

一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

——好莱坞流行语

萨 拉◎著



20几岁 必知的 人脉术



印刷工业出版社

萨 拉◎著

20几岁 必知的 人脉术

图书在版编目(CIP)数据

20几岁必知的人脉术/萨拉著. —北京:印刷工业出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5142-0054-6

I.2… II.萨… III.人际关系学—青年读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第133517号

20几岁必知的人脉术

萨 拉/著

策划编辑:李 毅

责任编辑:郭 平

责任校对:岳智勇

责任印制:张利君

责任设计:张 羽

出版发行:印刷工业出版社(北京市翠微路2号 邮编:100036)

网 址:www.keyin.cn pprint.keyin.cn

网 店:shop36885379.taobao.com

经 销:各地新华书店

印 刷:北京昌平前进印刷厂

开 本:787mm×1092mm 1/16

字 数:220千字

印 张:19.125

印 次:2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷

定 价:36.00元

I S B N : 978-7-5142-0054-6

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系。发行部电话:010-88275602。

FOREWORD 前言

享誉世界的成功学大师“戴尔·卡耐基”说：一个人的成功，15%靠专业知识，而剩下的85%则取决于人际关系。更有人说：你认识的人的价值，决定你的个人价值。

名人名言，字字珠玑，年轻的职业人要想让人脉在自己需要时发挥效用，要想节约成功所花费的时间，就需要从自己20几岁初出茅庐之时开始积攒人脉、经营人脉。特别是在我国这个重情、重礼、重义的“礼仪之邦”里，年轻的职业人更该意识到人脉的重要作用。

众所周知，中国人是很在意“关系”和“人情”的。建立在人脉基础上的“关系文化”、“人情文化”已然成为我们生活中不可或缺的一种重要文化形态。中国人的价值取向，很多时候，表现为一种“关系价值取向”。在这种情况下，“关系”、“人情”甚至可以被理解作为一种重要的社会权力，影响着每个人的发展。在我国，人脉虽不至于让人上天遁地，但足以改变个人命运，让每个人都有机会实现自己成功的梦想。

有了人脉，很多生硬、冰冷、无情的东西都会变得人情味儿十足，显得春意盎然。如果你是一个公司的老板，两个同样优秀的年轻人站在你面前等待同样一个工作机会，而其中一个恰是你老同学的儿子，相信你肯定会选择老同学的儿子。这便是人脉的力量，往往在无形中起着决定性的作用。

上面只是一个小小的职场事例，年轻的职业人还应看到：生意场上、朋友圈里、亲戚关系中，人脉无处不在，可利用的更是数不胜数，它们只是缺乏被发现的机会。

本书主要写给时下急切渴求成功和成就的年轻职业人，教年轻人转变思维，将人脉视为一种可利用的资源及财富，手把手教年轻人如何通过人脉创造或把握晋升、创业等通往成功的机会。

梳理亲友人脉，将是本书的第一个实际切入点，其后逐步梳理上下级关系、客情关系、陌生关系。读者将在本书中发现，原来自己身边暗藏着如此多可供利用和发现的人脉关系；再通过纠正一些人际交往中的错误价值观、思维习惯或行为模式，读者将发现原来自己只要稍作改变，就可以轻松地赢得众多的人脉关系。本书梳理人脉关系由近及远，内容由浅入深，做法由易到难；且书中发掘的人脉视角都是20几岁的年轻职业人应该意识到的人脉问题，书中传授的方法，都是20几岁的年轻职业人应该掌握的人脉经营手段。

这是一本人脉工具书，内容全面且实用，在本书的指导下，年轻职业人可迅速实现人脉、成功与财富间的有效转化！即便现在只有20几岁，人脉资源寥寥的草根职业新人，本书也能助你轻松突破人脉的“瓶颈”！

CONTENTS 目录



第一章

年轻式成功潜规则：人脉是金

- 003 挖挖人脉，淘淘金
- 005 盘活人脉，才能改变命运
- 007 让人脉，助你在“瓶颈”面前华丽转身
- 010 巧借人脉，让别人成就自己
- 014 小测试 透视你潜在的人脉价值观



第二章

开启亲友关系这第一桶金

- 019 你的第一桶金，是否是张“乖乖牌”？
- 022 你是否钻进了亲友交际的“牛角尖”？
- 025 你是否闯入了亲友交际的误区？
- 029 你是否触到了亲友交际的雷区？
- 033 谁是你身边最可靠的财富情报员？

- 037 你要穿过那堵无形的“墙”吗？
- 041 你会对他们说“不”吗？
- 045 你会对最亲的人说甜言蜜语吗？
- 050 吃亏，你懂吗？
- 054 机会，你会在沉默中攫取吗？
- 059 主动提供帮助，yes or no？
- 062 你的人际信用是否亮起了“红灯”？
- 066 和亲友明算账，到底需不需要？
- 070 小测试 人脉支持及利用自测表



