



公晖◎编著

决定你一生成败的  
人际关系秘诀

# 人脉 存折

如果你没有富爸爸，也没有超强的赚钱能力，那么，你还有第三个扭转命运的机会——从现在起，累积你的“人脉存折”。

RENMAI CUNZHI

NIDE RENMAI JIAZHI BAIWAN

## 你的人脉价值百万

赚更多钱的技巧就是去接触更多的人，不断丰富自己的人脉资源。

——“世界推销之王”汤姆·霍普金斯

北京工业大学出版社

C912. 1-49

G362/3

决定你一生成败的  
人际关系秘诀

# 人脉 存折



RENMAI JIAZHI BAIWAN

## 你的人脉价值百万

赚更多钱的技巧就是去接触更多的人，不断丰富自己的人脉资源。

——“世界推销之王”汤姆·霍普金斯

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉存折:你的人脉价值百万/公晖编著. —北京:  
北京工业大学出版社, 2008. 1

ISBN 978-7-5639-1807-2

I. 人… II. 公… 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 171517 号

人脉存折

——你的人脉价值百万

公晖 编著

北京工业大学出版社出版发行

邮编 100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

北京金秋豪印刷有限公司印刷

2008年1月第1版 2008年1月第1次印刷

787mm×1092mm 16开 17.5印张 150千字

ISBN 978-7-5639-1807-2

定价:29.00元



# 前 言

有这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。这里说的就是人脉的重要性。世界著名激励大师安东尼·罗宾也指出：我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征就是创造人脉和维护人脉。人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。

美国斯坦福(Stanford)研究中心一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。这说明，一个人只有充分依靠人脉、发展人脉，才能为成功打下坚实的根基。积累你的人脉存折，也就是在积累你一生取之不尽的财富。

马克思很早就说过：人的本质就是社会关系的总和。一个人的人脉关系越丰富，也就意味着他可利用的资源越多。纵观古今，但凡成功人士，无一不拥有着一张丰厚的人脉存折，而这张存折恰恰是支撑着他们在这个纷繁复杂的世界中不断前行的基础和动力，也使得他们取得了一个又一个骄人的成就。

在追求事业成功和幸福生活的过程中，人脉起着非常重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。要想成功，就一定要营造一个成功的人脉关系，为自己积累丰富的人脉资源。如果光有事业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获；但如果加上丰富的人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

难道你不崇拜成功、追求成功吗？那你自己又要靠什么呢？如果你

没有知识、背景、机会……那么从现在开始，你必须马上去领取一张前往财富金殿的通行证——人脉存折。人脉本身就是一笔潜在的财富，一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系，无疑就等于是拥有了制胜的法宝。

这是一个 Team work 的时代，没有人会再去仰慕孤胆英雄鲁滨逊的雄伟事迹，取而代之的则是那些敢于、乐于并且善于站在巨人肩膀上俯瞰世界的传奇经历，才能成为举世瞩目的焦点。因此，如何以自然的、诚恳的、互惠互利的方式去经营你的人脉存折，是决定你能否成功的秘密武器！

正是基于这一点，本书以人脉为核心，详尽地阐述了提升人脉的两大法宝，即“自信”与“沟通能力”。并且为读者呈现出提升人脉的八大技巧，即诚实守信、增加被利用的价值、乐于分享、增加曝光渠道、创意和细心、珍惜帮助别人的机会、好奇心以及同理心的运用方式，对如何编织、完善、维护和拓展人脉关系进行了充分的分析和阐述。书中还精心选取了大量创造人脉、维护人脉、提升人脉的经典案例。内容翔实、完备，是一本关于如何积累人脉、获取成功不可多得的好书。

希望本书能给读者带来关于获取人脉，将人脉转化为财脉的有益启示。



# CONTENTS

## 目 录

### 第一章 每个人都是天生的富翁

#### ——人脉是每一个人的财富存折

人脉决定财富。人生于世,各怀动机与需要,精心编织着各自的人脉网络,并享受人脉网络所带来的机遇与财富。基于此,可以说,每个人都是天生的富翁。但不同的人,人脉也不尽相同,人脉的多寡与每个人的交际能力和活动范围几乎是成正比的。因此,将拓展人脉与把握机遇紧密联系起来,才能发现并适时把握机会。你要做的是:不让机缘与你擦肩而过,不让财富与你失之交臂。

