

自己走百步，不如贵人扶你走一步
人生最大的财富就是人脉

The Golden Key To Success And Wealth

做透人脉

成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识

价值百万

人脉圈=财富圈 **Your Social
Network Worths Millions**

宋 默◎编著

● 朝華出版社

RELATIONSHIP

你的人脉 价值百万

宋 默◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

你的人脉价值百万/宋默编著. —北京: 朝华出版社,

2010. 11

ISBN 978-7-5054-2553-8

I. ①你… II. ①宋… 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 (2010) 第 218055 号

你的人脉价值百万

作 者 宋 默

选题策划 杨 彬 王 磊

责任编辑 李 磊

责任印制 张文东

封面设计 艾博堂书装

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市西城区百万庄大街 24 号

邮政编码 100037

订购电话 (010) 68413840 68996050

传 真 (010) 88415258 (发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 北京明月印务有限责任公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm×1040mm 1/16

字 数 180 千字

印 张 16.5

版 次 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2553-8

定 价 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

PREFACE

成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁

什么是人脉？人脉就是社会关系，就是朋友圈。俗话说，多个朋友多条路，有朋友走遍天下。一个人行走社会，最少不了的就是朋友。在遇到困难时，朋友会让你一求百应，化险为夷；在事业顺利时，朋友会让你日进斗金，财源滚滚。

在美国好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”这并不是叫人不要培养专业知识，而是强调人脉是通往财富和成功的人门票。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄，没有人愿意让他在自己的影片中担任重要角色。有一回，他搭乘火车，为了打发寂寞的旅途时光，就和邻坐的一位女士热情攀谈起来。意想不到的，这一次短暂的偶遇，竟然改变了寇克的命运。过了几天，寇克被邀请至制片厂报到——原来那位女士是知名的制片人。

这个故事告诉我们，即使你有通天的本领，如果没有来

自他人的帮助，也只能孤家寡人单打独斗。尤其在当今这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能耐，充其量也不过如一滴水之于大海。每个人都要在合作中求生存，谁都不可能成为电影里的孤胆英雄。

如今，不断扩大自己的人脉网络已经成为职场和商场上提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。根据美国人力资源管理协会与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者所进行的一项调查显示，95%的人力资源主管或求职者通过人脉关系找到了适合的人才或工作，而且61%的人力资源主管及78%的求职者认为，这是最有效的方式。

人脉犹如一张蜘蛛网，朋友众多，你在社会上才能左右逢源，四通八达。朋友多少，决定你赚钱的多少，朋友的层次高低决定你事业成就的大小。你的人脉价值百万！

人脉既然是财富，就需要管理、储蓄和增值。本书结合当今人脉关系的特点和规律，介绍了如何建立人脉关系、利用人脉关系办事的方法和技巧以及如何善用人脉为自己创造效益的方法，为读者提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功策略，帮助读者有的放矢地构建适合自己个性和风格的高能量人脉网络，不断积累人脉存折，赢得更多机遇，打造一个成功事业的平台。

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得与人相处的本领！”

人脉资源大师的话证明了一个铁血定律：人脉就是财富！在这个信息化的时代里，一切都在迅速地运转着，广泛而灵活的人脉能帮助你节省更多的时间和精力，使你畅通无阻地实现财富梦想！

目 录

CONTENTS

前 言 成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁

第一章 不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行

不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行？汉高祖刘邦本是市井小民，却得到子房、萧何、韩信相助，平定天下；宋江一平庸小吏，竟啸聚梁山，一呼百应；清代最有钱的商人胡雪岩，打当小伙计时就知道为自己铺就人脉和财路。人脉是成大事者无往不利的法宝。人脉经营是一门学问，只要掌握了科学的方法，相信你也能成为人脉高手。

为什么世界上到处是有才华的穷人 / 1
一个倒夜壶的小差，如何翻身成红顶商人 / 4
要想知道你今天值多少钱，就请你找出
身边最要好的 5 个朋友 / 7
成功来自 85% 的人脉关系，
15% 的专业知识 / 9

