



搭建人脉网 制胜生意圈

左手搭建人脉 右手制胜生意

王铁彪◎编著

在21世纪的今天，一个人的人脉资源已经成为衡量一个人价值的标尺之一。
你的人脉资源越丰富，你获得成功的途径也就越多。**人脉资源的层次越高，
成功的机会也就越大。**

 中国纺织出版社



左手搭建人脉 右手制胜生意

王铁彪◎编著

中国纺织出版社

内 容 提 要

人具有社会性,一个人的成功离不开其所处的环境,只有在这个社会中游刃有余、左右逢源,才能为生意开拓宽广的道路,没有非凡的交际能力,免不了要处处碰壁。这就体现了一个定律:搭建好人脉圈,才能制胜生意圈。

本书引用了大量贴近生活、活泼生动的事例,详尽阐述了人脉资源与生意场的关系,希望能够给读者以深刻的启发。

图书在版编目(CIP)数据

左手搭建人脉 右手制胜生意/王铁彪编著. —北京:中国纺织出版社,2012.4

ISBN 978-7-5064-8131-1

I. ①左… II. ①王… 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280148号

策划编辑:曲小月 江 飞 责任编辑:王雷鸣 高振亚

责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京业和印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年4月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:20

字数:223千字 定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

内容简介

人具有社会性，一个人的成功离不开其所处的环境，只有在这个社会中游刃有余、左右逢源，才能为生意开拓宽广的道路；没有非凡的交际能力，免不了要处处碰壁。这就体现了一个定律：搭建好人脉圈，才能制胜生意圈。

本书引用了大量贴近生活、活泼生动的事例，详尽阐述了人脉资源与生意场的关系，希望能够给读者以深刻的启发。

美国斯坦福研究中心曾经发布过一份调查报告，其结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。美国成功学大师卡耐基经过长期研究，也得到了类似的结论：“一个人的成功，15%可以归功于他的专业知识，85%却要归功于人脉关系。”

这个结论震惊了很多，之前人们并没有把注意力过多地放到人际关系上。世界上并不缺乏才华横溢而又怀才不遇的人，导致他们的才华被埋没的原因，正是因为他们不懂得经营人脉。

这并不是危言耸听，也绝非夸大其词。现代社会竞争如此激烈，有的人做起事来左右逢源，要风得风要雨得雨；而有的人却处处碰壁，举目四顾一片茫然。这两种不同的际遇，正是由于不同的人脉关系所决定的。

人的本质是社会关系的总和。人脉关系越丰富，能量也就越大。能成就大业者，除了要有一定的业务知识，更要拥有广阔的人脉资源。现代社会的发展已经显示，在技术、资金、人力资源等生产力要素中，人的重要性越来越凸显，人脉资源所占的地位也越来越高。无怪乎美国石油大王洛克菲勒说：“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。”

有这样一则笑话。

一只兔子坐在山洞前，一只狐狸走了过来，问它在做什么。兔子说在写论文，论兔子是怎么吃掉狐狸的。

狐狸哈哈大笑，表示不信，于是兔子把它带进山洞。过了一会儿，兔子独自走了出来。

过了一会儿，一只狼又走了过来，问兔子在做什么。兔子说在写论文，论兔子是怎么吃掉狼的。

狼哈哈大笑，也不相信。于是，同样的事情发生了。

在山洞里，一只狮子坐在一堆白骨中间，一边剔着牙，一边满意地读

着兔子交给他的论文：一个人本身的能力大小并不重要，关键在于他认识什么人。

这个故事告诉我们人脉的重要性。可以毫不夸张地说，一个人经营人脉的能力，直接决定他的人生发展和事业的高度。人脉决定了机遇的多少和事业的大小。由此可见，人们在追求事业成功的过程中，人脉起着至关重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。

有人问洛克菲勒，你为什么能成为亿万富翁？洛克菲勒微笑着从办公桌抽屉里掏出一本厚厚的名片簿说，这就是答案。一本名片簿就能造就一名亿万富翁，这是不是有些夸张？其实，拥有很多名片只是表面现象，他想说的是，他有着广织人际网络的能力，这才是他成功的重要原因。

在波涛汹涌的商业社会里，丰富的人脉代表机会，代表前途，代表财富。谁拥有人脉，谁就能赢得先机。不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。如果处理不好人脉关系，就会给人生带来很大的障碍，甚至造成很大的损失。所以，人脉就像一把双刃剑。人脉关系是一个人一生中应该好好“维护”的，也是一个人一生中最应该好好“利用”的。

形象地说，社会是一张网，我们每个人都是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，你就越能四通八达，这张网就是我们通往成功彼岸的捷径。否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补。

本书以人脉为核心，分为上下两篇。上篇着重讲述了如何搭建人脉，介绍了不同类型的人脉圈、如何搭建和维护人脉圈、构建人脉圈时需要注意的事项、如何提高交际能力等内容。下篇则重点讲述如何制胜生意圈，讲述了生意人需要保持的品质、经商的技巧和策略等内容。