人脉,财富存折中的闪光宝藏 .....	3
要学会在感到口渴前挖井 .....	6
辛勤且智慧地耕耘才会有所收获 .....	9
为财富存折积累原始资本 .....	12
财富存折需要悉心地经营和管理 .....	16
警惕!你的人脉存折是否透支了? .....	20
人生中最重要的一堂人脉课 .....	24

### 第二章 没有谁会替你开户

#### ——自信是你开启人脉存折的密码

自信是拓展人脉的前提。自信的人才能主动与人交往,自然而不矫情。缺乏信心的人往往看不起自己,也瞧不

起别人,与人交往和相处,往往易被人拒绝,招人非议。而这种挫折与失败,又会反过来打击和影响自信程度。只有悦纳自我,积极乐观,不妄自菲薄,不盲目自大,平等自信地与人相处,才能在交往中得到自我肯定,获得接受与认同,从而重拾自信。要获得成功,就要抱有足够的信心,它会让你在人际交往的过程中无往而不胜。

通用的人脉存折密码——自信 .....	29
别对天生的“不自然”低头 .....	32
良好的第一印象是密码的先驱 .....	36
你有信心与名人并驾齐驱吗? .....	40
切莫掉进“过分自信”的漩涡 .....	44
用自信的阳光扫除前进道路上的阴霾 .....	48

## 第三章 有资本才会有利息

### ——沟通能力是你存人人脉存折的本金

沟通是人们进行思想交流、增进了解、取得信任的交际活动。沟通是一门学问,也是一门艺术,更是你人脉存折的“本金”。沟通能力的优劣几乎可以决定一个人的命运。掌握沟通的要领和技巧,你才能游刃有余地开创美好快乐的人生。“一分耕耘一分收获”、“一分本金一分利息”,停止那些无谓的抱怨,现在就开始往你的存折里存入本金——沟通能力吧!

有效沟通,令你的财富更有保障 .....	55
让沟通成为一种令人赞叹的艺术 .....	58
恰当的说话方式在沟通中起着不可估量的作用 .....	62
心直口快,伤人匪浅 .....	66
走进他人的内心世界 .....	69
千万不要吝惜赞美的言语 .....	73
缘何上帝赋予了人两只耳朵,一个嘴巴? .....	77



## 第四章 千万不要因透支被冻结

### ——诚实守信存折才能永远有效

你是否曾经四处许下你不能兑现的诺言？你是否曾经欺骗过你的亲朋好友？那么，请小心了！你正在透支你的人脉，你的人脉存折也有可能因此而被冻结。获得了别人的信任，也就获得了自我发展的空间，你的人脉存折的财富就会与日俱增；抛弃了诚信，丢掉了与人沟通的筹码，你存折里的本金就会日益递减。因为诚信是人一生中最重要的资本。糟蹋自己的信用，无异于在拿自己的人格做买卖，卖得越多，留下的也就越少。所以，只有事事以“信”为重，才会有“信”满天下的一天，也才会有人脉满天下的一天。

细水长流离不开诚实守信 .....	83
纯正诚恳，明辨真伪 .....	87
用诚恳的钥匙，打开褊狭的心扉 .....	92
“从不说假话”未必一定是正确的 .....	94
敢于对“面子”大声说：bye—bye .....	97
别把“人情账”做得一塌糊涂 .....	101

## 第五章 投入是回收的第一步

### ——增加被利用的价值才能增加份额

没有人喜欢自己被别人忽视，也没有人愿意永远甘当附庸。那么，你就要寻求恰当机会表现自我并提升自我。你不去找机会，机会决不会主动去找你。想得到贵人帮助，就要找机会或创造机会展示自己的优点，把自己推销给别人。万事有因必有果，投入总会有回报。充分展示自我，影响外界，其实也是在打造你的人气和品牌。只有这样，朋友、甚至不相识的人才有可能成为你人生中的“贵人”。

