

打造你的人生蓝图

西点军校 的20堂人脉课

XIDIANJUNXIAODE20TANGRENMAIKE

让你踏上成功的捷径

孙
朦
◎ 编著



人脉是非常重要的核心竞争力！人脉是机会的无限可能！

正所谓：青年靠努力，中年靠经验，老年靠人脉。越早积累丰富的人脉，就可以少奋斗好几年。那么如何积累人脉呢？西点军校将为你解答不一样的人脉积累。



海潮出版社
Hai Chao Press

西点军校 的20堂人脉课

XIDIANJUNXIAODE20TANGRENMAIKE

让你踏上成功的捷径

孙
蒙◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (C I P) 数据

西点军校的20堂人脉课 / 孙滕编著. -- 北京 : 海潮出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5157-0240-7

I. ①西… II. ①孙… 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(2012)第189925号

书 名: 西点军校的20堂人脉课

编 著: 孙 滕

责任编辑: 郑晶晶

封面设计: 大象设计

责任印务: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路19号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66954037 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 180千字

版 次: 2012年11月第1版

印 次: 2012年11月第1次印刷

ISBN 978-7-5157-0240-7

定 价: 29.80元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



前



言

美国西点军校在世界久负盛名，为美国培养培育了一代又一代名将和军事人才，西点军校自建校以来，有 3700 多人成为将军，2 人成为美国总统。

更令人意想不到的，西点军校竟成为世界最大跨国企业集团的无数商界铁腕领袖的摇篮。西点军人转业后，一直秉承西点军校的理念和价值观在商场上纵横捭阖，竟无往不利。据美国商业年鉴统计，第二次世界大战后在世界 500 强企业和跨国企业集团中，西点军校培养出来的董事长有 1000 多名，副董事长有 2000 多名，总经理，董事一级的有 5000 多名。世界任何一所名牌大学都没有培养出这么多优秀的经营管理人才。

西点军校为何能培养出众多如此优秀的政界领袖、军事天才、商业巨子呢？这在很大程度上是人脉，一个由西点校友们构建的人脉圈。

西点军校非常关注学生离校以后的事业发展，西点认为，只有学生的成功才是西点的成功。因此，西点侧重于培养学生的交际能力和人脉关系，重视的是学生的为人处世、语言表达、课外活动和社会参与等等诸多关系到学生一生成功与否的方面和因素。

这就是西点真正的价值。难怪有人会说,哈佛最厉害的不是专业,而是由精英构成的一张巨大的人脉网。经过百年的积累和沉淀,西点的这张人脉网仍在不断地扩张。毫不夸张地说,美国的名校校友社团是一个很强大的利益集团,他们垄断了美国社会很多的资源,西点校友是美国社会的主要精英。

可以想象,如此强大的、遍布全球的、人数众多的高层次校友网络,提供世界各国、各行业的宝贵商业信息和优待,将为校友提供怎样的机遇和优惠。

当然,并不是每个人都有机会进入西点学习,更不是每个人天生就能拥有像西点校友网那样高规格的人脉网络。这样看来,我们一再地强调西点是不是就没有了意义?当然不是。因为我们每个人都能够通过打造自己的人脉圈,来为自己创造成功的机遇,无论你在学校、职场还是在商场,关键在于,你是否掌握了打造人脉圈的技能。授人以鱼不如授人以渔,别人可以为你介绍关系,但最好的人际关系都是自己亲手打造的。

本书以西点为背景,通过大量的事实论据充分地说明了人脉关系在个人发展中的重要作用,此外本书还严谨、理性地分析了拓展人脉、维护人脉和选择人脉的方法和原则,希望本书可以为读者带来帮助。



第一课

“人脉”就是“财脉”

有句老话说得好：人脉等于钱脉，关系就是实力，朋友就是生产力。可见人脉关系对人们生活的重要性。有的人人脉广、关系铁，找人办事轻而易举，有的人不认人、没关系，说话办事不是碰壁，就是寸步难行。所以说一个真正聪明的人一定是一个懂得走关系、交朋友的人，因为，多一个朋友多一条路，朋友多了路好走。

千里马也需要伯乐 / 2

借助别人的力量发大财 / 5

路遇贵人好办事 / 8

人脉助你前途更顺利 / 10

第二课

注入拓展人脉的动力

世界上没有天上掉馅饼的好事。任何一个想要帮助你的人，都

必定是出于某种原因这么做的，虽然大多数人都讨厌别人带有目的地帮助自己，但是你有没有想过，一个没有被帮助价值的人谁会去帮助？

你的形象价值百万 / 14

我为人人，人人为我 / 16

靠得住才能被信任 / 19

第三课

你要的是一座矿山

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，人脉资源的地位也越来越高。人脉资源丰富的人，才能在社会交往中左右逢源，在职场中游刃有余，生命也会因为形形色色的人脉而更加丰盈多彩。

