

# 人脉

人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

## 拥有人脉等于 拥有财富

郑启明 苗小玲  
刘竞艳 季桂香 编著



人脉是你一生中最大的财富，有人脉你就有力量，  
你也就拥有足够的竞争力，

**你的成功人生就赢在你的人脉中！**



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

# 人脈

誰有人脈才牛  
誰有財力才  
誰有實力才



人脈——誰有人脈才牛，誰有財力才  
誰有實力才

人脈——誰有人脈才牛

人脈——誰有人脈才牛

郑启明 苗小玲 刘竟艳 季桂香 / 编著

R E N M A I

# 人脉

拥有人脉等于  
拥有财富

人脉是一个人通往财富、成功的入门票。



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人脉/郑启明, 苗小玲, 刘竞艳, 季桂香编著

北京: 中国经济出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0856 - 5

I. ①人… II. ①郑… ②苗… ③刘… ④季… 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 134510 号

责任编辑 伏建全

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市人民文学印刷厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12

字 数 180 千字

版 次 2011 年 8 月第 1 版

印 次 2011 年 8 月第 1 次

印 数 1 - 6000 册

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0856 - 5/C · 154

定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 [www.economyph.com](http://www.economyph.com) 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

## 前 言

中国人的“人脉关系”观念一直在左右着人们的行为。在中国社会中，“人脉关系”扮演着微妙的角色。潜规则就是“人脉关系”的规则！在求人无门的情况下，就有了寻找有足够拥有“人脉关系”能量之人。

一个人事业的成功，85% 归因于与别人相处，15% 才来自自己的心灵。人是群居动物，人的成功只能来自他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！

曾任美国某大铁路公司总裁的史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了 85% 的路程，在个人幸福的路上走了 99% 的路程。无怪乎美国石油大王约翰·洛克菲勒说：“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。”

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。要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

如果有一天，你的事业破产或家庭遭遇不幸，急需 10 万块钱，你能保证有几个朋友能够毫不犹豫地向你伸出援手？当世界改变时，有一件事会一直保持不变，那就是你一生中建立的人际网络。对任何人来说，构建人脉网络，并不只是在危难的时候才需要，而是每一天都需要。因为成功也要靠别人，而不是单凭自己。成功也只能来自他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余，才可为事业的成功开拓宽广的道路。

人脉仿佛是一条看不见的经脉，又仿佛是一张透明的蜘蛛网，用“人脉关系网”五个字来形容人与人之间错综复杂的交际关系最为传神。无论是“关系”、“路子”，还是“交情”、“人缘”，都不及“人脉关系网”来得生动形象、意味深长。



在美国有这样一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”在中国有这样一句俗语：“在家靠父母，出门靠朋友。”都是说，一个人要想改变自己的命运，获得成功就必须有足够的人脉资源。人脉的竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色。一个人一生所面临的各种关系，比以前更新鲜、更复杂，变化也更迅捷，这就要求我们更快适合社会，头脑更灵活，花费更多的心思，动用更多的手段去经营好周围的人际关系。处理得好，就是你一生最宝贵的资源，为你出人头地，走向事业的顶峰，提供源源不断的动力；处理不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失。

人脉是你一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力，人脉即是你的财脉，你的成功人生就赢在人脉中！既然人脉如此重要，那么，如何才能创立人脉关系？怎样才能建立良好的人脉？怎样利用别人的优势助自己成功呢？怎样维护、保持、经营自己的人脉树呢？经营人脉时，应注意哪些方面呢？……本书将为你一一介绍。

本书既是一部组建人脉的技巧方法、运用人脉办事及处事的的原则的方法集萃，也是一部感悟人生汇编。让每个读者都能从中了解利用人脉办事的奥秘，从中掌握办事的诀窍，控制办事的结局。相信此书能帮助你构建良好的人脉关系，广结人缘，拥有一个丰富有效的人脉关系。掌握了这些奇计良谋，可以使你在人脉关系中如鱼得水，在身陷困境中出奇制胜，在事业上心想事成。

# 人脉

## 目 CONTENTS 录

### 第一章 人脉是一笔无形的资产

一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。这是一个人脉的年代,谁都不可能成为像鲁宾逊那样的孤胆英雄,不管你是商界的领军人物,还是普通的公司职员,都不能逃脱人脉的影响力。

