

给生意人看的 人脉经营书



仁久◎编著

做生意就是做人脉，经营买卖就是经营人心

一个人的成功，15%取决于你的专业知识；

85%则取决于你的人脉资源，对于生意人来说，更是如此。

中国华侨出版社

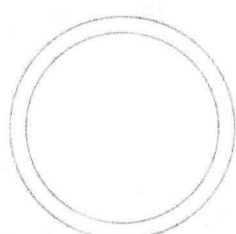
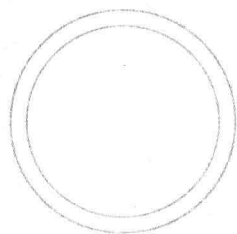
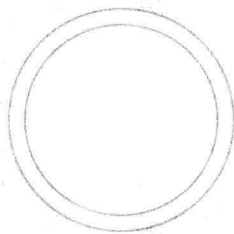
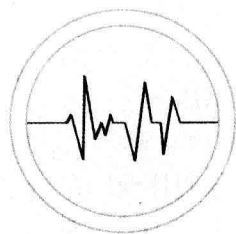
超值白金版
年度五星级图书

生意人看的人脉经营书

给



仁久◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

给生意人看的人脉经营书 / 仁久编著. —北京: 中国
华侨出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5113-1463-5

I. ①给… II. ①仁… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 094499 号

给生意人看的人脉经营书

编 著 / 仁 久

责任编辑 / 文 心

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 17 字数 / 228 千字

印 刷 / 北京佳明伟业印务有限公司

版 次 / 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1463-5

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层
邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

【第一章】 人脉靠交更靠选，生意人要“挑”朋友

生意人要懂得构造自己的人脉网 / 2

做生意，交友是必须的 / 4

你已经能靠交情致富了吗 / 6

你身边的朋友也分三六九等 / 8

你“认识谁”比你“会什么”更重要 / 10

广结人脉，你的生意会提升得更快 / 12

结交可以与你优势互补的朋友 / 14

聪明的商人会把同行当做朋友 / 16

做什么生意都需要的 9 种人 / 18

【第二章】 熟人是人脉“富矿”，以熟带生扩大人脉圈

圈子真谛：以点带面，以熟带生 / 22

一句“朋友介绍”能顶十句“自我推荐” / 23

把同学会看做百业人脉交流会 / 24

成人后的学习与培训，重点不再是知识而是交朋友 / 26

亲戚不是“自来熟”，常来常往才能熟 / 27

同乡关系，人脉的重要组成 / 29

和已有的朋友互换人脉资源 / 31

走出“小圈子”，结识更多人 / 32





- 【第三章】 眼界决定人脉圈，从陌生人培养关系新线**
- 六度理论：通过 6 个人你可以结交全世界 / 38
 - 结识一个新人可能意味着结识一个圈子 / 40
 - 做生意要时刻有与人交友的欲望 / 41
 - 主动出击是建立人脉的关键 / 43
 - 先广泛交友，再精选重点朋友 / 46
 - 在闲聊的饭桌上扩展人脉 / 47
 - 充分利用互联网，人脉拓展并没有那么难 / 48
- 【第四章】 交游广阔铺织人脉网，放开心接纳各路朋友**
- 三教九流都可能成为你的朋友 / 52
 - 融入法则：朋友什么样你就变成什么样 / 55
 - 结交同业朋友会对你的生意有最直接帮助 / 57
 - 善于学习的朋友要好好去交 / 59
 - 一定要有忠心耿耿的心腹 / 61
 - 结识“军师型”人才最有必要 / 62
 - 你的朋友决定你的人生 / 63
- 【第五章】 善于结交关系，第一印象很重要**
- 第一次见面就给人以耳目一新的好感觉 / 68
 - 微笑是最好的标签 / 71
 - 真诚地赞赏他人 / 74
 - 善待别人就是善待自己 / 76
 - 倾听有时候胜过诉说 / 79
 - 不要显示你比朋友更高明 / 83
 - 委婉地说“NO”，让被拒绝的人有台阶下 / 85