第三章

刨出职场人脉这第二桶金

- 077 第二桶金，让职场美梦成真
- 082 记住名字，在新环境里加分
- 087 优点，要曝光才能让人第一时间想到你
- 091 圆融，让你红遍职场
- 095 分寸，让上通下达游刃有余
- 099 宽容，让你左右逢源
- 102 公平，祛除心病养出好人脉
- 106 服从，让你永远不会成为领导的眼中钉
- 111 恭维，上下级关系的润滑剂
- 115 关怀，给自己搭一座天梯

- 120 脾气，对症下药才好利用
- 124 面子，给足了能事半功倍
- 129 功劳，要先让给别人
- 133 小测试 看看你的职场人脉属于哪种类型？



第四章

在客情关系里挖出第三桶金

- 137 卖人情而不卖东西，会让你发现第三桶金
- 141 重视一个老顾客，开发二百五十个新顾客
- 146 在赞美中，拉近你与客户的距离
- 150 在换位思考里，打动客户
- 155 在牢记客户要求中，播下财富种子
- 159 在注重沟通细节里，赢得客户信任
- 163 超越客户期望，夯实财富基础
- 167 习惯问候，把生意做成朋友
- 172 送点小礼，让人情在客户心中开出花来
- 177 小测试 你是个懂得赞美的人吗？



第五章

陌生人,你的财富爆发点

- 185 一个陌生人，一个财富引爆点

- 189 引爆第一步：认清两个陌生人之间的距离
- 193 引爆第二步：快速融入环境，结交陌生人
- 197 引爆第三步：善于搭讪，储备财富资源
- 202 引爆第四步：让“名片”和“维护”先后走
- 205 拓展第一法：练就人际势利眼
- 209 拓展第二法：同城活动，抓住身边人脉
- 213 拓展第三法：聊天工具、论坛、博客、微博，寻找志同道合者
- 217 拓展第四法：校友网站，重新打通遗失的半熟人脉
- 221 小测试 搭讪，你懂吗？



第六章

把自己打造成钻石，吸引更多钻石

- 225 在优质人脉中，挖掘财富增长点
- 229 打造优质人脉，遵循“钻石法则”
- 234 克服社交恐惧，大胆吸引钻石
- 239 经营第一印象，为未来制造机会
- 243 展现自信，打造致命吸引力
- 247 保持微笑，塑造完美亲和力
- 253 管理情绪，保持个人魅力
- 257 主动推销与造势，让自己成为“抢手货”
- 262 小测试 你能给别人留下怎样的第一印象



第七章

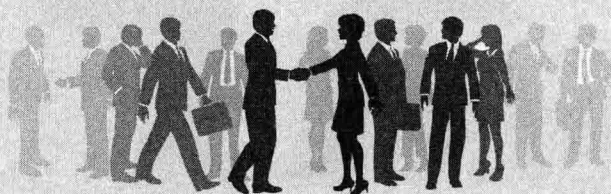
打理人脉,让财富涌动如滔滔江水

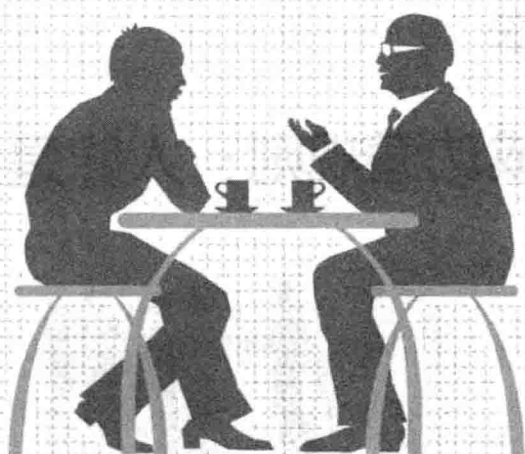
- 267 投资人脉：长线是金
- 272 培育人脉树：广度，深度，还有关联度
- 276 关键人物，赢得他才能扭转乾坤
- 280 人脉档次，提升加速财富梦想
- 285 赢在未来，投资人脉“黑马”
- 288 对付小人，进退要好好把握
- 291 化敌为友，创造双赢局面
- 295 小测试 笼络人心，你知道自己拥有何种潜能？



第一章

年轻式成功潜规则：人脉是金







挖挖人脉，淘淘金



在普遍以“关系”为价值取向的中国社会里，人脉无疑是成功路上股不可或缺的东风。人脉不在于有无，而在于“挖掘”，任何人都至少拥有一桶人脉的金。

人脉，是门很玄妙的学问。说它深，一个地摊小贩都能把它用得炉火纯青；说它浅，好多硕士、博士却一直没把它弄明白。其实人脉，就是以自己为核心，构成的一种发散性的人与人之间的关系体系。虽然人脉是无形的，但总能找到一条有迹可循的路线，且多条路线往往存在着交集，很像我们体内的经脉或血脉，因此它被冠以“脉”称。这条以“人”作为基础的“脉”，便被人们形象地称为“人脉”。

