

Ability

金 毅◎编著

最实用的人脉经营术

三分能力

七分人脉

CConnections

人脉胜于能力，人脉决定命脉

美国哈佛大学商学院经过调查发现：在事业有成的人士中，30%靠工作能力，而70%靠人际关系。无论你身处何方、从事什么工作，人脉都是你的无形资产。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

—— 金 毅◎编著 ——

最实用的人脉经营术

三分能力 七分人脉

人脉胜于能力，人脉决定命脉

美国哈佛大学商学院经过调查发现：在事业有成的人士中，30%靠工作能力，而70%靠人际关系。无论你身处何方、从事什么工作，人脉都是你的无形资本。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

一项权威调查结果表明：成年人最关注的问题主要有两个，一个是健康问题，而另一个就是人际关系问题。

无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功的路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”当今社会，成大事者必须善于处理各种各样的关系。

人脉资源是一种潜在的无形资产，善于经营自己的人脉，它会带你走上命运的坦途。如果你的人脉关系中既有成功人士，又有同学老乡，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊、鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你搭桥铺路、两肋插刀，你就能感到人脉的力量。

对于任何人来说，只要掌握了人脉资源，必定能事半功倍。一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以超越他人，在事业上更胜一筹。如果将成功设定为十分的话，其中个人能力约占三分，人脉约占七分。

晚清政坛上炙手可热的人物曾国藩，就是经营人脉的高手。他善于选择朋友，借梯登高，以诚待人，宽和得众，建立广泛的人脉关系，借联姻以巩固自己的势力，这些可以说是他成功的法宝之一。

胡雪岩，这位在晚清混乱的局势中得以站稳脚跟的商人，正是靠着他在乱世之中方圆皆用、刚柔皆施的本领，不断积累人脉资源，并利用它为自己的商业和人生铺路，终于获得了成功。

对于你的人脉网络，只要你善于开发，每个人都会成为你的金矿。你是如何与人相处的，你的人缘如何，你是否能得到他人认同，你是否具有强有力的人脉关系，决定了你的事业前景以及社会地位。从另一个角度也可以说：人脉就是命脉，你的命运掌握在别人手中。

《心灵鸡汤》的作者马克·汉森是一位畅销书作家，他的作品在全世界已经畅销5000多万册。有一次，他与安东尼·罗宾斯同台讲演结束之后，私下请教罗宾斯，于是有了如下一段对话。

汉森问罗宾斯：“我们都在教别人成功，为什么我的年收入才100万美元，而你一年却能赚进1000万美元呢？”

罗宾斯没有直接回答汉森的问题，而是反过来问他：“你每天跟谁混在一起？”

汉森说：“我每天都跟百万富翁在一起。”

罗宾斯听了一笑说：“我每天都跟千万富翁在一起。”

一个人的品位和价值表现在与他人的交往和相处过程中。人们通过你结交的人来观察你、判断你，看看这些人对你的影响力有多大。所以，社会学家判断一个人的身份，很少看他的能力，更多的是看他与什么人交往。

生活中，我们不能缺少朋友。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也得不到施展的空间，反而工作、事业会困难重重。你的人脉资源越丰富，你所拥有的能量就越大，也就获得了通往财富和成功的门票。

本书介绍了人脉的特点、重要性，教您如何用微笑、宽容、真诚、气质等来博得他人的好感，建立起扎实的人际关系，教您拓展和维护人脉的策略，充实自己的人脉账户，成为一个真正的社交高手。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！