己所不欲，勿施于人 / 87

最后一块钱要放手，为别人留下空间 / 90

【第六章】 建立长期关系，需要把握的一些原则

“夸”到他心坎最软处 / 92

赞美招人喜爱，谄媚只能让人感到虚伪 / 95

赞美他人也要到什么山上唱什么歌 / 97

雪中送炭，别人有难处再去帮忙 / 99

滴水之恩，每次施恩都是留给未来的储蓄 / 102

坦然施恩，让别人心无负担地接受帮助 / 105

低调施恩，别让恩惠变成交易 / 107

用礼遇抓住别人的心 / 110

奖人实惠，更要奖人面子 / 113

效果惊人的“反向”奖励 / 115

【第七章】 维系人脉也要讲原则，学会用托辞、拒绝与批评技巧

善意的借口 / 120

说不过，不妨试试“软磨硬泡” / 121

不能让人感觉你敷衍了事 / 123

拒绝不宜直接，通过暗示来说“不” / 125

不好拒绝时不妨留有余地 / 128

用好批评，也能征服别人 / 129

让别人不为你的拒绝而难堪 / 131

裹上“糖衣”，批评更易被接受 / 134

批评要对事，不要对人 / 135

批评别人时，要单独对他说 / 137

点到为止，促其自省 / 138





【第八章】 投资长远就要舍得当下，偶尔糊涂才能收获长线人脉

- 事先赞美，多肯定对方你就能得到对方肯定 / 142
- 大智若愚，能人的锋芒也不能太露骨 / 144
- 主动示弱，自我解嘲是强者的招数 / 146
- 虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线 / 147
- 吃亏是福，该吃亏时就要吃点亏 / 149
- 肯受教训，从每次吃亏中学得教训 / 151
- 韬光养晦，暗中积累时机成熟再爆发 / 153
- 声东击西，掩饰自己行动的真正意图 / 154

【第九章】 从朋友到事业伙伴，把情感人脉转换成合作共赢

- 共同利益，找到双方共同点是合作基础 / 158
- 欲求先予，先施恩再让对方知恩图报 / 159
- 善用“我们”，让他人感到你和他是“一伙的” / 161
- 慎言承诺，承诺一次就是欠债一笔 / 163
- 做个好人，建立良性的重复博弈交往常态 / 165
- 以直报怨，看轻眼前长远不会吃大亏 / 167

【第十章】 人脉必修课，应酬场上交朋友

- 每次请客吃饭都要找个恰当理由 / 170
- 有心眼才能把握全局 / 172
- 生意人平时要多涉猎餐桌常识 / 175
- 赴宴时要讲礼貌，重修养 / 177
- 应酬场上适当的“做”与“说” / 180
- 敬酒、劝酒：一切尽在话语中 / 184
- “不能喝”也有义务让气氛和谐 / 186

生意人必知的点菜技巧 / 188
酒桌上不要厚此薄彼 / 190
酒局的精妙在于吃喝中办成事 / 191

【第十一章】 努力成为更好的自己，你才配得上更优秀的人脉

人脉与友谊还是有区别的 / 194
如果你够优秀，你需要的人会自己找上门 / 196
没有实力，人脉再丰富也难派上用场 / 198
丰富自我，加强人脉交往中的“含金量” / 200
专心“增容”自己，不要伤害别人 / 202
感恩每个朋友，而不要去抱怨他们 / 205

【第十二章】 把客户都变成朋友，你就再也不用为生意发愁

讨喜开场白，让客户“第一耳”就喜欢你 / 210
满足客户的自我认同感 / 212
发现客户优点，给予真诚的赞美 / 214
说“正事儿”前不妨先谈友情 / 216
与陌生客户寻找话题的方法和技巧 / 218
成为能让他有收获的人 / 220
幽默的人处处受欢迎 / 222
虚心向客户请教 / 225
适当的小礼物拉近私人关系 / 226
签单之后才是人脉构建的开始 / 229
成功地通过老客户开发新客户 / 231