人多不代表人脉广 / 24

1+1 是可以大于 2 的 / 26

不要把鸡蛋放到同一个篮子里 / 29

不喜欢的人也是一笔财富 / 31

第四课

沟通好，人脉才广

语言不仅是一个人表达自我的方式，主要作用还是与他人沟

通交流。沟通可以使人与人之间的关系进一步拉近,所以一个人想要更好地抓牢自己的人脉关系,就要加强与他人的交流与沟通,只有通过沟通加深了解,才能建立人与人之间的感情基础,只有这样一个人的人脉才能更加宽广。

沟通才是人脉输赢的关键 / 34

圆场圆出广阔人脉 / 36

先谈感情后谈生意 / 38

宽恕别人的错,赢得人心 / 41

第五课

人脉信用卡不要透支

人脉关系是一个人立足社会的生存之本。人脉关系就像花草,没有平时的精心除草、杀虫、浇水、施肥,怎能开出芬芳馥郁的花朵呢?人心也是一样,没有长时间的交往和感情培养,谁又会在你危难或是需要帮助的时候及时伸出援手呢?所以说,人脉关系就像信用卡,想要在关键的时候帮自己一把,就要在平时少透支。

最好的人脉是互助互利 / 46

有礼走遍天下 / 48

好人缘在于为他人着想 / 50

人情不能乱用,关键时刻帮你忙 / 52

第六课

人脉需要维护

人脉关系是一种需要长期使用的可再生资源。如果想要在每次使用人脉关系时都能灵通、有效,就需要长期维护。因为只有牢固的人脉关系才能长久,所以我们不要只看重人脉关系一时的作用,而要把目光放得长远,多投入一些精力维护人脉关系。只有这样,我们才能在需要他人帮助的时候,不至于孤立无援。

感恩让你的人脉网牢不可破 / 56

人不会永远走背字,多结交落难英雄 / 58

把眼光放得远一点 / 61

让朋友之间更铁一点儿 / 63

利用对手,壮大自己 / 66

第七课

人脉需要拓展

西点有这样一句话:“世上没有陌生人,只有来不及认识的朋友。”的确,只要你先向别人伸出友谊之手,那么你就可以交到更多的朋友。大家都知道一根线拴上鱼钩可以钓鱼,但是如果把多根线编织成渔网就可以去捞鱼。所以,我们就要学会编织人脉网,这样才能得到更多人的友谊和帮助。

同学之间的友谊要长久 / 72

人脉是传播出来的 / 74

多交一个朋友,少树几个对手 / 76

拓展人脉,走遍天下 / 79

第八课

散发友爱气场,打好人脉基础

西点有句名言:交十个朋友也不能弥补树一个敌人所带来的损害。尤其是年轻人,在社会上还立足未稳,只有广结善缘,多交朋友,才能使自己的路越走越宽。要懂得,在社会上不到万不得已,千万不要树敌。多一个朋友,就会减少一个敌人。只要我们主动伸出和解之手,化解彼此心中的疙瘩,我们可能就会减少一个敌人,而增加一个肝胆相照的好朋友。

羽翼未满,广结人缘 / 84

找个气场相近的人做知己 / 87

第九课

人脉广,财富增

知识就是力量,但只有好好利用知识才能产生力量;人脉也一样,只有正确运用人脉才能变成钱脉。被充分利用的人脉才是生产力,才能帮你创造出更大的价值,才能让你的投资有所回报,你对人脉的维护和拓展才有意义。不能充分利用的人脉不过是混个大

家脸熟,对你的人生和事业没有多大帮助。

人气越大,财富越多 / 92

读懂脸色,赢得人心 / 94

谦虚地把别人当成VIP,别人才会主动帮助你 / 97

第十课

不同的人脉价值不等

不同的朋友、不同的人脉关系就相当于不同面值的钞票,你只有把他们用到合适的地方,适当地运用它们,才能发挥出它们的最大价值。而不懂得运用或是运用不当就会造成资源浪费,让它们贬值或是变成一张时过境迁的废纸。所以,我们要懂得按时过滤、整理自己的人脉关系,让他们发挥出最大的价值。

你的交往对象决定你的未来走向 / 102

带着“目的”找朋友 / 104

走正确的路,跟对领路人 / 107

小心那些阻碍你前进的庸才 / 109

第十一课

人脉的“含金量”很重要

人往高处走,水往低处流。多交比你强的朋友是一种策略,是一个人在社会中生存、立足的一种方法。多和事业有成、优秀、可靠

的人在一起,才能从他们身上看到、学到更多的有利于个人进步的东西,才能争取到更多的被人提携和帮助的机会。

有“面子”就有人脉 / 114

与成功的人交朋友 / 117

巨人是比别人站得更高 / 119

第十二课

会做人是赢得人脉的基础

人与人之间的关系既微妙又复杂,但是若想构建足够庞大的人脉网,若想取得成功,你就不得不去面对这个问题。要想做事业先要会做人,不会做人的人在人脉网中将处处碰壁;懂得做人的人则会游刃有余,无往不利。做人是一种智慧、一种修养,深谙做人之道,你就能顺利到达成功的彼岸。

