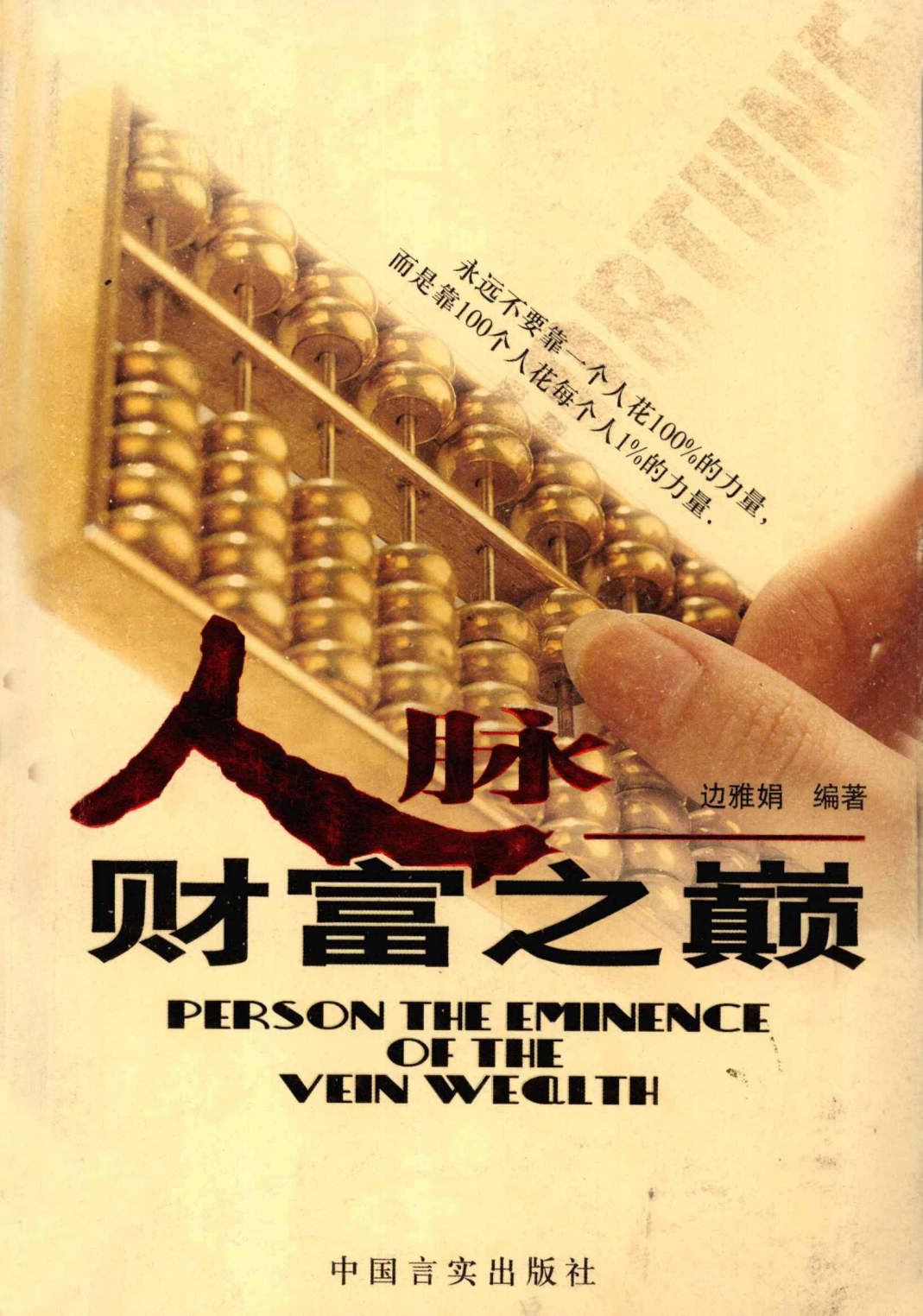




永远不要靠一个人花100%的力量，
而是靠100个人花每个人1%的力量。

边雅娟 编著

人脉 财富之巅

PERSON THE EMINENCE
OF THE
VEIN WEALTH

中国言实出版社

人 脉

——财富之巅

边雅娟 编著

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉——财富之巅/边雅娟编著.
—北京:中国言实出版社,2005.3
ISBN 7-80128-623-5

