

职业经理人 进阶手册

Mc
Graw
Hill



职场人脉



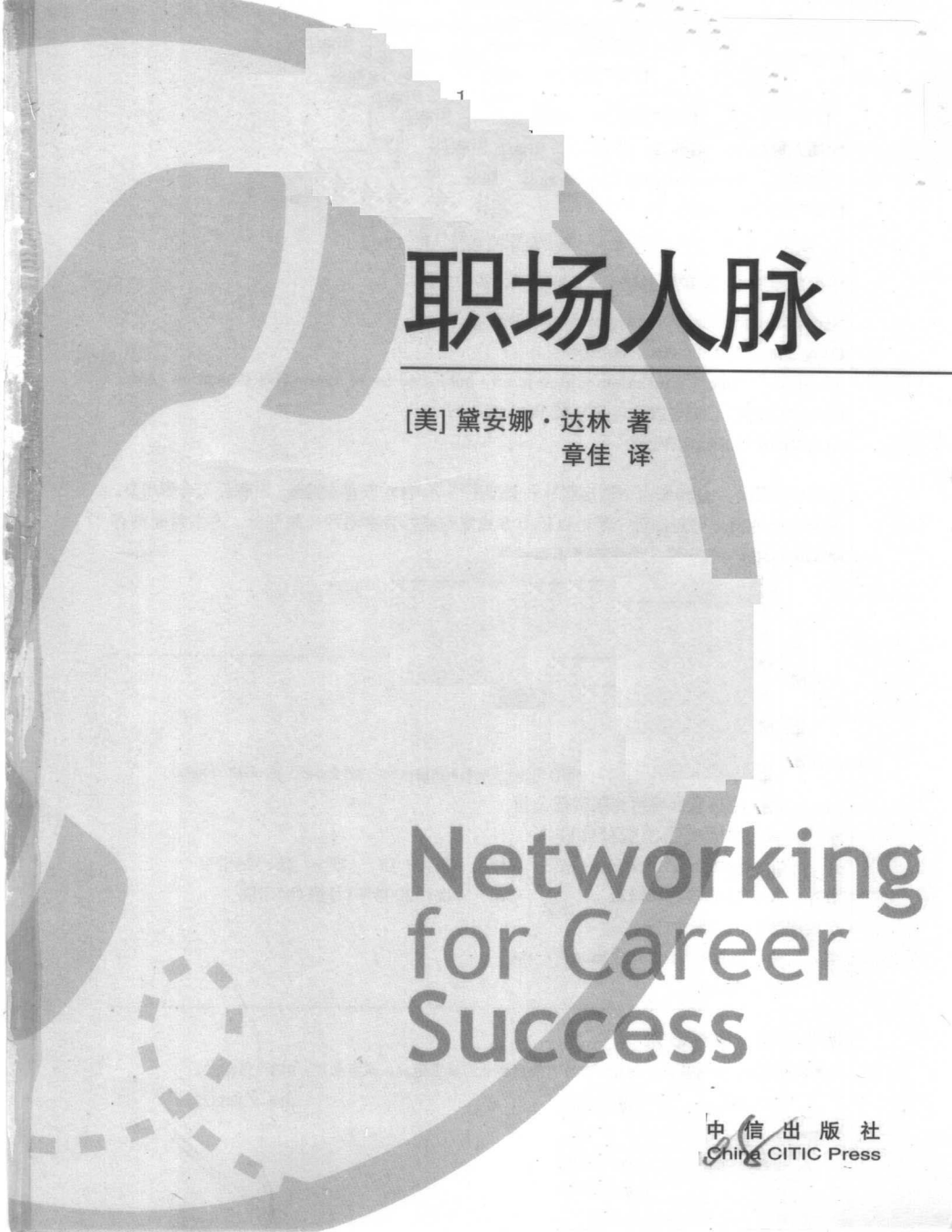
[美] 黛安娜·达林 著

Networking
for Career
Success

世界级大公司员工培训教程
打造职场人脉，创造互利、双赢
人生的24个秘诀

中信出版社
China CITIC Press

Networking
for Career
Success



职场人脉

[美] 黛安娜·达林 著
章佳 译

Networking
for Career
Success

中信出版社
China CITIC Press

图书在版编目(CIP)数据

职场人脉/[美]达林著;章佳译. —北京:中信出版社, 2006.1

书名原文: Networking for Career Success

ISBN 7-5086-0520-9

I. 职… II. ①达… ②章… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第139479号

Networking for Career Success by Diane Darling

Copyright © 2005 by Diane Darling.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia), Co. and CHINA CITIC PRESS (CITIC Publishing House).