【第十三章】 人脉就像银行储蓄，存取皆要有度

该出手时就出手，善于运用累积的人脉资源 / 234



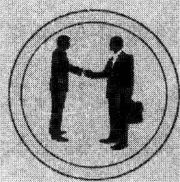
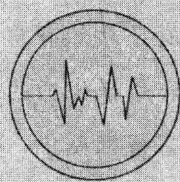
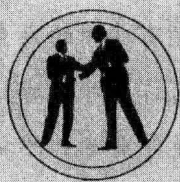


- 让人脉网主动为你服务 / 235
- 让他人无法拒绝 / 237
- 迂回委婉地说出你的需求 / 239
- 说好关键话让对方开窍办成事 / 241
- 用一个人的 100%，不如用 100 个人的 1% / 243
- 注重人品，学会选择合作伙伴 / 245
- 切勿独霸小“蛋糕”，而要做大“蛋糕” / 246
- 人脉资源开发要适度 / 247

【第十四章】 理人脉时擦亮眼，甄别和清理“不良资产”

- 聪明的生意人能分清良师益友与酒肉朋友 / 250
- 抹不开面子，中国人的生意软肋 / 251
- 远离满腹牢骚的朋友，也就避开了“抱怨的世界” / 253
- 不孝顺的朋友也难以对你忠诚 / 255
- 小气吝啬者不值得深交 / 256
- 光说不练的朋友，永远别指望他有执行力 / 257
- “火爆”性格可能会惹是生非 / 258
- 过于不修边幅的人难成好商人 / 260
- 自私自利的人注定没有真朋友 / 262
- 没有时间观念的人抓不住商机 / 263

第一章 人脉靠交更靠选，
生意人要“挑”朋友





生意人要懂得构造自己的人脉网

人的精力和体力会随着年龄增长而下降，我们学到的知识也会随着时代的变迁而落伍，唯一不会下降、不会落伍的就是人脉。人脉关系会随着你的付出而多倍地增长。一个人要想成功，单有专业知识技能是远远不够的，还需要超强的人脉。

人脉对于生意人的重要性，怎样强调都不过分。

年轻的保险推销员约翰来自蓝领家庭，在生活中本就没什么朋友，也致使他在工作中没什么人际网络。他也不知道该如何建立网络，如何与有着不同背景的人打交道。他业绩的糟糕程度也就可想而知了。

在濒临失业的时候，约翰无意间参加了一个开拓人际关系的课程训练。约翰逊受课程启发，开始有意识地与在保险领域颇有建树的卢克鲁联系。卢克鲁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。

通过自己的努力，约翰很快和卢克鲁建立了良好的私人关系，他通过卢克鲁认识了越来越多的人，事业上的新局面自然也就打开了。从此，约翰逊的业绩与从前有了天壤之别。



即使你拥有很扎实的专业知识，彬彬有礼，口才雄辩，却不一定能够成功地促成一次商谈。这个时候，如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺且百发百中，这就是人脉关系的力量！

埃德沃·波克被称为美国杂志界的一个奇才，但谁能想象他当初经历的困苦和磨难。6岁时，他随着家人移民至美国，在美国的贫民窟长大，一生中仅上过6年学。上学期间，他每天还要工作赚钱。13岁时，他便辍学到一家工厂工作。然而，他并没有就此放弃学习。他坚持自修，最重要的是他非常有远见，很早就懂得经营人际关系。他省下了工钱、午餐钱，买了一套《全美名流人物传记大成》。

接着，他做出了一个让任何人都意想不到的举动。他直接写信给书中的人物，询问书中没有记载的童年及往事。例如，他写信问当时的总统候选人哥菲德将军，问他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。

那时候的小波克年仅14岁，周薪只有6.25美元。他就是用这种方法结识了美国当时最有名望的大人物：诗人、哲学家、名作家、大商贾、军政要员等。当时的那些名人也都乐意接见这位可爱的充满好奇心的波兰小移民。小波克获得了多位名人的接见，决定利用这些非同寻常的关系来改变自己的命运。他开始努力学习写作技巧，然后向上流社会毛遂自荐，替他们写传记。然后，不到20岁的波克收到像雪片一样的订单，需要雇用6名助手帮他完成这些工作。