第一篇 人脉的力量： 三分靠能力，七分靠人脉

第一章 人脉是个什么玩意儿

- 为什么要经营人脉 2
- 什么是人脉 4
- 人脉的划分 5

第二章 人脉是一座无形的宝藏

- 经营人脉就是创造财富 7
- 人脉帮助你提高自身素质 9
- 人脉为你提供发展情报 10

第三章 人脉是提升竞争力的保证

- 人脉广就有“资源” 12
- 好运归功于人脉 14
- “关系圈”是力量来源 15
- 知识会过时，人脉不会过时 17

第四章 人脉社会容不下独行侠

- 与人合作其乐无穷 19
- 不要迷信单打独斗 21
- 在联合中获得共赢 23

第五章 穷人与富人的距离:0.01 毫米

- 穷人与富人的差别 26
- 人脉让穷人变成富人 27

问卷一:社交能力自测 29

第二篇 人脉修炼术: 人脉像是肌肉,越练越发达

第一章 宽容忍让赢得人脉

- 海纳百川,有容乃大 36
- 气量大,人脉广 37
- 凡事留余地,得理要让人 38
- 有仇不报是君子 39
- 给“敌人”一点宽容 41

第二章 人情练达处处皆人脉

- 用心关怀他人 43
- 记住对方的名字 45
- 做事要兼顾他人感受 46
- 说出你的心声 47

■ “多看效应”:增加彼此亲近感	49
第三章 尊重是积累人脉的资本	
■ 人们需要的是尊重,不是金钱	51
■ 尊重别人就是尊重自己	52
■ 尊重所有人,包括不喜欢你的人	54
■ 打人不打脸,骂人不揭短	55
第四章 善用同理心,提升人际交往艺术	
■ 设身处地地了解对方的立场	58
■ 没有同理心就没有信任	60
■ 你怎样对别人,别人就怎样对你	60
■ 要理解别人,不要逼迫别人	61
第五章 打造个人信誉,吸引人脉资源	
■ 你的承诺价值千金	63
■ 失信于人将付出巨大代价	64
■ 人际关系全靠互相信任	66
■ 怎样成为被信赖的人	67
第六章 热情是拓展人脉圈的催化剂	
■ 热情可以感染周围的每个人	69
■ 热情助你在事业中树立良好形象	71
■ 热情能融化人与人之间的障碍	72
■ 如何培养热情的品质	73
问卷二:个人魅力调查	74

