

高铭文化  
COMMUNIQUE

职场小黑书

# 6.5招 赚得人脉财富



Little Black Book of Connections

《销售圣经》作者最新系列力作

本本占领亚马逊畅销书榜  
全面提升职场战斗力

(美) 杰弗里·吉特默 著  
徐靖 译



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>

职场小黑书

# 6.5招 赚得人脉财富

Little Black Book of Connections

(美) 杰弗里·吉特默 著  
徐靖 译



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Authorized translation from the English language edition, entitled JEFFREY GITOMER'S LITTLE BLACK BOOK OF CONNECTIONS: 6.5 ASSETS FOR NETWORKING YOUR WAY TO RICH RELATIONSHIPS, 1st Edition, ISBN: 1885167660 by GITOMER, JEFFREY, published by Pearson Education, Inc, publishing as Prentice Hall, Copyright © 2006. Copyright © 2006 by Jeffrey Gitomer.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY, Copyright © 2007.

CHINESE SIMPLIFIED translation rights arranged with PEARSON EDUCATION, INC., publishing as Prentice Hall through

CHINESE CONNECTION AGENCY, ARMONK NEW YORK.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 CHINESE CONNECTION AGENCY 代理 PEARSON EDUCATION, INC. 授权电子工业出版社在中国出版发行。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2007-2200

### 图书在版编目 (CIP) 数据

职场小黑书 6.5 招赚得人脉财富/(美)吉特默(Gitomer, J.)著;徐靖译. —北京: 电子工业出版社, 2007. 8

书名原文: Little Black Book of Connections  
ISBN 978-7-121-04696-4

I. 职… II. ①吉…②徐… III. 企业管理-人际关系学 IV. F272.92  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 103592 号

策 划: 高铭文化

责任编辑: 胡祥玫

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 850 × 1160 1/32 印张: 6.5 字数: 135 千字

印 次: 2007 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。  
服务热线: (010)88258888。

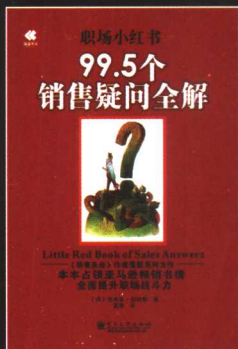
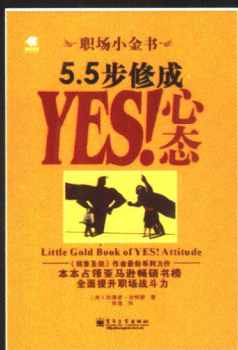
万事公平，人们愿意  
和朋友做生意。

万事不那么公平，人  
们还是愿意和朋友做  
生意。

---

**提示：**要想攀登成功的阶梯，你需要的不是更多的技能和策略，你需要的是更多的朋友。





高铭文化 info@communique.cn

试读结束：需要全本请在线购买：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

人际联系与你的亲和力、  
专注度和  
“利人在先”的思想  
密不可分。

结合以上三个特征，  
你将揭开高效沟通  
的秘密，从而掌握  
**丰富**的人脉关系资源。

所有人都想致富。

虽然大多数人  
认为**富**就意味着  
拥有金钱，  
但是**富**指的  
绝对不是金钱。

丰**富**的人际关系  
带给你的不仅仅是金钱，  
还有成功，充实感，以及财富。



赶快翻开下一页！



## “小黑书”的神奇之处

大家都知道一本“小黑书<sup>①</sup>”里容纳着强大，有时近乎神秘的联系人以及和他们有关的资料。

当我还是一个孩子的时候，我总是备一本“小黑书”，用来记录地址或者（秘密）电话号码。所有人都这样做过，我妈妈，我爸爸，我所有的朋友。20世纪五六十年代，印制广告的通信录开始成为潮流，于是，很难再寻觅到“小黑书”的踪影。即使你能找到，“小黑书”的封面上也一定印有罗夫罗伦或者阿玛尼的标志。

“小黑书”的神奇之处无所不在：从强有力的商务人和他们的联系资料，到你“女朋友”们的姓名和联系电话。然而你将他人的个人信息收录“小黑书”的目的则各不相同。你要记录那些对你而言重要的联系人的姓名与电话号码。