累积你的“人脉存折” / 3

懂得培植自己的人脉 / 5

机遇就是人脉 / 7

你的贵人是谁? / 10

善于借助贵人的力量 / 12

成功方程式 / 15

### 第二章 你的命运掌握在他人的手中

在这个竞争激烈的社会,有的人做起事来,左右逢源,而有的人却处处碰壁。两种不同的际遇,很大程度上是由自己的人际关系所决定的。人脉有时靠的是前辈人的积累,但更重要的是我们自己的经营。我们要去主动与他人建立联系,获得他人的帮助。

想获得成功,必须有人脉 / 21

走向成功的金钥匙 / 23

人脉比学问更重要 / 25



不要期望自己是全能冠军 / 27

人脉与机遇成正比 / 29

人脉就是互利 / 31

为自己提供舞台的贵人 / 33

### 第三章 打开属于你的人脉之门

人脉即人际关系、人际网络,体现人的人缘、社会关系。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的领域,但其实不论做什么行业,人人都会使用人脉。

播种人脉 / 39

用微笑编织你的人脉网 / 41

收获更多的朋友 / 43

赢得别人信任的基础 / 45

懂得分享,获得人脉 / 47

打开人脉之门 / 50

赢得别人的好感 / 52

### 第四章 掌握拓展人脉的窍门

人脉是一笔无形的资产,资源越是丰富,越靠近成功!那么,如何才能有效地聚集人脉呢?积累人脉,不断填充你的贵人宝库。当你需要帮助或想要更好发展时,“贵人”都会向你伸出援助之手,这就是人脉的力量!

拓展人脉的第一步 / 57

赢得第一印象 / 59

第一次就记住对方的名字 / 61

让对方有重要的感觉 / 64

用语言拉近彼此的距离 / 67

首要之事是学会倾听 / 69



## 第五章 用心经营你的人脉网络

一个人的成功,只靠自己的力量是远远不够的,每个人都应该充分利用人脉提供的空间和资源,不断扩大自己的人脉圈。贵人的不期而遇会给你带来新的希望、新的机遇,人脉必须靠自己用心经营而在最恰当的时候有效勃发!

一流人才最注重人脉 / 75

为朋友保守“秘密” / 77

做一个人脉网络上的蜘蛛侠 / 79

提升人脉的绝佳时机 / 81

与人为善让你处处逢源 / 83

尊重别人 / 85

给失败的对手以尊严 / 87

## 第六章 好的人脉关系是管理出来的

在我们的文化中,人际交往承载了反映感情、面子、利益、地位等诸多要素的内容,任何一个要素考虑不周,都会影响双方的关系。所以,搞好人际关系,积累人脉资源是每一个想成功的人必须考虑的头等大事。

管理名片,就是管理人脉 / 93

有难也不会离弃你的好朋友 / 95

慎选身边的好朋友 / 97

找到你人脉网中的关键人物 / 99

找到值得“上香的冷庙” / 102

打理人脉就是打理细节 / 105

## 第七章 精心维护好你的人脉

各行各业的人才汇聚在人脉库,无论你想搜索哪方面的“贵人”都可以直接联系到本人。当然,在积累人脉的过程中,不能只看人的显贵身份和地



位而忽视更多的普通人,而应该结交多方面的人脉,并学会维护人脉。

创建有效的人脉关系 / 111

与尊贵者发展友情 / 113

不要忽视周围每一个人 / 115

伸出援助之手 / 118

创造与别人的沟通机会 / 120

为将来打下坚实的人脉基础 / 122

## 第八章 不要踏入人脉的误区

对于“人脉”两个字,不少人有许多误区,在你还没厘清人脉到底是什么之前,怎么谈得上去寻找你的“人脉入口”呢?所以,根据不同类型,及时调整自己,走对方向,找到你的人脉入口。

不要成为办公室的“孤儿” / 127

走出称呼的误区 / 130

不要炫耀自己的得意 / 132

不要议论别人的是非 / 135

贪小便宜吃大亏 / 137

给别人一个台阶 / 140

懂得保持适当的距离 / 142

## 第九章 善用人脉少走事业弯路

人脉资源越丰富,赚钱的门路也就越多;你的人脉档次越高,你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹不争的事实!如果和那位关键人物能够牵扯上关系,做起事来可以方便多了,这种与关键人物取得联系的有利条件,就是“人脉力量”。

为自己创造更多的就业机会 / 149

让上司成为你的“梯子” / 151

与同事和睦相处 / 154

多个朋友多条路 / 156

人情不可透支 / 159

拉大旗作虎皮 / 162

## 第十章 成功人生源自美好的人脉关系

人脉资源是一种潜在的无形资产,是一种潜在的财富。不是吗?即使你拥有很扎实的专业知识,还具有雄辩的口才,却不一定能够成功地促成一次商谈。但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百发百中!