本书引用了大量贴近生活、活泼生动的事例，详尽阐述了人脉关系与生意场关系，希望能够给读者以有用的启发。

编著者

2011年12月

CONTENTS 目录

上篇 左手搭建人脉

第1章 人脉即财脉：人脉是构建财富的前提

人脉到底有多重要 / 4

没有人脉,你的才华就没有用武之地 / 8

不懂人脉关系,发展必定艰难 / 12

人脉为你提供可遇而不可求的机遇 / 15

发挥自己的交际能力,不断扩大人脉网络 / 18

让伯乐拉自己一把,你的前程锦上添花 / 21

财运的好坏取决于人脉质量的高低 / 24

打造超级人脉关系,提升竞争力 / 28

第2章 先做朋友,后做买卖：朋友圈里商机无限

友情如甘霖,没有朋友的人像无源之水 / 32

朋友是进山之路,跨海之桥 / 36

在家靠父母,出门靠朋友 / 38
多结交一些有圈子的朋友 / 42
朋友圈是信息独到的来源 / 45
结交名流可以提升自己 / 48
你能走多远,取决于你跟谁同路 / 52

第3章 早下手,早铺路:及早搭建自己的人脉圈

越早搭建你的人脉网,你就能越早成功 / 56
这个世界很小,你与总统之间的距离只有六个人 / 58
二十几岁投资人脉,三十几岁享用人脉 / 61
不仅要锦上添花,更要雪中送炭 / 65
慧眼独具,冷庙也有香火旺的一天 / 68
不要“临时抱佛脚” / 71
不断地给自己的人脉账户“充值” / 76

第4章 进什么山唱什么歌:有心人处处有朋友

同山同水乡音近——如何与同乡交朋友 / 80
同行同屋话题多——如何与同事交朋友 / 83
你来我往图双赢——如何与客户交朋友 / 86
不卑不亢求指教——如何与老板交朋友 / 89
咱俩都是有名字的人——如何与名人交朋友 / 91
官场自有规则——如何与官员交朋友 / 93

第5章 积极和陌生人说话:逐步构建自己的人脉圈

- 怎样和陌生人很快熟悉起来 / 96
- 如何给对方留下好印象 / 100
- 分析自身特点,判断自身人气 / 103
- 及时发现自己人脉资源的缺陷 / 106
- 从细微处识人,有针对性地结交朋友 / 109
- 握手要真诚,用你的热情传递信任 / 111
- 低调做人,构建良好的人脉圈子 / 114

第6章 搭建人脉的地基:如何与人沟通

- 开场白的威力,做一个好的自我介绍 / 118
- 交谈时面带微笑,真诚面对 / 120
- 处于优势时,巧妙化解对方的嫉妒心 / 123
- 用灵动的态度来稳固个人立场 / 127
- 攀亲认友,拉近距离 / 130
- 寻找话题,触到对方的兴趣点 / 133
- 寻找对方特点,会说恰到好处的恭维话 / 136
- 善于倾听的人最受欢迎 / 139

第7章 搭建人脉的骨架:提高交际能力的秘诀

- 善于捕捉说话者泄露的玄机 / 144
- “咬文嚼字”,恰当地称呼对方 / 147
- 幽默能够赢得生意 / 151

言之有物,赞美对方要真诚 / 156

说话要有侧重点,从对方的角度去选择话题 / 159

下篇 右手制胜生意

第8章 先做人,后经商:大买卖靠人品

用一双干净的手做生意 / 166

即使吃亏也要兑现自己的承诺 / 170

在共赢的前提下赚取大利润 / 174

用回馈社会的方法赢得口碑 / 177

厚道的人到哪里都受欢迎 / 181

真诚直达人心,用你的诚意打动人 / 184

这是拼魅力的时代,你要靠人格赢得成功 / 187

第9章 要当就当领头羊:成为圈子里的“明星”