30 岁以前靠专业赚钱，30 岁以后
靠人脉赚钱 / 12
创业需要种植根系发达的黄金人脉 / 14

第二章 自己走百步，不如贵人扶你走一步

在中国的传统文化中，人脉的内涵就是“贵人相助”。“贵人”可能是指位高权重能够提拔你的人，也可能是经验、专长、知识、技能等各方面能够指点你的人，他们是师傅、教练，或者是引荐人。自己走百步，不如贵人扶你走一步，因此，出门遇“贵人”，就可吉星高照、一帆风顺，甚至飞黄腾达。所以，找到自己的贵人，并博得他们的信任和赏识，应该成为你人脉规划中的一部分。

如今，再也不是单枪匹马的时代了 / 17
贵人相助，麻雀也能变凤凰 / 19
只有与鲨鱼同游，才能成长得更快 / 23
钓“大鲸鱼”可以吃一年，
钓“小鱼”你得天天钓 / 25
找一个大人物做你的老师 / 28
要想快速成功，一定要站在巨人的肩膀上 / 30
如何制造与贵人深入交谈的机会 / 33
让贵人喜欢你的十大黄金问题 / 36
结交“大人物”的四个注意事项 / 39
从现在开始，哪怕再忙也要
将这十种贵人纳入囊中 / 41

第三章 慧眼识珠，结交“高含金量”的朋友

5位最要好的朋友决定你的收入高低，再穷也要站在富人堆里。你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多……
结交“高含金量”的朋友，是你进入财富大门的一个诀窍。

慧眼识珠，找出能帮你赚钱的朋友 / 44

就是要“攀龙附凤”——跟背后社会关系

总量大的人交往 / 46

再穷，也要站在富人堆里 / 48

结交可优势互补的朋友 / 50

交友更需“势利”，不要耻于将朋友分等级 / 53

在重要场合“曝光”，让更多人认识你 / 55

第四章 搭建人脉，你要做哪些准备

人脉经营有道，上可笼于天，下可罩于地，在这样的一张网里，还有什么事能难倒你？甚至，有时候不用你去求人，想帮你的人会主动向你的网上撞。人脉如同雪球越滚越大，而人情网也编得越来越广。那么，在搭建人脉前，你都要做哪些准备呢？

打造黄金级人脉，学会沟通是第一课 / 58

战胜恐惧，是进行人脉沟通的第一步 / 62

一定不要忘记自己想认识的人 / 65

创造和陌生人做朋友的机会 / 67

模仿，建立初次见面的认同感 / 70

首因效应：第一印象是长期交往的基础 / 73

积累经验，熟练掌握抓住谈话气氛的技法 / 76

建立人脉，不能吝啬，用
“物质利”换取“人情利” / 81

第五章 人脉拓展：用“大数法则”扩充人脉资源

你的人脉网有多大？没有人可以限制你的人脉网到底有多大，唯有你自己可以决定，它可以无限大，甚至于你的人脉网可以是这个星球上的总人口。想成为一名成功的人士，要善于学会把握机会，抓住一切机会去培育人脉资源与关系。参加婚宴，你可以提早到现场；参加活动，要随身携带名片，利用休会的间隙多聊聊；在外出旅行过程中，善于主动与他人沟通等。

用“大数法则”扩充人脉资源 / 84

一生二，二生三，三生万物的转介绍机制 / 86

多认识一些有圈子的朋友 / 89

广结善缘，广植善因，必将广结善果 / 91

掌握“二八”原则，实现

人脉“最大化效益” / 94

友情投资宜走长线，千万不要有“近视症” / 96

九种途径，快速拓展你的人脉圈 / 98

第六章 人脉管理：打理人脉，就是打理细节

你必须学会管理人脉。你可以把自己当成一个公司的主管，你的人脉就是你的员工，那么，对这些员工要如何管理，才能以最低的成本，既让公司正常运转，又可以创造利润的最大化？这就是本章人脉管理要告诉你的内容。

建立你的人脉资源数据库，把你的
人脉关系分类管理 / 106
善用名片当话题，让他一定记得你 / 108
定期整理你的人脉名片 / 110
定期清除人脉中的杂草 / 112
给人一个最完美的握手 / 116
微笑是世界上最受欢迎的语言 / 120
如何透过细节看一个人的性格 / 124

第七章 人脉维护：学会在口渴前挖井

中国是一个讲人情的社会，你的人情做得越足，收益就越多。人情是一个长期投资，就像你必须在水渴前挖井一样，你必须先交朋友，再谈“生意”。有人说爱情有保鲜期，更何况是人情呢？人脉需要长保鲜，平时就要多和朋友联系、多帮助朋友，进行友情投资……