成功需要一张完美的“人脉网” / 167

每个人都会成为你的金矿 / 169

好人脉是成就事业的根基 / 171

到达成功彼岸的重要因素 / 173

关键人物就在你身边 / 175

多到“冷庙”去烧香 / 177

可以利用“裙带”关系 / 180

## 第一章 人脉是一笔无形的资产

一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。这是一个人脉的年代,谁都不可能成为像鲁宾逊那样的孤胆英雄,不管你是商界的领军人物,还是普通的公司职员,都不能逃脱人脉的影响力。



## 累积你的“人脉存折”

如果有一天,某人对你说:5个朋友将决定你一生的命运,你会相信吗?

一位著名交际专家说:“请大家写下与你相处时间最多的5个人,也就是与你关系最密切的5个朋友,记下他们每个人的月收入,从他们的收入中知道你的收入。为什么?因为你的收入就是他们收入的平均数。”这是他在一个“创造财富”为主题聚会上的一段话。

每一个与会者都觉得这是一个玩笑,自己的月收入怎么会由朋友决定呢?但是当他们写下朋友们的收入状况时,很快发现自己真的和他们的收入差不多。月收入在5000多块的人,他的朋友们也大多是在5000块钱;资产有500万元的人,他的朋友们大约也在500万元,属于“月光族”的人,他的朋友基本上处于无积蓄的状态。这些屡见不鲜的事儿,其实正是应了中国的那句老话:“物以类聚,人以群分;近朱者赤,近墨者黑。”稍微细心一点,你就会发现在现实生活中,老板的朋友,通常都是老板,打工一族的朋友,通常也是背井离乡的打工者;当政府官员的人,他们的朋友也通常是在政府部门工作;亿万富翁的朋友绝不是一个穷得快要当裤子的人……

也就是说,你身边的朋友决定着你的<sub>人生</sub>。如果你生来没有富爸爸,也没有娶到富家女,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”,扭转命运。

可否再问一句:在你的“人生存折”中,除了金钱、专业知识,你有多少人脉?你的“人脉竞争力”有多强?未来,你打算让这个存折变成怎样的数据库?的确,在一片“专业至上”的现代产业氛围中,这是一个很另类的问题。对于这个问题,几乎多数人的反应都是“没想过”。

对于大多数人的迷惑,对<sub>人脉</sub>深有感触的投资银行界老将台湾所罗门美邦财务顾问董事长杜英宗则肯定地说:“人脉,或者说人际关系,这是一门



人生的大学问，很重要。”

“花花轿儿，人抬人”这是杜英宗非常喜欢的一句话，出自高阳所写的长篇小说《胡雪岩》。

几天前的一个上午，杜英宗出现在鸿海的股东会上。在台北县土城市老旧的厂房里，独独有一盆灿烂鲜艳的花架摆在股东会入口，醒目的花色给会场增色不少。这盆花让每个人都印象深刻，当然，也包括鸿海集团总裁郭台铭。这是杜英宗送来的花。

三天后的下午，杜英宗又出现在另一个场合中——光宝集团四合一记者会，所罗门美邦是合并的财务顾问。

在投资银行的杀戮战场上有一个不成文的潜规则：“专业是利刃，人脉则是秘密武器”，如何以极自然的、有创意的、互利的方式去经营人脉，是胜负的关键。

看看以下的例子，或许你会发现，人脉是如何在一个人的成就里扮演着重要角色的。

以前，台北市内湖科学园区的益登科技，因为代理 NVIDIA（全球绘图芯片龙头厂商）的产品，从默默无闻的无名小卒，迅速跻身为国内第二大 IC 通路商，且每年获利超过一个资本额。如果今年益登顺利挂牌，总经理曾禹禔将创造赤手空拳打拼出一家市值逾新台币八十亿元的公司。

与曾禹禔相交二十多年的友人吴宪长观察：“在同业中或同辈中，论聪明、论能力，曾禹禔都不能算顶尖，但是，他能遇到这个好运，八成以上的因素在于他的人脉。因为他很愿意与别人分享，大家才会好康道相报（台语，意指利益共享），机会之神也才会眷顾他，而不是别人。”吴宪长说。