雪中送炭弥足珍贵 / 192

妙使小钱:略施小惠能赢得对方好感 / 195

适当地夸张一下对方的成绩 / 198

懂得倾听,充分听取别人的意见 / 201

适当退半步,让对方做交际的主角 / 204

树立起你在别人心目中的形象 / 207

第10章 技巧性经商:掌握生意圈里生存的小技巧

拥有一流的为人处世技巧 / 212

即使再富也绝不张扬 / 216

在必要时会聪明地吹点儿牛 / 218

看准市场,用独到的眼光打造生意 / 222

流着眼泪借钱,厚着脸皮讨债 / 225

第11章 孤掌难鸣:经商路上的合作之道

不在太阳底下吃独食 / 230

擦亮眼睛,选好“搭帮”人 / 233

不要让合作条款含糊不清 / 237

对自己的责任绝不推辞 / 240

讨价还价应注意的技巧 / 244

合伙创业的七项原则 / 247

分清伙伴和朋友,不把生意当“人情” / 251

精明经商,打造顺畅的合作平台 / 255

第12章 整合人脉资源,商场互利多赢

小小礼物,温暖客户心 / 260

关心客户,像朋友一样去呵护 / 265

攻心为上,让客户顺着你的意愿走 / 268

擅施小恩小惠,让客户敞开心扉 / 271

吃亏是福,与顾客争吵永远是错的 / 273

第 13 章 饭局上容易搭建人脉、搞定生意

饭局中隐藏的大学问 / 278

懂点酒文化,你就能在生意场上左右逢源 / 281

不错过一场饭局,扩大你的交际面 / 285

借用这个“局”,拉近你与人之间的距离 / 288

善于拓展人脉,饭局只是一个起点 / 291

第 14 章 用中国式人情打通人脉生意圈

中国式的人情买卖 / 294

给别人面子就是给自己面子 / 296

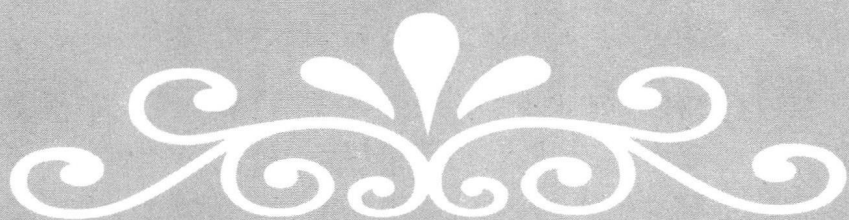
送人玫瑰,手有余香 / 298

通力合作,才能达成双赢 / 301

大气做买卖,施恩不图报 / 304

做人有度量,处事不计较 / 307

参考文献 / 310



上篇 左手搭建人脉

人脉即财脉： 人脉是构建财富的前提

第 1 章

人作为社会性的群居动物，有着错综复杂的社会关系。一个人的成功，除了个人努力的因素，更多的是来自于他所处的人群及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余，才能开拓出宽广的道路，为事业的成功奠定基础。人脉即财脉，这是在现代社会早已被印证的定律。

人脉到底有多重要

每个人都不是一座孤岛，要想在这个社会里有所成就，你就不能一个人孤军奋斗。俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”人们的成功大都与别人的帮助分不开。当你遇到困难的时候，要想有别人伸出援助之手，就必须要有一个人好的人脉。发达的人脉就如同一个灵验的护身符，保佑你在奋斗的时候能够激流勇进，披荆斩棘。

年轻人刚进入社会，大多数都会面临职业发展的问题，而这个问题的关键自然会涉及现实中的社会关系。常言道：十几岁比智力，二十几岁比体力，三十来岁比人脉……在中国社会里，人脉作为一种独特的资源，正在人们的生活中扮演越来越重要的角色。

现在绝大多数人都相信，人脉关系越来越重要，很多人都把拓展人脉当成一件重要的事情来做。高阳的小说《红顶商人》是一部非常畅销的书，书中通篇讲的，无非就是四个字：“人脉关系”。随着人脉的重要性被人们所认知，越来越多的书籍开始介绍关于人脉的知识。当然，光靠书本知识是不够的，拓展人脉需要你去亲身实践，在实际生活中提升。

目前在国内非常有影响力的外语培训学校当属新东方学校。其创始人俞敏洪是个非常有能力的人，不仅依靠自己的能力创办了风靡全国的新东方学校，而且成被誉为当下中国青年大学生和创业者的“心灵导师”、“精神领袖”。

成功后的俞敏洪在总结自己的成功经验时说了很多方面的因素，其中就讲到了人际关系对于成功的重要性。他说：“你要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友。他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。”

俞敏洪在奋斗过程中曾得到过很多人的帮助，这与他经常帮助别人，善于搭建人脉圈子是分不开的。在北大当学生的时候，他一直具备为别人服务的精神。他从小学一年级就一直打扫教室卫生，到了北大以后依然保持着良好的习惯，每天为宿舍打扫卫生，这一坚持就是四年。而且，他还每天都拎着宿舍的水壶去给同学打水，并把这当做一种体育锻炼。同学每天看他打水，最后还产生这样一种情况，有的时候他忘了打水，同学就说：“俞敏洪怎么还不去打水。”

十多年后，新东方学校已经做到了一定规模，俞敏洪希望找合作者，就到美国和加拿大去寻找他的那些同学。他为了说服同学们回来，特意带了很多美元，每天在美国非常大方地花钱，想让他们知道在中国也能赚钱。后来他的同学们确实回来了，但是给了他一个十分意外的理由。他们说：“俞敏洪，我们回去是冲着你过去为我们打了四年水。”

就这样，俞敏洪凭借着良好的人脉，在需要帮助的时候得到了很多同学和朋友前来相助，帮助他顺利渡过难关，达到新的成就。

在东方人的哲学里，关系就是生产力。在西方，关系同样是最稀缺的商业资源。良好的人际关系能为我们的成功插上翅膀，因此锻炼人际交往能力就显得格外重要。无论我们走到哪里，“人熟好办事”的规则都是适用的。要想获得事业上的成功，必须建立自己的关系网。如果你的关系上