无事也登三宝殿，人脉维系需保鲜 / 128
平时留下人情债，求人办事好开口 / 132
人情做足才有杀伤力 / 135
不要随便透支你的“朋友银行” / 139
有礼走遍天下——送礼的艺术 / 141
人脉是吃出来的——饭局中的学问 / 146
“冷庙”烧热香，自有贵人帮 / 154
竞争对手，人脉中不可或缺的“财神爷” / 157

第八章 人脉攻心术：让对方无法说“不”的心理策略

语言是人际沟通最重要的工具。话说得好坏，不仅是一个人的修养水平高低的表现，也是一个人交际能力强弱的表现。一句话，可能招致灭顶之灾，也可能成就一桩大事业。同样一句话，由不同的人说出来，其效果会完全不同。有人能把坏事变成好事，有人把好事也能搞砸。

“良言一句三冬暖”的赞美策略 / 162

说话要懂得“包装”策略 / 165

千万别谈缺点的“避实就虚策略” / 168

正中靶心的“直言策略” / 170

不给对方过多选择机会的“限制策略” / 172

千万不要道破的“面子策略” / 173

和陌生人套交情的“关系策略” / 177

绝对不制造误会的“重复策略” / 179

让对方感觉占便宜的“吃亏策略” / 181

第九章 点线布局，搭建人脉的“天罗地网”

不管你是做什么的，不知不觉中，你的身边其实已经聚集了一大批人脉，比如亲戚、朋友、领导、同事、客户、老乡等。如果能充分利用起这些人脉资源，把他们的能量充分调动起来，以核心人脉为点，有的放矢，点线串联，很快就能织起一张人脉的天罗地网。

人脉搭建关键点之一：领导 / 184

人脉搭建关键点之二：同事 / 188

人脉搭建关键点之三：下属 / 190

人脉搭建关键点之四：客户 / 195

人脉搭建关键点之五：亲戚 / 198

人脉搭建关键点之六：朋友 / 203

人脉搭建关键点之七：同学 / 206

人脉搭建关键点之八：老乡 / 209

第十章 借助网络，查缺补漏，打造最强大的人脉

有人说：二十世纪最伟大的发明就是网络。网络的普及，更是让我们瞬间可以全球互动。如今，熟人之间，也把网络当成了主要的通讯工具。所以，不学会上网，你的人脉资源将会大大缩水。

e时代，如何通过网络寻找

对你最有利的人脉 / 214

网络交友，更要以诚相待 / 217

QQ、MSN，使你四海皆兄弟 / 220

建立自己的个人博客、网站 / 222

电子邮件如何给人留下好的印象 / 224

利用专业论坛打造你的“龙头”地位 / 226

定期举办一些圈子聚会，使

网络朋友走出虚拟 / 228

第十一章 人脉真相：没有实力，就算认识天王老子也白搭

是不是有了人脉就有了靠山、地位和金钱？当然不

是。没有实力，就算认识天王老子也白搭。说到底，你要成为人脉网中的核心人物，打造一个属于你的精英团队，你就必须成为精英中的精英。你当然不必样样精通，但必须有一样是你在人群中大放光彩的亮点。

自己就是个半吊子，哪里来的优秀朋友 / 230

抬身价，成为别人眼中的“绩优股” / 234

创造出自己的“不可被取代性” / 237

越被人倚重，你的人脉根系就越发达 / 240

要懂得利益共赢，请牢记

人情背后交换的是利益 / 241

在交往前，别人也要

掂量一下你值多少钱 / 244

找出自己擅长的领域，

建立人际关系金字塔 / 245

积极创造自己被利用的价值 / 248

第一章

不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行

不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行？汉高祖刘邦本市井小民，却得到子房、萧何、韩信相助，平定天下；宋江一平庸小吏，竟啸聚梁山，一呼百应；清代最有钱的商人胡雪岩，打当小伙计时就知道为自己铺就人脉和财路。人脉是成大事者无往不利的法宝。人脉经营是一门学问，只要掌握了科学的方法，相信你也能成为人脉高手。

为什么世界上到处是有才华的穷人

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的穷人，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？