做人要沉稳 / 124

可以做错事但不能做错人 / 126

要互惠互利,切忌“吃独食” / 129

人在屋檐下,低头不丢人 / 131

口不择言后患无穷 / 133

第十三课

结交陌生人,适应陌生环境

西点有这样一句话:“失败者与成功者最大的差别是如何对待陌生人。”失败者认为陌生人是危险、是麻烦,他们对待陌生人敬而远之,保持警戒之心。而成功者则把陌生人看成是资源、是机遇,他们努力去结交陌生人,增加他们的人脉资源,从而增加了自己成功的砝码。

如何在不喜欢的环境中生存 / 138

第一印象决定你的人脉 / 141

陌生人也会变成你的贵人 / 144

以貌取人会害了你 / 146

第十四课

让自己成为一只“绩优股”

人生就像一只股票,随时都有可能会跌,可掌控性实在太小。但是,只要用心经营都会增值,至少能够保值,所谓一分付出总有一分收获,上帝是不会辜负有心人的。努力让自己成为一只增值的潜力股、绩优股吧。

让自己变得更有价值 / 150

小心倦怠情绪害了你 / 152

好口才才有好人缘 / 155

用幽默赶走尴尬的困扰 / 156

第十五课

适当向他人展示自己

没有人喜欢自己被忽视,每个人都希望自己得到他人的赏识,使自己的才华得以展示。那么,你就要学会寻找恰当的机会表现自我并提升自我。机会不是等来的,想得到更多人的青睐,就要寻找机会或创造机会,向人们展示你的优点和长处。只有自己的价值能够被他人所用,才能赢得更多人脉。

宰相肚里能撑船,学会宽容 / 160

炫耀虚名不如展示能力 / 162

微笑赢得人脉 / 164

把“剥削”当成一种幸福 / 167

第十六课

增值你的人脉“存折”

每个人都希望自己在人际交往中得到更多人的青睐,但没有人会无缘无故地成为你的朋友。你要学会主动去储蓄人脉“存折”,在你的人情账户上不断地存入、积累,这样在你需要的时候,才能够得到帮助。万事皆有因果,投入总会有回报,善待与你有缘的每个人,或许在转念之间他就会成为你生命中的贵人。

人脉就是骑驴找马 / 172

帮助别人就是帮助自己 / 174

共同赚钱才是根本 / 177

平等是打开人脉的钥匙 / 180

第十七课

受人欢迎才能获得人脉

在与人交往中,总希望和别人和和气气、快快乐乐地相处,某种程度上,这也是获得人脉的前提。俗话说得好:“得人心者得天下。”一个能让人打心里喜欢的人,就可以赢得人脉。

人生“诚”可贵,信任价更高 / 184

换位思考,为别人着想一点 / 186

学会用欣赏的眼光看人 / 189

为别人保守秘密 / 191

扮演好自己的人脉角色 / 193

第十八课

关键时刻有主见

我们所说的处世低调、当退则退,只是一种做人的态度,并不是说无论什么时候、对什么人都一副奴颜媚骨,不敢拿生意。有“分寸”的人同样也要有一个“忍”的尺度,在关键时刻要敢于站出来,

而不是一味盲从跟风、唯唯诺诺。

退让是有条件的 / 196

敢于说不,别为了面子让自己为难 / 198

好朋友也需明算账 / 200

第十九课

人缘好,吃得饱

做人有“分寸”,自然会有一个好的人脉网。多个朋友多条路,多个敌人多堵墙,有“分寸”的人必然会懂得这个浅显的道理,采用各种手段来结交那些有识之士,从而为自己的成功铺平道路。

每个人都生活在人脉圈里 / 204

平时多帮人,办事好求人 / 206

人脉得一步一步来,要有分寸 / 208

工作中建立私交让你如鱼得水 / 210

第二十课

要学会睁一只眼闭一只眼

有些人眼里容不得沙子。无论多大点事都喜欢斤斤计较、据理力争,结果把朋友都得罪了。人无完人。每个人都有这样那样的缺点,出现这样那样的错误,只要不违背大的原则,睁只眼闭只眼就过去了。如果总是较真,生活就会充满了争吵。况且,有时候你认为

自己是对的,也许恰恰正是错的。

对人对事不要斤斤计较 / 214

原谅别人的过失 / 216

假糊涂能成真人脉 / 218

做人不要太“精明” / 221