当今，“小黑书”已经被 PDA<sup>②</sup>和笔记本电脑所替代。另外还有，很抱歉我将这样称呼它：黑莓手机<sup>③</sup>。

① 一种记录联系人姓名、电话号码等详细信息的私人通信簿。封面为黑色，类似中国的大黄页。——编者注

② 是一种辅助个人工作的数字工具。主要提供记事、通信录、名片交换及行程安排等功能。——编者注

③ Black-Berry，一种移动电子邮件系统终端，可以配合手机使用。——编者注





请考虑以下问题：

万一你的通信记录消失了，你的损失将有多大？

让我告诉你答案吧——

不仅是损失的问题，你将陷入空前的恐慌之中。

我敢断定，如果为人父母的你丢失了你的通信簿，那你很可能和你的孩子无法联系，因为通常他们的电话号码都被以快捷方式存在电话中，但是没有人会记起这些号码。有些人可能就从未记起过那些电话号码。

就我个人而言，

我记得 40 年前的电话号码，

但是我却记不住昨天的电话号码。

1952 年，我在亚特兰大市居住时，我的电话号码是 2-5740。第二年，我的电话号码扩展为 AT2-5740。我还能记得自己在高中时记下的所有电话号码。但是我却怎么也想不起我女儿们的电话号码，尽管我每天都和她们通话。这不能证明联系的力量，这只是关于联系的一种悖论。由此可以看出沟通是一种极其脆弱而需细心维护的工作，同时这会让你明白电脑语言中最强有力的词语的重要性：备份。



## 问题是： 你拥有一本小黑书吗？

如果你拥有，它发挥出多大的作用呢？书的上面是否写满了你不认识的，或者不认识你的人们的姓名？

如今的“小黑书”通信录成为了某种链接数据库，比如 Microsoft Outlook、ACT、FileMaker Pro。不管叫什么，你的电脑笔记本，PDA，或者黑莓手机里总会备有像“小黑书”一样的软件，上面储存着你的重要联系人的相关资料。

花一点时间，列出在你的通信录中最为重要的十个联系人（那些运筹帷幄，并且有能力助你成事的贵人）。然后问自己：我最近为这些人做过什么？我是否像一个“吸血者”一样，只有需要时才会想起和他们联系一下？

人们总是打电话要请我吃饭，因为他们对我的“头脑”有所图谋。我通常这样回答：“我需要按每小时 500 美元收取‘头脑’使用费，还有，让我请你吃饭吧。”这样一来，所有的“吸血者”都被拒之门外。而我每年则赚得 5 000 美元的午餐费。

有多少人想请你共进午餐？



话题转回你的“小黑书”。

哈维·麦凯的佳作《口渴之前先挖井》里提过这样一个问题：“谁能是你在凌晨两点打电话联系的人？”

毫无疑问，这是你对自己的人际关系所提出的最强有力的问题。

谁能让你依靠？

你能成为谁的依靠？

谁会在凌晨两点给你打电话？家里有人在吗？

人际关系和人际沟通的学问与实践的掌握不适合于那些急功近利、缺乏耐心的企业家们或销售人员。如果你就是这类人，那么请扔下这本书，或者把它转给那些有志创立财富基业的人们，因为他们不仅仅只做一笔销售买卖。





# 讲述沟通和沟通方法的小黑书 要让你的通信录成为一件 指引你成功的工具， 而不仅仅是一本号码数据库。

本书将讲述以下内容：

- 教你怎样攀上成功的阶梯，而且无需踩着他人的肩膀。
- 教你怎样赢得大人物的尊重，而不是通过乞求。
- 教你如何与客户、上司、同事、零售商、朋友以及家人建立起更扎实的人际关系。
- 教你如何获得与大人物平起平坐的力量。
- 教你如何与大人物沟通，以及告知你那些不宜和大人物沟通的情况。
- 教你如何在正确的场合与正确的人说正确的话，并给他人留下正确的印象。
- 教你如何在最大程度上发挥你的沟通潜能，让他人得益于你。最重要的是：你如何得益于他人。

但是其中的秘诀是，首先让他人得益。



## 本书致力讲述沟通与沟通方法

当人们和有权势、地位显赫的人会面时，总是会感到兴奋。商界名流，主持人，电视明星，知名球员，大公司的 CEO，或者更实际一点说，那些能够帮助你高升的人。通常情况下，你更愿意与有能力助你高升的“贵人”见面，而不是见美国总统（尤其是在最近这些日子）。

在日常生活中，当你向前进并希望更上一层楼，获得更大的成功时，你并不是孤军奋战。他人会给予你帮助。其实有些人非常愿意，也很乐意帮助你，只要他们觉得你不仅是个值得获得帮助的人，同时也是一个值得信赖的人。换句话说，你值得别人为你付出。