第三篇 人脉经营术： 投资，投资，再投资

第一章 搭建高素质的人际关系网

- 人际关系网的核心 78
- 与关系网中的人多联系 79
- 结交社交专家 80

第二章 重视人脉的感情投资

- 人情需要不断地积蓄 82
- 充实自己的人情账户 83
- 买一只人情原始股 84

第三章 止戈兴仁义，让别人多赚三分

- 主动吃亏与被动吃亏 87
- 吃亏的人占便宜 88
- “吃亏是福”的真谛 89

第四章 为他人让路，乐于成人之美

- 君子当成人之美 91
- 为别人开一朵花 93
- 学会给别人让道 93

第五章 给予能为你带来更多

- 别做一毛不拔的铁公鸡 96
- 方便他人，也是方便自己 98

■ 给人好处莫张扬	99
-----------------	----

第六章 **品位修养是无形的影响力**

■ 解读品位,提高你的社会层次	102
■ 衣着服饰展现个人品位	104
■ 修养和趣味彰显个人魅力	105
■ 崇尚古风是品位的较高表现	106

问卷三:取悦他人的潜能测试	109
---------------------	-----

第四篇 人脉挖掘术: 自己走百步,不如贵人扶一把

第一章 **别错过生命中的贵人**

■ 改变人生抓“贵人”	114
■ 背靠“大树”好乘凉	116

第二章 **成功人士是你的榜样贵人**

■ 怎样结识成功人士	118
■ 如何求成功人士帮助自己	120
■ 如何说服成功人士	121
■ 搭乘头等舱,贵人助你过江东	122

第三章 **陌生人是你的潜在贵人**

■ 陌生人是尚未认识的朋友	124
■ 让陌生人和你一见如故	126
■ 让陌生人亲近并认同你	127

■ 陌生人和你有共同的利益	129
---------------------	-----

第四章 师长是你的精神贵人

■ 师长为你带来无形的资产	130
■ 主动向老师请教	132
■ 和师长交往要得体	135

第五章 朋友是你的忠实贵人

■ 交友要略小节而取其大	137
■ 交志同道合之友	138
■ 交友也需分“等级”	139

第六章 同学是你的手足贵人

■ 善于结交同学	142
■ “冷庙”也要烧“热香”	143
■ 谦虚对待同学	144

第七章 同乡是你的地缘贵人

■ 亲不亲,故乡人	148
■ 借助老乡搭人脉	150
■ 老乡圈让你受益无穷	153
■ 老乡关系的经营技巧	154

第八章 对手是你的特殊贵人

■ 多为对手鼓掌叫好	156
■ 找个能力强的人做对手	158
■ 放下互相仇视的眼光	159
■ 化敌为友,消灭对手	160

问卷四：人际交往指数测试	163
--------------------	-----

第五篇 人脉操纵术： 在职场中如鱼得水

第一章 职场人际交往操纵术

■ 做能最赚钱的员工，赢得老板青睐	168
■ 让自己变得不可替代	169
■ 好马也吃回头草	172
■ 别等环境来适应你	174
■ 眼里要容得下沙子	177

第二章 收起那些小把戏

■ 不要自以为高明	179
■ 不做吃力不讨好的事	180
■ 不要聪明反被聪明误	182
■ 搞小圈子有害无益	183

第三章 上司这把双刃剑

■ 不要抢上司“风头”	185
■ 保持与上司的距离	187
■ 服从但不盲从	189
■ 忠诚不是阿谀奉承	191
■ 争利把握好度	193
■ 不做累死的老黄牛	194
■ 是否应替上司“背黑锅”	196

第四章 **同“事”操戈**

■ 小心明枪与暗箭	199
■ 避免深交, 保持距离	201
■ 正当竞争, 避免结怨	204
■ 多加赞赏, 切勿揭短	207
■ 面对得失, 心态宽容	208

第五章 **男女搭配干活不累**

■ 职场内男女相处的准则	211
■ 男女同事要保持距离	213
■ 不要与男上司私下接触	216
■ 职场男女如何化解性别矛盾	218

问卷五: 办公室生存艺术调查	222
----------------------	-----

第一篇

人脉的力量：三分靠能力，七分靠人脉

所谓人脉资源网，其实就是你的人生支持系统，有了这样的支持系统，你的社会根基才是稳固的。如果你的人脉资源网里有达官贵人，下有平民百姓，左有学界名流，右有商界大亨的话，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊、鼓掌喝彩；当你有事需要借力时，有人为你铺石开路、指点迷津，你就能感到人脉的力量！

第一章

人脉是个什么玩意儿

人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。人脉是由人与人之间相互联系而构成的网络，其形状像血脉、山脉一样，纵横交错。

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业领域，但其实不论做什么行业，人人都会经营人脉。

为什么要经营人脉

心理学家马斯洛的需求理论告诉我们，人类的需求是有层级之分的：在安全无虞的前提下，追求温饱；当基本的生活条件获得满足之后，就要求得到社会的尊重，并进一步追求人生的自我价值。低级的需求我们可以通过自己的努力实现，而更高级的需求却不是一个人所能完成的，它必须建立在自身的能力以及拥有的人脉关系之上。因此，你必须认识到人脉关系的重要性，进而经营并完善自己的人脉圈，来达到自己的生活目标。

经营人脉究竟有什么实质的作用呢？

这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一家旅馆的大厅，想要住宿一晚。

饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到有空房的其他旅馆，可是我无法想象你们该怎么样在风雨中赶路，你们何不待在我的房间呢？它虽然不是豪华的套房，但还是蛮干净的，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”

