛遂自荐，替他们写传记。

一时间，订单如雪片般飞来，波克需要雇用 6 名助手帮他写简历。当时，波克还未满 20 岁。

不久，这个传奇性的年轻人被《家庭妇女》杂志邀为编辑。波克答应了，并且一做就是 30 年，将这份杂志变成了全美最高销量的著名妇女刊物。

波克是第一个创立“妇女信箱”的人。通过信箱，他替妇女争取权益、提倡保护野生动物、保护环境、清洁城市、反对大机构损毁市容等。他的杂志每年收到的读者来信达 100 万封以上，每年广告收益则有数千万美元。

如果你是一个穷得连吃饭都成问题，但却充满创业热忱的年轻人，那就应该从波克的成功之旅中受到启发和教益，迅速积累自己的人脉，通过获取人脉资源而拥有走向成功的机会。

血脉是人体内四通八达、错综复杂的网络，是人的生命赖以存在的基础。在人们追求事业成功和幸福快乐生活的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么，人脉则是人的社会生命支持系统。

人脉如同树脉，一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮厚实的根脉汲取大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。

在一个人走向成功的路途中，有很多因素会影响你的行程，但人际关系无疑是其中最重要的。就好像一个木桶，决定木桶容量的永远都是那块最短的木板，人的命运就是那个木桶，人际关系就是你生命中的那块最短的木板。

在现代化的生活中，交通和资讯的发达，使得人与人之间的关系也变得复杂起来。以前各人自扫门前雪，不管他人瓦上霜。现在不行了，离开了大众，离开了社会，不与别人交流沟通根本无从发展。人与人之间的关系是相互依存的，你中有我，我中有你。商业社会的组织结构决定了人和人之间只有合作和谐，才能共同进步，取得双赢的结果。





著名魔术大师豪华·哲斯顿最后一次在百老汇上台的时候,《创富学》作者希尔在他的化妆室里呆了整整一个晚上,向他不停地请教问题。为什么呢?因为哲斯顿这位被公认为魔术师中的魔术师,前后40年,曾到世界各地一再地创造幻象,迷惑观众,使大家吃惊得喘不过气来。共有6000万人买票去看过他的表演,而他赚了几乎200万美元的利润。希尔请哲斯顿先生告诉他成功的秘诀,哲斯顿的回答令他太吃惊了,他说自己的成功与学校教育没有什么关系,因为他很小的时候就离家出走,成为一名流浪者,搭货车,睡谷堆,沿门求乞,他是靠坐在车中向外看着铁道沿线的标识而认识了字。那么,他的魔术知识是否特别优越?他告诉希尔,关于魔术手法的书已经有好几百本,而且有几十个人跟他懂得一样多。但他有一样东西其他人则没有,那就是哲斯顿不仅对魔术怀有深厚的热情,而且对他的观众非常真诚。他告诉希尔,许多魔术师会看着观众,对自己说:“坐在底下的那些人是一群傻子,一群笨蛋,我可以把他们骗得团团转。”但哲斯顿的方式完全不同,他每次一走上台,就对自己说:“我很感激,因为这些人来看我表演,他们使我能够过一种很美好的生活。我要把他们当作朋友,并把我最高明的手法表演给他们看看。”他每一次在走上台时,总是一再地对自己说:“我爱我的观众,我爱我的观众。”希尔听完后总结说,哲斯顿的成功秘方就是如此简单,那就是富有爱心,让所有见过他的人都感觉到他的真诚和用心,所有人都喜欢和尊重他,这就是一位有史以来最著名的魔术师成功的秘方——人脉。

俗话说:条条道路通罗马。好人脉就是走向成功的一条捷径。对中国人来说,不断扩大自己的人脉网络是提高自身竞争能力、开拓事业版图的一个重要手段。俗话说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。能够利用别人的优势,与之建立良好的合作,是成功者的法则,也是人与人之间共同发展的主旋律。

每个人都想找到自己人脉,让他成为自己生命中的贵人,因为他们深深的感觉到人脉对自己的重要性。因为,如果某个人的生命中,出现一个贵人来帮助自己,并且自己也好好地珍惜了,那么,从此以后,自己的世界将会是另一个世界,另一个天地。



这是发生在美国的一个真实故事。一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。饭店的夜班服务生非常无奈地说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位出门，可是我无法想象你们要再一次置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢？它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”这位年轻人很诚恳地提出这个建议。

老夫妇接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

第二天，雨过天晴了。老先生要前去结账时，柜台仍是昨晚的那位服务生，他依然亲切地表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳！”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，还记得我说过话吗？”

这位服务生惊奇得说话也变得结结巴巴：“你是不是有什么条件？你为什么选择我呢？你到底是谁？”

“我叫威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约尊荣极致的地位象征，也是各国高层政要造访纽约下榻的首选。当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

是什么样的态度让这位服务生改变了他生涯的命运？毋庸置疑，是他遇到了他生命中的贵人，并且很好地把握了他。由此也可以看出，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，发生的变化也越大。

人脉就是财富，关系就是能力。好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。尤其是在我们中国这个把人情面子摆在第一的国家里，人脉的作用是不可估量的。随着经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系，比以前更新鲜、更复杂，变化也更迅捷，这就要求我们头脑更灵活、更快适合社会、花费更多的的心思、动用更多的手段去经营好周围的人际关系。处理得好，就是你一生最宝贵的资源，让你出人头地，处处帮你走向事业的巅峰；处理不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失。因此说：“人脉决定命运！”