一个人专业再精良、再能干，每个月赚的也都是不多不少的死工资，即使比别人高一些，也不会富到哪里去。有才华的人虽然在努力工作，但却收入微薄。

在台湾证券投资界，杨耀宇是个将人脉竞争力发挥到极致的人脉高手。他曾是统一投资顾问的副总，后来退出职场，为朋友担任财务顾问，并担任五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该有近亿元（台币）之高。他原本是一名从台湾南部北上打拼的乡下小孩，为什么能够快速积累财富？

“有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”杨耀宇说，“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。”

如果你能像杨耀宇一样储备足够多的人脉，不需要你投入过多的资金和精力，光是利用这些人脉信息就能够让你赚得盆满钵足了。

大富大贵是什么？就是无数小富小贵的总和。只有善于汇聚别人的力量为己所用的人，才能让财富如百川归海，滚滚而至。

学习是必要的，工作也是必要的，但学什么，为谁工作，这个问题却是首要的。如果心眼里只想着培养自己的才艺，让别人用起来顺手，那你这辈子的命运 100% 的与富人无缘。

刘军现在是广州一家大公司的总裁，他的成功缘于他在给别人打工的时候，就开始积累人脉关系了。那时候，他在一家很出名的报社广告部工作。工作期间，他时常接触到海尔、百事、联想等这些大企业的负责人。刘军不仅在搞创意或争取版面时很卖力，而且还非常注重与客户保持和谐的关系。比如，每隔一段时间，不管有没有合作的项目，他都会

不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行

给客户打个电话，或者发个信息问候一声，节日的时候，也约客户出来吃个饭，或者送一份礼物。

这样，在刘军工作的三年中，积累了丰富的人脉，后来他出来注册自己的公司。这时，他自然想到了这些过去的人脉关系，而海尔空调恰好在广州还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事。由于他们的关系一直不错，在众多竞争对手条件都差不多的情况下，对方就把独家销售权给了他。

人脉并非生而有之，而是用心经营的结果。像刘军这样成功的人士并不在少数，任何一个普通人，都可以通过经营人脉改变自己的命运。

才华是上帝对一个人的恩赐，但是却不是赢得成功的资本。比如，苹果电脑董事长乔布斯没有念过大学，戴尔公司的董事长迈克尔·戴尔是一名大学肄业生。比他们聪明、专业的人可谓不计其数，可是偏偏他们成功了，原因不是他们有什么突出的才能，而是因为他们背后有一个成功的人脉网络。

2002年，中国数十位企业家认为，他们取得成功的条件中，机遇排到了第二位，而人脉则排为第一位。归根结底，这世上到处都是有才华的穷人，就是因为他们不懂得经营人脉。

人脉就是机会，人脉越丰富，就意味着成功的机会越多。经营人脉也并不需要什么特殊的才能，也不需要特殊的环境。一生二，二生三，只要有心，每个人都可以利用人脉赚钱。

一个倒夜壶的小差，如何翻身成红顶商人

人脉投资之道，并不是我们现代人的发明，老祖宗比我们还明白这个理儿，留下了许多宝贵的积累人脉的经验可供我们借鉴。话说清朝道光年间就有一位人脉投资“专家”，名叫胡雪岩，他正是掌握了人脉投资之道，便从一个倒夜壶的小差翻身成为名震一时的红顶商人。

胡雪岩十二三岁的时候，为了养家糊口，亲戚介绍他进入一家钱庄做学徒。在钱庄里，擦桌、扫地、倒夜壶等都是每天的家常便饭。谁也想不到，这个天天倒夜壶的小孩，一倒竟倒出了无数的金元宝来。

话说他当伙计的时候，认识了一个穷书生叫王有龄。

王有龄在道光年间，就已捐了浙江盐运使，但无钱进京。胡雪岩小小年纪，却练就了一双火眼金睛。通过交往，他发现王有龄这人是个做官的料，日后定能飞黄腾达。王有龄想，当官没盘缠，怎么办？胡雪岩决定赌一把——他把收账得来的500两银子借给了王有龄。

有了银子，王有龄即刻启程，途经天津时，遇到故交侍郎何桂清。在何桂清的举荐下，王有龄到了浙江巡抚门下，当上了粮台总办。王有龄这边发达了，胡雪岩那边却因为私用账款被炒了鱿鱼，坏了行规，坏名声在外，连个工作都找不到了。

王有龄发迹不忘旧恩，立即拿出钱来，资助丢了工作的胡雪岩，于是胡雪岩开了一家名为阜康的钱庄。之后，随着