曾禹禔十分信奉一个哲学：二十岁到三十岁时靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，靠钱赚钱。

你想成为什么样的人，就和什么样的人在一起。但是，大多数穷人都喜欢走穷亲戚，排斥与富人交往，久而久之，心态变成了穷人心态，思维也成了穷人思维，做出来的事，也就是穷人的模式。同样，如果一个穷人，生活在富人堆里，他耳濡目染了富人的思维方式和处世方式，慢慢就会脱离贫穷这个阶层。

因此,如果你想成为一个有钱人,那么无论你有多穷,都要坚持站在富人堆里,汲取他们致富的经验,比肩他们成功的状态,才能真正实现致富目标。

## 懂得培植自己的人脉

无论在什么时候,你是不是经常会听到这样的声音:现在的社会都是有钱才能赚到钱,对于我们这些没有钱的人,总是过得那么痛苦和无奈!想做一番自己的事业,最缺乏基本的资金,也没有人愿意帮助我们……其实,这些人忽略了一个最重要的力量,那就是人脉!人脉对于我们每个人来讲,都是非常庞大的资源,这种资源就在我们的身边,只要自己懂得把握和打理,懂得培植自己的人脉,就能聚积庞大的人气,进而铸造人脉。有了这样的人脉,资金、技术、渠道还不是垂手可得,何愁大事不成?

周百刚,某投资顾问有限公司总经理,目前其个人财富大约有500万元。而其财富的积累就是靠广大的人脉网络,比如他有众多的媒体朋友,有世界500强的公司如联合利华、三菱电机、通用等客户……

从周百刚的个人发展来看,他的每一步都是靠人脉发展起来的!

这是一个很有故事的人,早年的他怀揣着梦想来到北京,从一家公司的小职员做起,到后来成为某报社培训部门的负责人,再到后来自己创业成立公司,几乎每一次成功的飞跃都让人不可置信却又真实地存在。

板刷头,黝黑的皮肤,一年多以前认识周百刚的人都还以为他还是个学生。你也许很难想象,这样一个大男生已经能自如地穿梭于银行家、企业家之间,游走于经济体系的顶端,同时又掌控着高端金融和管理培训项目。周百刚说,他一路走来必须感谢几位给予他巨大帮助的人,没有他们的带领和提携,他的人生也许不会如此多姿多彩。

某投资银行的副总裁刘某也许是给他帮助最直接的人,在他打算创业的时候,正是刘某为周百刚筹集了创业的大笔资金,这一点决定了周百刚的公司从一开始就拥有很高的起点。也同样是刘某为他提供了大量有价值的



建议,令周百刚受益无穷。而周百刚和刘某的认识,仅仅是因为周百刚在北京租的房子恰巧是刘某的,而刘某的太太又正好是周百刚的老乡,一来二往,他们也就熟识了。两个人都很健谈,话题从人生到事业,常常一聊就是几个小时。周百刚偶尔也会诉说自己对于未来事业的期许和打算,而周百刚的这些想法使刘某认定这是一个很有想法的年轻人,这也是后来刘某愿意帮助他的原因之一。

而当周百刚一旦入行后,随之而来的人脉就愈发深远了!

或许你会觉得周百刚的成功源于幸运,事实上,即使你没有如此幸运的经历,只要懂得盘活自己的人际关系,那也是非常了不得的事情!这些人脉总有一天将盘活你的财富!

那么,我们该如何进行日常的人脉培植呢?

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。”这句话告诉我们:朋友多则赚钱的机会就多。

对此,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。”

事实上,在人脉的培植上,如果你只是倾向于等待人脉而不主动寻找人脉的信息的话,那么你将是被动的,而且机会很少。因此,你需要不断地寻找信息,从而找到自己需要的人脉关系。比如,你可以通过朋友介绍,可以通过交换名片,也可以通过网络寻找等方式。这些人脉对于你来讲,都是非常有益的。或许他们不能直接地帮助你去做什么,但是至少他们可以给你介绍更多的客户,帮你出出主意,甚至他们的一两句话,就有可能改变你的窘境,能使你找到新生!

其实,我们这里所讲的人脉及增长人脉的方式,并不是告诉你要学着势利。势利的人往往看到对自己有用的人喜形如色,一副小人嘴脸伺候着,看到感觉自己用不着的人则忽视、轻视、鄙视之。这样的人是不招人喜欢的,也不会有好的人脉关系。

人脉的经营需要的是长期的战略眼光,一定不要怀着一份过于势利的短浅眼光经营人脉,这样只能让你的路越走越窄。