I.人…

II.边…

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(2005)第 018803 号

出版发行 中国言实出版社

地址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室
邮编:100101

电话:64924716(发行部) 64924865(编辑部)

网址:www.zgyschs.cn

E-mail:zgyschs@263.net

经 销	新华书店
印 刷	北京顺天意印刷有限公司
版 次	2005 年 3 月第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷
规 格	850 × 1168 毫米 1/32 6.5 印张
字 数	100 千字
定 价	16.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



这是一个人人都希望成功的年代。

这是一个沟通胜过拳头的年代。

这是一个人脉决定输赢的年代。

你意识到人脉建设的重要性了吗？

你知道如何拓展和维护你的人脉资源网吗？

你知道如何善用你的人脉资源，让你的财富达到巅峰吗？

.....

我们每个人来到这个世界上都希望成功，而成功对于我们每个人而言又都意味着不同的含义，但不管是什么，成功都离不开人脉，成功与人脉息息相关。

其实，成功的过程本身就是一个不断积累人脉资源的过程，人脉资源的多少决定了成功的程度。斯坦福

(Stanford) 研究中心曾发表过一份报告：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。成功学之父戴尔·卡耐基也曾说过：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%主要靠人际关系，处世技巧。”可见，人脉对于成功是何等重要，无论我们干哪一行，或从事何种职业或专业，如果我们有良好的人脉关系，实现成功就很容易；如果我们不知如何与他人相处，那么要实现成功就很困难。

有人说：“35岁以前最重要的事情之一就是建立你的人脉资源网。”也有人说：“得人脉者得天下。”二百年前，胡雪岩因为善于经营人脉，从一个倒夜壶的小差，翻身成为清朝的“红顶商人”。所以，不管你相不相信，从古至今人脉都是成功人士的秘密武器。

现代社会的日益发展已经越来越显示出人脉的重要性了，而且人们对人脉的认识也愈来愈深刻。所以，要想成功，从现在起就努力经营你的人脉网吧！因为它能为你创造财富，它可以改变你的命运。

目 录

CONTENTS

前言 / 1

一、人脉是创造财富的有效管道

1. 向人脉大师学习 / 2

比尔·盖茨：关系成就辉煌 / 2

亚力山卓·福特：细节决定成败 / 5

柴田和子：客户就是上帝 / 9

丹尼斯·魏特利：成功的关键是表现自己
最好的一面 / 13

胡雪岩：圆而神的处世方式 / 17

原一平：像爱自己那样爱别人 / 24

2. 人脉之所以重要的八大原因 / 29

3. 兴衰成败源于人脉 / 35

- 4. 机遇源于人脉 / 38
- 5. 能力源于人脉 / 41
- 6. 人脉是无形资产 / 44

二、性格决定人脉

——如何打造成功的人脉网

- 1. 建立人脉网的四大准则 / 52
- 2. 怎么样和不同性格的人相处 / 57

三、人脉存折

——如何经营你的人脉网

- 1. 微笑是全世界的通用语言 / 77
- 2. 帮助别人就是帮助自己 / 80
- 3. 帮助要发自内心 / 85
- 4. 小帮助，大改变 / 88
- 5. 控制自己的情绪 / 92
- 6. 主动承认错误 / 95

- 7. 宽容仇人 / 98
- 8. 拥有积极的心态 / 102

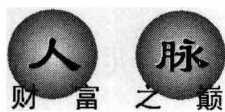
四、人脉互动形成网络

- 1. 人脉关系的“鲑鱼法则” / 107
- 2. 建立人脉，相互提携 / 109
- 3. 多认识一些带“圈”的朋友 / 113
- 4. 人脉互动：交换人脉网 / 116
- 5. 维护人脉关系的十大秘诀 / 119

五、善用人脉，让人脉转化为财脉

——人脉，财富之巅

- 1. 朋友是你的人脉大树 / 125
- 2. 老乡是你的人脉基石 / 130
- 3. 亲戚是你最重要的人脉资源 / 133
- 4. 同学是你成功的助力 / 138
- 5. 善借人气，点旺财气 / 141



附录

1. 测试你的人脉 / 148
2. 测试你的人际态度 / 152
3. 你是人际关系高手吗? / 154

目

录

— 人脉是创造财富 的有效管道

1. 向人脉大师学习

比尔·盖茨：关系成就辉煌

我们都知道比尔·盖茨今天真正成为世界首富的原因，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实，比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个关键的因素，就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