人脉，为成功创造条件

小时候，我们最常幻想的是突然间得到一张藏宝图开始寻宝之旅，然后坐拥金山银山。长大后，我们将那些不切实际的幻想置之脑后，开始做一些更

为现实、更具操作性的暴富美梦，比如，一期又一期坚定不移地买自己从未中过的彩票。当这些幻想、这些美梦破碎后，我们开始劝自己脚踏实地，要“一分耕耘，一分收获”，这时却发现“收获”是需要天时、地利、人和的。经营人脉，虽然未必能让你捞到“掉馅饼”这种稀罕的美事儿，但足以让你“一分耕耘，一分收获”。因为人脉本身，就是一笔隐形的宝藏，它埋藏在每个人身边，会经营它、利用它的人，自然而然地便促成了“人和”，换句话说，也就为成功创造了条件。

人脉，化无形为有形

人脉，除了能创造成功的条件，它的珍贵之处还在于——虽然它是一种无形的、隐性的、与资本无直接联系的资源，却常能产生显而易见的效果，甚至能转化成有形的资本。

一个20出头刚刚大学毕业的销售小兵与一个30多岁的资深销售经理最大的区别除了每个月工资本上“0”的个数，还有名片盒里名片的容量。对储备了大量人脉资源的销售经理来说，销售不过是几通电话，几次老朋友之间愉快的叙旧而已；而对缺乏人脉储备的销售小兵而言，销售意味着踏破铁鞋的汗水、热脸贴上冷屁股的尴尬、废寝忘食的辛劳等种种心酸。与销售小兵相比，销售经理最大的优势便是通过长期的社会积累，他构建起了一张属于自己的人脉网络，适当地运用这张网络便能让他轻松地达成销售，大大增加自己工资本上的数字记录。

所以说，人脉是一笔无形的财富，一旦需要，你可以不花一分一毫，把它转化成有形的个人资产，达到事半功倍的效果。

从你来到世界上的那一刻起，上帝就已经把人脉这笔宝藏埋在了你身边，关键在于你能不能认识、利用并发展它。



盘活人脉，才能改变命运



没有资本、没有技术、没有机遇、没有“官爸爸”、没有“富爸爸”……几乎什么都没有的我们，该如何改变自己的命运呢？

有人觉得，王宝强很幸运，因为中国有几十万农民工，唯独他脱颖而出成了电影明星；还有人觉得，李刚的儿子很幸运，因为有了他这样一个当官的爹，即使撞死了人，也不用担心成为死囚；更多的人会羡慕帕丽斯·希尔顿，因为丰厚的家产足够她挥霍，而又不用担心老来无依等问题；还会有更多的人期待成为比尔·盖茨，因为全世界那么多从事IT行业的，单单他迅速超越传统富豪成了新世界首富。就某种意义而言，王宝强的走红，的确是万幸。排除个人的努力外，时代才是造就他的关键。是时代，给了王宝强机会。而李刚儿子“官二代”的身份，足够证明他的幸运是从出生起就注定的，后来的事情，不过是他自己把自己的幸运给搞砸了。帕丽斯·希尔顿这位“富N代”所能继承的财富和奢靡生活，已经把她的幸运展示得非常充分了。比尔·盖茨的幸运，不那么显而易见，可如果你也能如他般拥有一个就职于IBM董事会的母亲，

那么，你也能非常清楚地了解他身上的某种幸运了。

上述人物，无疑都是幸运的，可摆在我们很多人面前的现实却是这样的：我们既缺乏王宝强那样的机遇；又没有李刚这样一个当官的爹；又不像帕丽斯·希尔顿一样有个“富爸爸”；更不像比尔·盖茨那样，除了自己拥有远见卓识，还有个能帮自己打通康庄大道的母亲。

现实生活中，我们中的大部分是工薪阶层之子，或者是农民之子。甚至更甚者，是名副其实的“穷二代”。我们中的大部分人，都需要通过自己的努力奋斗，才能成就一番事业，才能实现自己的梦想。我们该怎样在残酷的现实尽快改变我们的命运，加速实现我们想要的一切呢？

盘活人脉！

有人说，人脉是一本远远超过亿元的存折。对于每个人来说，这都是一笔巨额财富。人脉才是最有可能帮助我们改变命运，实现梦想的资本。



让人脉，助你在“瓶颈”面前华丽转身



在社会生活中，要想在“瓶颈”面前来个华丽的转身，除了具备个人能力，充分发挥主观能动性外，有时，还需要人脉“给点力”。

突破“瓶颈”，人脉助你一臂之力

全球著名的科学实验室——贝尔实验室的顶级研究员，曾接受过哈佛大学的一项调查研究。哈佛大学的研究者试图通过这项研究揭示人际交往能力在个人成功中扮演何种角色。研究发现：人们公认的出色人才，并不是因为“专业”而出色，而是因为“懂得采用不同的人际交往策略”而出色。

每个人都可能在学习、工作、生活等方面遇到自己不能解决的问题，如何快速找到对的人帮助自己突破“瓶颈”，才是应变之道。人脉在这种情况下作用，就是让我们知道在需要时该向谁求助，而不是望着天空发呆，白白浪费生命。

当今社会，知识、技能，早已成为竞争的必备条件，要想在这种情况下