问问自己：如何才能被人需要 .....	107
做个自我推销高手 .....	110
吃亏，福兮？祸兮？ .....	113
小节的忽视会使你的价值大打折扣 .....	117
注重提升他人的自我价值感 .....	122



## 第六章 流通才能增值

## ——学会乐于与别人分享

分享是现代社会的拓展人脉的一把利器，乐于与别人分享，你才有了解更多信息的机会。拥有着丰富的人脉资源，却从不愿与人分享，只能意味着你已经浪费掉所有人脉存折中的附加价值了。金钱、信息、工作机会，都只会留给乐于与他人分享的人。其实，人脉的最高境界又何尝不是互惠互利？乐于与人分享，别人也才会乐于与你分享。彼此分享将为你的人脉存折中添进一笔价值不菲的回报。

分享是令存折增值的最佳手段 .....	129
莫让曾经的“舒适圈”绊住手脚 .....	132
微笑是人脉流通最好的名片 .....	136
传递快乐，喜获幸福 .....	140
分享小秘密是一剂“良方” .....	144
偶尔学会闭口，给自己多一些保留 .....	148

## 第七章 学会散发个人影响力

## ——增加自己的曝光渠道吸取人脉

人贵有自知之明。正确地认识自己的确不是一件容易的事。在人脉交往中对你妨碍最大的，莫过于对自己的知识、能力、才华等作出不恰当的估价。固执己见，妄自尊大，或者妄自菲薄，自怜自伤，都会陷入无以自拔的境地。要吸取应有的人脉网络，就要适时地曝光自己，在最合适的时间和地点让别人知道你的存在。要做到这点，你就需要正视自己的不足，抛弃妄自尊大的痼疾，用自己的良好表现占领属于自己的人脉领地。

周末，约朋友去 HAPPY 吧！ .....	155
搭乘飞机时，你还是普通舱中默默的一员吗？ .....	159
朋友之间，也需要有“投资理念” .....	162
善于利用现有的资源 .....	167
别担心与陌生的圈子格格不入 .....	172



## 第八章 用对方法才能做对事

### ——用创意与细心缔结更好的人缘

人脉就像广阔的海洋,有取之不尽、用之不竭的资源。你对别人好,别人自然也会对你好。你对别人不好,又如何期盼别人对你好?所以,每个人都需要更细心地去经营人脉。在人脉的经营上,最重要的是人之所欲,施之于人。你交往的圈子里的人想要你用什么样的方法对待他,你就要用什么样的创意和态度跟他相处,而不应用你想要的方法来与他互动。把人脉细心努力地耕耘好,你就能得到更好的人缘,而人脉也才能够帮助你创造更多的财富。

人脉存折需要定期清理 .....	177
创意诚可贵,细心价更高 .....	180
今天,你整理名片了吗? .....	184
运用小道具,收获大功效 .....	189
幽默可令人脉存折收获“高利息” .....	192
千万别做入乡不随俗的蠢事 .....	197
记住世上最甜蜜的词汇——名字 .....	201
将宽容装满你的口袋 .....	207
与你的“敌人”握握手,做朋友 .....	211

## 第九章 适时的付出是为了得到更多

### ——珍惜每一个帮助别人的机会

发挥自己的长处去帮助别人,换来的并不只是感激和赞誉,更重要的是这会使你的人脉存折更加丰富。投之以桃,他人自会报之以李,所以,不要吝惜你的帮助。要知道,你在帮助他人的时候,其实也是在帮助你自己。当你帮助别人足够多的时候,你的人脉自然就会很广泛,同时,你也会得到别人很多的帮助。