人脉决定人生的成败。聪明的生意人懂得经营自己的人脉关系网。有了人脉关系，你的生意会如鱼得水；缺少了人脉关系，你的生活及生意则寸步难行。人脉是通往成功、财富的门票，只有打造好自己的黄金人脉的生意人才有可能越来越走向成功。



做生意，交友是必须的

作为生意人，如果你正处于事业发展的紧要关头，这时候结交几个对你此时情况有帮助的人做朋友，必定会对你的人生产起到极大的帮助。

所谓势利是指互利而言。如果你所结交的朋友一无是处，只接受你给他的帮助，不仅不公平，还让他内疚。再说，多帮有用处的人，并不意味着不帮好朋友，两者并不矛盾。反过来说，朋友之间就是应该互相帮助。如果朋友帮了你，你却没有能力帮助别人，相信这样的朋友关系也不会持久。很多人认为势利是个贬义词，认为交朋友应该“以情会友，别无所求”。若在交往中注重交往对象的使用所值，然后想方设法接近他、利用他，这就被认为“太势利”。然而，我们不能把互利相助都当成“势利”来看待。人本来就是一个群居的动物。靠一个人打天下早过时了，尤其是做生意的人，更加要学会利用朋友关系，促成一单又一单生意。

如若你的朋友对你冷漠，既不能与你信息共享、情感沟通，也不能与你相求相助，一有困难就来找你，这样的人你会和他长久做朋友吗？相信大多数人不会。朋友之间的关系不是索取和奉献，而是彼此互求互助。我们选择的朋友应该是互利的关系。“势利”地结交朋友，只有这样关系才会长久。

当然，“势利”结交能给你带来实惠的朋友需要花一点功夫，需要你有冷静的头脑和过人的分析能力。因此，首先需认清目标，找有相同需求的人，最后与之建立关系。在现实生活中，只凭情感去交朋友是不



明智的，因为你难以预料后果。真正明智的人在交朋友的时候，都会有多方考虑。

例如，一家公司由于经营不善，马上就要破产了。面对这种情况，有人像无头苍蝇不知如何是好，有人则已悄悄打电话联络，寻找下一个工作机会，以免和公司“同归于尽”。这些私下找门路的人就是能够获得实惠关系的人，他们一定比不去想办法的人活得更好。

“势利”交友的人善于利用实际的关系。事实上，“关系”对他们来说就是生命线。和外界保持某种程度的“关系”，消息才会灵通。要是问他们这些“关系”是怎么来？其实就是他们能够“势利”地去结交朋友。但不要误会，这种事并非鬼鬼祟祟、见不得人的勾当，而是一般人成功的秘诀。他们能准确地知道利弊在哪里，也尊重人与人之间的差异。他们对朋友是忠诚的，所不同的是，在选择朋友的时候比较高明罢了。“势利”正体现了公平和互利的交友原则，这样朋友关系才是长久的。相反，那些只有索取和奉献的朋友关系才真正脆弱得不堪一击。

积极结交社会上的一流人物，也容易使自己成为一流人物。在自己所处的环境里，能与站在顶点地位的一流人物交往，并学习其观念、优点、做法，才能引导自己向上。所以，只要在“攀附”关系上下了功夫，就一定能在关键人物那里得到收获。凭借这种“攀附”出来的感情把自己的事情办成，也不失为一种追求成功的方法。



你已经能靠交情致富了吗？

情感是一种无形的资产，巧妙地运用这种资产，会收到意想不到的回报。人情主要来自你以前的积累，来自于你以前为现在的情感所做的“投资”。

美国有名言说：“二十岁靠体力赚钱，那三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠交情赚钱。”美国大亨洛克菲勒在其全盛时期曾感慨地说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。”

同样的意思都是说朋友多则赚钱的机会多。而朋友关系如何培养呢？卡内基训练大中华区负责人黑幼龙认为：“完整的人际关系包含三个阶段，发掘人脉、经营交情、出现贵人。”在现代社会里，建立人脉已经不是过去所谓的“拉关系”那样简单了。这其中包括很多深层的东西，需要我们用心去经营。