ALL RIGHTS RESERVED.

本书中文简体字翻译版由中信出版社和美国麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版, 未经出版者预先书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。本书封面贴有 McGraw-Hill 公司标签, 无标签者不得销售。

职场人脉

ZHICHANGRENMAI

著 者: [美]黛安娜·达林

译 者: 章 佳

责任编辑: 温 慧

出 版 者: 中信出版社(北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 3.75 字 数: 25千字

版 次: 2006年1月第1版 印 次: 2006年1月第1次印刷

京权图字: 01-2005-5961

书 号: ISBN 7-5086-0520-9/F · 954

定 价: 18.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

导言

如何建立人脉

人脉？它是什么？为什么我需要重视它呢？

如果这正是你的疑问，本书将为你作答。在这24堂简短的课程中，你将学到人脉的基本观念。

本书的重点涉及人脉的两个层面：外在的层面——经验及技巧；内在的层面，是情感上的，即我们在建立关系网时心里的感觉。

本书作者认为，建立人脉是打造和维系互利关系的一门艺术。它涉及到帮助他人和被他人帮助，以及对别人有所预期而自己也能满足他人对你的预期。

本书将告诉你，如何在有需求之前建立与他人的关系，这样在你需要帮助时，你便知道与哪些人联系，哪些人愿意伸出援助之手并且有能力帮你。这与推销产品、找工作、接

受捐赠或是获取资助等并无关系。

对许多人而言，建立人脉很不容易。本书将为你提供克服害羞和恐惧的方法，从而为开拓关系网做好精神准备。

本书概述了建立人脉计划上的几个关键步骤，第一步即是清理你现有的关系、评估你的关系对象，这样你便能找到关系对象中的重点，着手经营这些关系，并在你的关系网中增添新的人选。

本书还有一节是关于建立由专家组成的支持网络，他们可以使你的网络运作更为高效，包括留下更好的第一印象、提高商务技巧和建立事业发展战略，以推动你的职业发展。

本书还有关于如何做好准备面对他人、与他们互动和沟通的小建议——这些都是非常实际的问题，包括行为举止（没错，非常重要）和人际交往的应急妙计。本书还专门讲述了如何握手，如何记住对方名字，以及如何进餐和饮酒。

如何选择建立关系网的时机和地点呢？本书还将帮你审时度势。此外，还讨论了以正确的方式与正确的人碰面的方式。还有两节课的内容谈论会面后的追踪工作——这对有效建立人脉至为关键。

书中也提出了维护和培育关系网的建议，其中一节课告诉你如何与不同的性别、种族、文化、宗教、政治倾向、年龄、外表等等的对象建立关系。最后一节课是关于道德

的问题。

这本小书的结论部分将列出一些有价值的资源，可以帮你更好地建立人脉。

瞧，你很快就要开始建立人脉了。让我们出发吧！

Thought of Wisdom

战略性人际交往让我们为不时之需做好准备。当我们相信自己能够面对他人时，我们就更有可能遇到带来机会的人，并把和他们的关系转化为互利关系。

Strategic networking prepares us for serendipitous moments. When we are confident of our ability to meet people, we are more likely to be open to chance encounters and convert them to mutually beneficial relationships.

目 录

导言 如何建立人脉	IX
1 学习建立人脉	1
2 知道你需要认识哪些人	5
3 克服恐惧	9
4 巧妙开局	15
5 从你认识的人开始	19
6 给你接触的人打分	23
7 确定重点，做好储备	29
8 有备而来	33
9 善用交际工具	37
10 控制你的肢体语言	41
11 控制话题与节奏	45

12	寻找机会	51
13	注意仪态	55
14	全副武装	61
15	注重礼节	65
16	注重交流	69
17	有的放矢地交谈	73
18	冲破自我局限	77
19	立即跟进	81
20	有效利用电话、电子邮件、信件	85
21	耕耘你的花园	91
22	摆脱偏见	95
23	做正确的事	99
24	不断进步	103