没有付出,岂能尝到收获的甜美 .....	217
乐于助人=乐于助人 .....	221
一盏灯带来一片希望 .....	225

雪中送炭，温暖的是整个世界 .....	230
帮助他人，并不是施舍于人 .....	234
别拿投资回报率来计算你的付出 .....	236

## 第十章 敢于有新的尝试

### ——好奇心能拓宽你的人际交往范围

这是个充满新奇的世界，每个人都有可能接触到任何类型的人或事，那么在这个过程中，你是否具有强烈的好奇心，便成为了决定你的人脉存折能否拥有一笔丰厚存款的必要因素。有人曾说过这样的话：“当你对人产生兴趣时，问题总是可以触及人心。”的确，如果你不想让机会与你擦身而过，你就必须好好利用那个能拓宽我们人际交往范围的“杀手锏”。

好奇心，拓展人脉的原动力 .....	241
调整好心理期望值再出击 .....	245
如何驾驭好奇这把“双刃剑” .....	247
接受过犹不及的教训 .....	251

## 第十一章 做一个VIP客户

### ——用同理心提升你的人际关系

“以责人之心责己，以恕己之心恕人”，站在对方的立场上考虑问题，是同理心的具体体现。在高阳的《胡雪岩》一书中，就深刻地描述了善用“同理心”的艺术：“于人无损的现成好捡，不然就是抢人家的好处……铜钱银子用得完，得罪一个人要想补救不大容易。”因此，在经营人脉存折的过程中，一定要在想到自己的同时为对方考虑，才有可能真正成为一个人受欢迎的VIP客户。

善待他人，也就等于善待自己 .....	257
责人严，律己宽的做法要不得 .....	261
站在同一个立场上 .....	264



# 1

## 每个人都是天生的富翁

——人脉是每一个人的财富存折

人脉决定财富。人生于世，各怀动机与需要，精心编织着各自的人脉网络，并享受人脉网络所带来的机遇与财富。基于此，可以说，每个人都是天生的富翁。但不同的人，人脉也不尽相同，人脉的多寡与每个人的交际能力和活动范围几乎是成正比的。因此，将拓展人脉与把握机遇紧密联系起来，才能发现并适时把握机会。你要做的是：不让机缘与你擦肩而过，不让财富与你失之交臂。





## 人脉，财富存折中的闪光宝藏

如果你渴望成功，渴望拥有高端的生活品质，那么，千万别忽略你财富存折中的宝藏——人脉。拥有良好的人脉关系，是你获得成功的一条最简单的捷径。或许你没有去过好莱坞，但是绝不会不知道在好莱坞最流行的一句话——“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁”。美国石油大王洛克菲勒也说过：“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。”所以，快将人脉这个宝藏挖掘出来并好好利用吧！

### 财富锦囊

没有一个人是不渴望成功的，但是真正的成功者却总是屈指可数，难道是命运的安排吗？还是因为他们都拥有高人一等的出身、显赫的社会地位、优越的家庭条件或是坚不可摧的信念？其实，即使有了这样优越的外在条件，也不一定就能锻造出一位杰出的成功者。

仔细想来，但凡成功者，都有一个共通之处，那就是他们都懂得有效地存储并利用人脉这个财富存折。

美国总统西奥多·罗斯福在回忆自己的成功历程时如此说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

激励大师安东尼·罗宾也说过这样的话：“人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。”

曾经身经百战的投资专家、我国台湾所罗门美邦财务顾问董事长杜英宗说：“人脉，或者说人际关系，这是一门人生的大学问，很重要。”

在这里，说起有效利用人脉成就事业的典型人物，便不得不提到李嘉诚的次子李泽楷了。

想要找到李泽楷在商界游刃有余的答案，不妨从他家中餐厅里挂满的镜框中去一探究竟。那些照片多是李泽楷与一些政界要人的合影。其中还包括新加坡前总理李光耀以及英国前首相撒切尔夫人等。李泽楷善于结交上层人士，为自己广植人脉，这也为他在商界打拼奠定了坚实的基础。

1999年3月，李泽楷凭借着广泛的人脉资源，成功争取到独家投资兴建香港特区政府“数码港”项目，此后，他再次利用人脉这个宝贵的资源，一举收购了上市公司得信佳，同时将原来的盈科集团更名为“盈科数码动力”。由于“数码港”这个项目的刺激以及盈科的收购行动，使得李泽楷公司的股市市值由40亿港元一跃上升到600亿港元，成为香港第11大上市公司，而500多亿港元利润也使得人脉资源的回报率可见一斑了。