拥有良好的人际关系，才会求得他人的帮助。可是良好的人际关系却不是一朝一夕就可以建立的，必须从一点一滴着手，依靠平日里的情感积累。也许很多人会觉得求人是一种短平快的交易，何必花那么多的冤枉心思去搞马拉松式的感情投资？其实，这是十足的目光短浅。俗话说得好，“平时多烧香，急时有人帮”，“晴天留人情，雨天好借伞”。真正善于求人的人都有长远的战略眼光，早作准备，未雨绸缪，这样在急时就会得到意想不到的帮助。

衣人之衣者，怀人之忧。意思是说，穿了别人的衣服，怀里就会装着别人的心事或隐忧。换句话说，收下了别人送来的礼物，就得为别人



办事。所以，要想求人办事，就得首先学会给别人送礼。与别人建立关系不是一朝一夕就能做到的，它需要平常的日积月累，需要不断地培养感情。

平时我们并没有什么事情需要别人帮忙，也要多注意进行感情投资。有一本名叫《小政治家必备》的书，教导那些有心在仕途上有所作为的人起码收集 20 个将来最有可能做总理的人的资料，对他们的兴趣、爱好、性格都要了如指掌，然后有规律地按时去拜访这些人，和他们保持较好的关系。这样，当这些人之中的任何一个当上了总理，自然就容易记起你来，大有可能请你担任一个部长的职位了。

老人在退休之前曾担任某公司总经理，每逢过年过节，下属都会来看他，礼品、卡片满屋子都是。可是，等他退休之后，就很少有人来看望他了。以往门庭若市，而这几年却“门前冷落鞍马稀”。然而，他以前的一位下属却不像那些人那样势利。正当这位老人心情寂寞的时候，这位下属却经常带着礼品来看望他。其实，老人在任职期间，并不很重视这位职员，可是现在经常来拜访的却正是他，老人不禁感动得热泪盈眶。

不久，这位老人被原来公司聘为顾问。他很自然地就重用提拔这位职员。不仅如此，老人还在工作方面给予他很多的支持和帮助。这使得他在公司获得了很大的发展。

由此可见，求人办事送礼最好要送在平时，怀着“临时抱佛脚”的想法，就很难得到别人的帮助。因为没有人愿意去帮一个势利的人，所以，无事的时候也要常登三宝殿。

即使是好朋友也是一样的。关系好平时多走走，有事时不用送礼对方也会帮你的忙。如果平时不来往，有事则抱着礼品来求情，对方虽不好意思说你，但同样不会买你的帐。去朋友家串门时，你的孩子看到朋



友家一件东西说：“这是我们家的。”朋友说：“对呀，这是你妈妈送给我们的。”孩子说：“这是我妈妈最喜欢的东西。”朋友听了会感动的。

此外，人的感情既有无私的优点，也有自私的缺点。他希望你只喜欢他一个人，只想他一个人得到你的礼品。如果别人也得到了同样的礼品，他就觉得不满足，就会对你有意见，也就不太珍惜你的礼品了。



你身边的朋友也分三六九等

人脉关系是一种感情的凝聚和利益的融通。所以，不但寻常百姓重关系，生意人也同样看重关系。

关系亲密或所谓“关系铁”的人往往都是神通广大的人。他们能与自己或朋友利益有关的合理合法的事办得非常漂亮，所以精明的生意人都知道，要想办成事，必须靠关系。

有句英国谚语说：“When you point a finger at someone else, remember that three fingers point back at you”，说的是假如你四面树敌，最后吃亏的还是自己。生意场上需要加倍留意的人，往往是对你的事业发展起到关键作用的人。

首先，先来认定谁是生意人们的目标人物。

周芸与陈思思在同一所大学印刷专业毕业，毕业后同时签约在一家公司。公司培育人才的方式为：新来的大学生必须先到车间工作一年后方可调至办公室。两人了解到车间工作比想象中还辛苦：轰鸣的机器声，刺鼻的油墨味，白、晚班 12 小时连班倒，周末还经常加班……两人一听，顿时对未来失去了信心，同时，也开始动脑筋想法子。琢磨很