现在马上回想一下你最重要的联系人，列出其中的四五个人（希望你的关系群中有更多的联系人）。在他们的名字旁用一两句话概括他们是如何帮助你的，以及你希望他们今后能够给你提供哪些帮助。接着再用一两句话写下你曾经给他们提供过怎样的帮助。

**啊哈！**你大概写不出自己曾为他人提供的帮助吧，至少你提供的帮助还远远不够。



现在列出四五个你喜欢遇见的人，因为他们能够对你的个人成长有所帮助。

他们可能是某家公司的 CEO，或者是你所在行业的精英人士。但并非是英雄或者名人，只需四五个在你成功的道路上能够助你一臂之力的人就可以了。

多数情况下，这些人并非可遇而不可求。只要他们认为，帮助你是一件有价值的事。

我的知名程度并不高。我的书只在书店里出售。但当我在飞机场或在街上时，还是会不时地被人认出。每天我都会收到 50 封电子邮件，寄信人希望与我结识。我并不会总有充裕的时间去回应每一个人，所以我让专门的团队替我回复这些信件。不，他们并不是代替我的“头脑”，我是亲自做出回复的，他们只是根据我的口述回复信件，以及处理具体的回信步骤。我能够对所有的邮件都给出回复吗？不能。当然我希望自己能那么做。

我会把更多的时间花在那些能为我提供有价值的信息的邮件上，还有那些能为所有人都提供有价值的信息的邮件上。有一部分电子邮件的观点很独特，我就会把其中的观点分享给其他读者。

如果你只想对自己的个人处境或者自己的销售工作征求我的意见，我可以有偿地向你提供热情友好的解答，价格是每 15 分钟 250 美元。这样做的目的是为了区别对待两种人（讨小便宜的人和有价值的人）的价值（参见艾恩·兰德的著作《地球战栗》<sup>①</sup>）。

① 俄裔英国作家艾恩·兰德的科幻小说。——编者注



我开始写作的目的从来不是为了让其他人来联系我，而只是单纯地希望通过写作能够帮助他人。他人与我接触是因为他们与我有过沟通，他们通过我的著作认识我。这种沟通方式最初并不是物质形态的联系，而只是精神形态的。通过精神形态的沟通，他们又力图寻求物质化的联系。

有没有人正试图联系你呢？如果还没有，不要将其视做是一种成功或是失败，不妨将它视之为你在现阶段表现的一份报告。

### “越”原则：

你的魅力吸引越多的人，

你所能建立的人际关系也就越牢固。

如果他人不想和你建立联系，而你却正试图联系他们，那么这当然也是一份当前表现的报告。

“越”原则的目的显而易见，让他们给你打电话。在他们给你打电话之前，或者在你规划出具体方案去实现这一任务之前，你必须主动联系他们。这里有一个好消息：在这本书中，你将同时学到两种本领——如何建立联系，以及如何培养个人魅力去吸引他人与你取得联系。



## 简要目录

### 第 1 招

我认识谁 ..... 16

### 第 2 招

我的目的 ..... 29

### 第 3 招

我该做什么 ..... 42

### 第 4 招

如何建立联系 ..... 78

### 第 5 招

谁认识你 ..... 102

### 第 6 招

联系的秘密力量 ..... 116

### 第 6.5 招

联系的价值 ..... 146





# 总目录

## 沟通四问揭示发展与成功的答案 / 0

你认识谁? / 1

你的沟通能力如何? / 3

你知道如何与他人建立联系吗? / 6

谁认识你? / 8

## 沟通的 17.5 条策略、指南和规则 / 10

### 第 1 招 我认识谁 / 16

衡量你认识的人的价值 / 17

职场小黑书之自我测试 / 18

我如何学会沟通? 我如何建立沟通关系? / 20

你现有的财富基础: 人力资本 / 23

“比利, 快做功课。” / 26

### 第 2 招 我的目的 / 29

如果你连自己的目的都不知道, 那么这个目的可能永远都达不到 / 30

问一下你自己: 你目前已经联系过哪些人, 他们对你的意义何在? / 34

### 第 3 招 我该做什么 / 42

先思考! 后行动! / 43

“休斯敦, 联系上了!” 时刻准备着与陌生人建立联系 / 46

拿出勇气去沟通 / 48

你必须克服的问题 / 51