这位年轻人很诚恳地提出这个建议。

老夫妇大方地接受了他的建议，并对给服务生造成的不便致歉。

隔天雨过天晴，老先生要前去结账时，柜台前仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切地表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳！”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板都梦寐以求的员工，或许哪天我可以帮你盖一栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨的夜晚所发生的事，另外还附上一张邀请函和一张机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，在这个路口矗立着一栋华丽的大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记得吗？”

这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件？你为什么选择我呢？你到底是谁？”

“我叫威廉姆·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这个旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣地位的象征，也是各国政要造访纽约时下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

是什么让这位服务生改变了他的命运？显然是他遇到了“贵人”，你也许会认为是这位服务生“幸运”，他的成功是偶然的。可是如果当天晚上是另外一位服务生当班，会有一样的结果吗？正是因为这位服务生并没有“唯钱是图”，而是善待每一个人，他的人脉关系才越来越广，在人际交往中的口碑越来越高，而他通过人际关系获得成功也就成为必然的了。

什么是人脉

人脉包含以下几个方面的含义：

第一，说明你认识对方，对方也认识你。

第二，只算是认识，人脉永远比关系低级，关系才是人脉的升华，所以要善于把人脉发展成关系。人际关系是目标，人脉资源是目的；人际关系是过程，人脉资源是结果。

第三，不是说明你认识多少人，而是你认识什么人，这种人脉圈对你的人生有什么帮助。人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

关于人脉的提法仅仅是最近几年的事情，所以，也没有一个公共认可和标准的答案。不过，擅长“为人处世”之道的中国人，看到这个词，自然会心领神会。我们可以从以下几个方面来理解。

人脉如同血脉

四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。血脉即经脉，简称脉，是血液运行之通道。在人们追求事业成功和生活幸福的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称其为人脉。

如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“一人成木，二人成林，三人成森林”，就是说，要想做成大事，必定要有帮你做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

人脉如同树脉

一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须有粗壮厚实的根脉汲取大地供给的营养，必须有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉汲取自然供给的空气、阳光和雨露。

没有叶、没有枝、没有根，也就没有树。根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了树的死亡，而栋梁之材的形成必须有根深叶茂的生命支撑环境。

人脉如同无形资源

你在学习、工作过程中的收获不仅仅是你学了多少知识，赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，

积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在学校读书时有用，即使你以后离开了这个学校，还会起到一定作用，成为你创业的巨大资产。拥有它之后，你会知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，该打电话给谁。假设你是个业务经理，那么，你的工作的收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。它是你终身受用的无形资产和潜在财富！

人脉的划分

人脉有很多种，按照不同的方式划分，可分为以下类别。

按形成过程划分

人脉资源根据其形成的过程可以分为：血缘人脉、地缘人脉、学缘人脉、事缘人脉、客缘人脉、随缘人脉等。

(1) 血缘人脉

由家族、宗族、种族等形成的血缘人脉关系。

(2) 地缘人脉

因居住地域形成的人脉关系，最典型的就“两眼泪汪汪”的老乡关系。老乡关系因所处地域的大小而不同，出了乡，同乡的是老乡；出了县，同县的是老乡；出了省，同省的是老乡；出了国，全中国的人都是老乡。

(3) 学缘人脉

因共同学习而产生的人脉关系。学缘人脉不仅局限于时间较长的小学、中学、大学的同学关系，随着人们现代交际意识的提高，各种各样的短期培训班甚至在会议中，都潜藏着十分丰富的人脉关系资源。

(4) 事缘人脉

在共同工作或处理事务中而产生的人脉关系。事缘人脉不仅仅局限于工作中的同事、上司、下属，一段短暂的共事经历也能形成良好的人脉关系。比如一个单位或多家单位为完成一项任务或项目，而临时抽调人员组成团队，任务完成后各自归队，但曾共同工作与生活形成的友谊则会留在每一个人的心中。

(5) 客缘人脉

因工作中与各类客户打交道而形成的人脉关系。比如厂家、供应商、零售商、加盟商、合作商、消费者等，在进行商务交易和往来的过程中，