☐ 任由关系发展

☒ 学习建立人脉

在生活中，你需要他人的帮助，而他人也同样需要你。
结识他人并让他人认识你，这就是建立人脉的开始。

建立人脉是打造和维系互利关系的一门艺术。就是这么简单。

世界上有三种人：一种是身体力行的人，一种是坐视旁观的人，另一种是懵懵懂懂的人。你属于哪一种？与人交往的人总是身体力行，并结交其他做实事的人。

在生活中，你需要他人的帮助，而他人也同样需要你。结识他人并让他人认识你，这就是建立人脉的开始。

也许你会认为自己并不擅长人际交往，也许你不喜欢这一套。没关系，许多人和你的想法一样。所以，我这里有三个问题：

你喜欢用牙线清洁牙齿吗？可能不喜欢。你擅长用牙线吗？也许是。为了保持牙齿健康，你最好好好保护它们。你能让别人用牙线给你清洁牙齿吗？不行，你得自己做。

建立人脉就如同用牙线。你不一定非得喜欢它，但你应该精于此道，因为这对你非常有益，而且你不能让别人替你做。

所谓建立人脉，就是要实现你的需要或目的，同时帮助他人实现需要或目的。这是一种互利关系——但并不总是平等交换。

这就意味着名声和信誉至关重要。名声是别人对你的看法，它从第一印象开始。随着人们对你的逐渐了解，你

的名声也树立起来——也许你讲效率，也许你与同事合作良好，也许你尊重他人，如此等等。信赖是信誉的关键：如果你言行不一或行为不定，就会毁掉自己的名声。

建立人脉就是寄望于他人，同时满足他人对你的期望。因此，尽可能地留下良好的第一印象，要表现出关心他人、乐于助人，并努力树立起好名声。这样人们就愿意与你交往。

成功打造职场人脉的秘诀

按如下步骤做，就能找到最有效的建立人脉的技巧：

选择最佳人选并接近他：你认识或需要认识哪些人，他们能够让你心想事成吗？不同的事情要联络不同的人。

找到最佳方法：你如何从他人那里得到帮助？你需要知道什么？一封电子邮件、一个电话或者一份书面请求，哪种方法会得到他们的回应呢？

选定建立人脉的最佳战略：你的人际交往如何能帮助你从此岸到达期望的彼岸呢？需要明确的是，你要从他人的角度考虑你的需求。怎样能让他们说“好的”呢？

Thought of Wisdom

要想使人际交往有收获，你必须有所付出，方能有所回报。

For networking to be worthwhile, you need to give as much as you take.

☐ 顺其自然

☒ 知道你需要认识哪些人

搭建人脉网络就是在你有需求之前建立关系。这样，在需要帮助时，你就知道联系哪些愿意并能够帮助你的人。

我们人脉关系网中的这群人希望我们在生活和职场上成功、安全和可靠。正是这些人愿意施以援手，他们支持我们的观点，认可我们的努力，并且适时激励我们达到新的高度。

搭建人脉网络就是在你有需求之前建立关系。这样，在需要帮助时，你就知道联系哪些愿意并能够帮助你的人。这和推销产品、找工作、接受捐赠或是获取资助等并无关系。

搭建人脉网络分自我推销、与人交往和达成互利关系三个阶段。这三个阶段相互依赖，相互促进。

自我推销是开始：这一阶段要广泛与人接触，目的在于引起关注，求得别人的认同。而随后的与人交往要更有针对性。你要与之建立个人联系的这些人，要么希望得到你的帮助，要么认识其他能帮你的人，要么能在决策中发挥作用。与谁建立互利关系要看你们各自所需。当自我推销和与人交往奏效之后，与人建立互利关系就容易多了。

人们往往跳过与人交往而直接进入互利阶段。然而，与人交往是向前推进、结识决策者或者影响决策者的人的最有效的途径。

人际交往也不是空谈。空谈意味着企图不劳而获。换言之，通过空谈建立的关系也不是为搭建人脉建立的互利

关系。

人际交往大致分为两类：战略型和偶遇型。战略型交往有其既定目标和预期的结果：要么心想事成，要么一无所获后的相应对策。与此相反，偶遇型人际交往是邂逅之后建立起互利关系：没有计划，也没有期望。

战略型交往令你对偶遇型交往有所准备。当你相信自己能够与他人交往并且尝试可能的共赢成果时，你就有机会遇到更多的机会，并把它们转化为互利关系。

成功打造职场人脉的秘诀

你会认识很多人。但时间有限，因此你有必要在认识的人或需要认识的人中做出艰难抉择：

在你喜欢和喜欢你的人身上投入时间：这些人会帮助你，也是你会给予帮助的人。这就是你们的互利关系。

在让你感到踏实、有动力和有意义的人身上投入时间：他们会给你支持，让你能够继续与其交往。

在你能帮助的人身上投入时间：你要帮助这些人——即使他们还不能帮助你。

Thought of Wisdom

结识的人越多，你成功的机会就越大。越是让别人帮助你，你就越能取得更大的成功。

The more people savvy you are, the better your chances of success. The more you let others help you, the greater your success.