假如把营销比喻成钓鱼的话，是钓大鲸鱼，还是钓小鱼比较好呢？回答肯定是大鲸鱼。比尔·盖茨 20 多年前创业的时候，就了解了这一点。他创立微软公司的时候，刚刚 20 岁，还是一个年轻的大学生，就签到了一份大单。他一开始就钓了一条大鲸鱼。

比尔·盖茨是这样积累人脉资源的：

第一，利用自己亲人的人脉资源。

比尔·盖茨 20 岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM 签的。

当时，他还是位在大学读书的学生，没有太多的人脉资源，他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？可能很多人不知道。原来，比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签到 IBM 这个单，相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

第二，利用合作伙伴的人脉资源。

比尔·盖茨有两个最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。比尔·盖茨融合了他们的人际关系发展自己的生意。

第三，发展国外的人脉资源。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

第四，雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。

比尔·盖茨说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”

人脉箴言

一个人永远不要靠一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。

——比尔·盖茨

人脉是创造财富的有效管道

亚力山卓·福特：细节决定成败

亚力山卓·福特是“百万圆桌会议”有史以来最年轻的会员，连续 12 年取得 TOP 顶尖会员的资格。他的保险业务做得如日中天。

亚力山卓·福特是这样积累人脉资源的：

第一，开始于 12 位客户。

福特知道，仅仅这 12 位客户带来的资源毕竟是有限的，它不会创造辉煌的事业。如果这样下去的话，他的保险事业将寸步难行。于是他想，“我有 12 位客户，如果我这 12 位客户中的每一个客户都有 12 个朋友，假如这 12 位客户都愿意为我转介绍的话，那么我就会有 144 位客户。服务好这 144 位客户之后，假如这些客户都愿意为我转介绍的话，那我就有 1728 位客户……”人与人都是相互吸引的，百万富翁一般与百万富翁在一起，亿万富翁一般与亿万富翁在一起。你的朋友一般是跟你差不多。那么，亚力山卓·福特是如何让这些客户为他转介绍的呢？

1. 请客户吃饭。亚力山卓·福特的做法是请客户吃饭，但他在饭局上从不谈客户的事情，只谈自己的事业。

2. 重要的是提出要求。

3. 经典话术。例如：“我发现我不断地开发客户很重要，同时，提升对您的服务品质更重要。为了我更好地为您服务，您希望我怎么做？请介绍5位与您一样成功、财富等值的客户。”

第二，与其他的专业人士结盟，透过现有的客户发展同盟关系。

可以透过其中的一个客户来发展同盟，比如可以跟会计师、律师结盟，因为会计师、律师身旁有许多非常有价值的潜在客户。福特就是与会计师、律师结盟，他向会计师说：“我跟你的客户也有生意上的往来，他建议我打电话给你，我请你帮忙转介绍其他的客户给我，我想把我的客户也介绍给你。”

第三，开客户交流会。

每过一段时间，他都会在一个适当的时间——大部分是周末，邀请他事业中的前15位客户聚在一起开交流会，他让每个客户说出自己的要求和需要帮助的地方。这种交流会，类似于说明会、讲解会。被邀请的这些客户都愿意参加。为什么？因为，在这个交流会上，会得到一些意外的收获和帮助，可以寻找到更多的事业机会。

第四，与媒体合作。

无论是电视、报纸、广播，都成为他扩大人脉资源的载体或工具。媒体的力量是很大的，它可以创造你的人生，也可以毁灭你的人生。福特经常在电视上、广播上做嘉宾或是主持，在报纸上写专栏，当然最后他还会留下自己的联络方式。

第五，写不平凡的信。

福特写信从不流于俗套，信写得非常简短，一是祝贺对方取得的非凡成就，说他们有事业上的共同点，很想和对方见见面；二是在信的最后，写上一句“我需要你的帮助”。福特说：“这句话虽然平淡，但效果却出奇地好，因为所有顶尖的成功人士在追求成功的路上，都会有许多的困难需要别人的帮助，同时也得到了许多人的帮助。他会懂得这句话的含意。他也会很乐意帮你。”

人脉箴言

不善交际的人只是一个人，善于
交际的人却等于两个人。

——戴尔·卡耐基

人脉是创造财富的有效管道