随后，在2003年1月，李泽楷应邀出席了举办于瑞士达沃斯的世界经济论坛，这个顶尖的商界论坛让他有机会与索尼的董事长兼首席执行官出井伸之、微软的比尔·盖茨等杰出的企业家讨论商界沉浮，为他的个人形象又添上了锦绣的一笔。更为重要的是，这个机会再一次丰富了他的人脉存折，形成了人脉资源的良性循环。有了如今这样的地位，他想不成功都难了。

或许有人会说，李泽楷是什么人？那是李嘉诚的儿子，他本身拥有的机会就是别人可望而不可即的了。可是有着这样心理的人，恰恰忽略了最重要的一点，那就是，机会是永远留给有准备的人的！

不要忽略身边的每一个人，说不定哪一天，他就会成为你人生转折路口上的一根指南针，带你走向铺满鲜花的成功之路。

现任上海一家咨询公司董事长的吴榭华，在谈到自己的成功之路时

就说，他有今天这样的成就是离不开朋友帮助的。

吴樾华，个人资产超过8位数，他的成功也不是偶然的。在别人向他请教成功秘诀时，他深有感触地说道：“我的事业之所以如此顺利，那是因为有朋友们的帮助啊！包括开公司、推荐客户和介绍业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意都会马上想到我。”

在1999年到2000年的时候，上海出现了房市热，那时很多的楼盘都被一抢而空，即便排了很久的队，买房的人还是会出现失望而归的情况。在这种大环境下，吴樾华接受了朋友的推荐，看准时机涉足房地产行业，他不仅可以通过朋友买到多处房产，还能拿到折扣的价位。2004年，随着政府的宏观调控，房地产行业出现了各种限制政策。这时，吴樾华的朋友建议他将手上的房产及时变现，他也因此收益颇丰。

那么，他的朋友为什么总是会想起他、帮助他呢？其实，这与他善于管理自己的人脉存折有着必然的联系。他直言自己的朋友多达两三千人，而且每年都会见三四次的就有1500人之多，在这其中，有三四百人是属于经常联系的。这下你明白了吧，他为什么会比别人有更多的机会，因为他在机会来临前，已经作好了充分的准备！

## || 透析密码 ||

在如今这个讲究双赢、多赢的时代里，一个孤军奋战的英雄是难以成就大业的，只有通过强大的人脉平台，才能造就传世的伟业。因此，为财富存折积累原始资本，就成为了每一个想要获得成功的人，不得不修的一门“功课”了！





## 要学会在感到口渴前挖井

如果说人脉网的积累是一个挖井的过程，那么千万不要在感到口渴后，才开始动手去施工。或许你会说，口渴的时候，去提桶水喝也是不错的选择啊！但是这里你忽略了一个致命的问题：有时候，远水是解不了近渴的。若是平日里不用心去积累你的人脉关系网，那么一旦在工作和生活上遇到困难而无法获得他人的帮助时，那种口渴后没有水喝的滋味一定会让你后悔不已。要知道，只有懂得自我拯救的人才能够在雨过天晴后拥抱绚烂的彩虹，因此，在口渴前，先着手为自己的“人脉井”努力掘土吧！

## || 财富锦囊 ||

想要挖好一口“人脉井”，你需要付出比提桶者更多的细心和勇气。如何才能够利用有限的空间和能力去结识更多的人，丰富自己的人脉存折呢？这就需要多花些心思，找到一个合适的切入点，在开始挖井前，作好充分的准备。

现在就让我们来看看阿峰的经历吧。

阿峰在一家不是太出名的洗发水公司工作5年有余了，在这段时间内，他凭借着自身的努力和不断积累的人脉资源，为公司创造了丰厚的利润，顺利地登上了副总的宝座。

有一次，化妆品行业准备召开一场专业座谈会，参加会议的主要是行业内领头公司的老总及副总，共同研讨一些有关化妆品市场及发展的相