2. 沟通人际，成就事业



曾经有人说过：“人们活着，就是活在人际关系里。”没错，人们整天就是活在人际关系里，因为社会是由许多人组成的一个大家庭，而你又活在这个社会里，就必须与其他的人接触，这时就需要建立人际关系。

因此，生活在这个社会中的人们都有自己的人际关系。人际关系就是一张无形的网，其间的信息传递方式与人脑内部的信息传递非常类似。脑部的 A 点受到外界刺激会产生信号，传至 B 点而引发某种想法。但如果仅仅依靠 A—B 一条路线传递信息，一旦这条线路由于某种原因被阻断，信息传递就不再继续。这样的信息链必定十分脆弱。所以，在大脑中，两点之间的信息通路有成千上万条。而人脉与人际关系就如同大脑中用来传递信息的神经一样有着千丝万缕的联系。经营人际关系是面，经营人脉资源是点；人际关系是花，人脉资源是果；人际关系是目标，人脉资源是目的；人际关系是过程，人脉资源是结果。可以这样说，没有人脉资源落地生根的人际关系是空泛的、毫无任何意义的人际关系，而人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础，人际关系的基础则需要沟通来奠定。

当你在很短的时间内需要很多东西如:一份新工作、一栋新房子、一份有潜力的投资建议或提升你的专业技能时,你可以去找专业人士咨询,并且得为此付出相应的回报——金钱。但是,假如说你拥有一个完好的人际关系网,你不但完全可以省下这份“冤枉钱”,把它用在别处,而且你所需要的一切任何资料都可以从人际网中免费获得,而且是最快速、最安全、最可靠的。因此,人脉不仅是你日常生活的润滑剂,更是你事业成功的催化酶。但是这前提是你必须随时与他人不停地沟通,因此,沟通能力好的人自然左右逢源,行事顺利;不擅沟通的人自然处处碰壁、寸步难行,由此可见沟通的重要性。

年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭,他平时也没什么朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问,而且拥有许多非常赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中,他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别,所以在保险业绩上也是天壤之别。因为杰克没有人际网络,也不知道该如何建立网络,该如何与来自不同背景的人打交道。一个偶然的机会,杰克参加了开拓人际关系的课程训练,杰克受课程启发,开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系,并且和华特建立了良好的私人关系,他通过华特认识了越来越多的人,事业上的新局面自然很快就打开了。

许多人都非常羡慕那些百万富翁,都想知道他们为什么会富裕起来?《行销致富》的作者乔治亚州立大学的史坦利教授对此进行研究后说:“答案是一本厚厚的名片簿。更重要的是他们广结人际网络的能力,这便是他们成功的原因。”百万富翁们不仅晓得有哪些资源蕴藏在他们厚厚的名片簿里,更愿意把这些资源与其他百万富翁分享。而这些也是建立在沟通的基础之上,才能得到富裕的资源——名片。

没错,若想让一个人真正愿意为你做任何事情,就必须让他真正地了解你,真正地了解事情的原委,而这所有的了解都需要人与人之间的交流和沟通,和他们建立良好的人际关系。良好的人际关系是事业成功的助推剂,它会使人变得活泼,富有进取精神,充满干劲。反之,冷漠、消极的人生态度和生硬的人际关系,会把自己置于重重障碍之中,限制自己的发展。要想成就事业,就要善于沟通,建立和谐、良好的人际关系。





罗斯福曾经深有感触地说：“成功的公式中，最重要的一项因素便是与人相处。”如果你已深刻地感受到这一点，便要用极大的行动力去执行，去学会人际沟通。

善于沟通，就能消除彼此之间的误会和摩擦，就能增进彼此的了解和信任，获得支持和友好的人际关系。

英国前首相玛格丽特·撒切尔夫人不仅是一位优秀的女政治家，还是一位沟通高手。在大选即将来临时，保守党的所有候选人都面临着一个共同的难题——如何制止颓势？在这种情况下，玛格丽特的解决办法是令人信服的，她说：“我们只有一个办法，走出去，到大街上同他们（工党人）战斗。这样，保守党就会最终获胜。”她正是这样做的。保守党的工作人员认为，和玛格丽特在一起搞竞选很累，她在大街上东奔西跑，走家串户，一会儿在这家坐会儿，同房东交谈一会儿，一会儿又同那个握握手，或向坐着扶手椅的人问长问短，一会儿又到商店询问价格。大部分时间，她带着秘书黛安娜跑来跑去，午饭时，他们就到小酒店和玛格丽特的代言人罗伊·兰斯顿以及委员会的其他成员一起喝啤酒。然后，她又去握更多的手，参加集会作演说，接见更多相识过的人。这样，玛格丽特身体力行地赢得了越来越多的拥护者、支持者，为竞选打下了坚实的群众基础。

美国沃尔玛公司总裁萨姆·沃尔顿曾说过：“如果你必须将沃尔玛管理体制浓缩成一种思想，那可能就是沟通，因为它是我们成功的真正关键之一。”

沃尔玛公司总部设在美国阿肯色州本顿维尔市，公司的行政管理人员每周都花费大部分时间飞往各地的商店，通报公司所有业务情况，让所有员工共同掌握沃尔玛公司的业务指标。在任何一个沃尔玛商店里，都定时公布该店的利润、进货、销售和减价的情况，并且不只是向经理及其助理们公布，也向每个员工、计时工和兼职雇员公布各种信息，鼓励他们争取更好的成绩。

沃尔玛公司的股东大会是全美规模最大的股东大会，每次大会公司都尽可能让更多的商店经理和员工参加，让他们看到公司全貌，做到心中有数。萨姆·沃尔顿在每次股东大会结束后，都和妻子邀请所有出席

