

SNOWBALL CONTACTS

全世界只有3%的人知道并重视的学问
让“蚁族”少奋斗10年的人脉进阶书！

人脉滚雪球

“蚁族”、“蜗居”者改写自己命运的
财富入场券

余世伟 编著

John W. Snow
Secretary of the Treasury

Anna Escobedo Cabral
Treasurer of the United States

SERIES
2003
A

100



全世界只有3%的人知道并重视的学问
 让“蚁族”少奋斗10年的人脉进阶书！

人脉滚雪球

“蚁族”、“蜗居”者改写自己命运的

财富入场券

余世伟 编著

D 38

John W. Snow
 Secretary of the Treasury.

100

ONE HUNDRED DOLLARS

Anna Escobedo Cabral
 Treasurer of the United States.

D 4

100

SERIES
 2003
 A



图书在版编目(CIP)数据

人脉滚雪球 / 余世伟编著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2011.1
ISBN 978-7-5484-0359-3

I. ①人… II. ①余… 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193705号

书 名: 人脉滚雪球

作 者: 余世伟 编著

责任编辑: 颜 楠 关 健

责任审校: 陈大霞

版式设计: 张文艺

封面设计: 异一设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市昌平前进印刷厂

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: (0451) 87900345 87900299 87900220 (传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787×1092 1/16 印张: 14.5 字数: 208千字

版 次: 2011年1月第1版

印 次: 2011年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0359-3

定 价: 28.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

序 言

P R E F A C E

毕业5年了，你还只靠技术立足吗？

曾经有一个年轻人跑来找我，向我大倒苦水：“我现在的处境糟糕透了，真不知道该怎么进行下去？”

我问：“为什么？”

他说：“我在一家电子仪器公司的业务部工作，开始我是职场新人，学历一般，能力也一般，也没什么特别关系，每个月薪水也就2000左右，这些我都认了。后来我就在业务技能上猛下苦功，薪水涨到了3000左右，可是这就到极限了，将近一年了，我的薪水一分钱都没涨。更让我心里不平衡的是无论我怎么卖命、怎么勤奋，将近三年了，我都没有得到提升，反而那些整天笑哈哈、不怎么干事的人，却都爬到了我的头上。说实话，我心里一直都堵着这口气。”

我问他：“你跟上司以及上司的上司关系如何？”

他说：“应该说称不上好，我这人不怎么懂得巴结人……”

“问题就出在这里。”

“您是说，让我去巴结……”

“不，不是巴结，是认证，单纯的巴结其实是做不成任何事的。你的薪水和提升空间，几乎都是由他们控制的。你要做的就是得到他们的认证，他们觉得你应该得到更多的薪水，足以胜任更高的职位，那一切都

将不成问题；相反，得不到他们的认证，那你再卖命、再狠干都是白搭。请时刻记住，得到他们的认可，这是核心，其他任何事都是辅助。所以，要将自己的信息完整地传递给他们，你必须学会如何与他们进行沟通。”

这个年轻人若有所思。

一年后，他再次拜访我，这时他已经是该公司的业务部经理，年薪已经超过十万元了。

可是他再次向我倾诉起自己的苦恼：“余老师，我已经厌倦了职场中的钩心斗角，我感觉自己的性格并不适合继续做下去。其实，我一直有一个创业计划，这个项目我已经策划很久了，可是我现在既没有资金，也没有人，只有一腔热情和一张策划书。这真是太痛苦了。”

我说：“不，这一切你都有。”

他一脸不解。

我没说话，只是拿出一块板子，还有一枚钉子，让他把钉子钉上去。

他费了九牛二虎之力，手都弄疼了，也没钉上去。

他一脸无奈，打算放弃了。

我问他：“你尽力了吗？”

“是的。”

“不，你并没有尽力，因为我就站在你旁边，你并没有向我求助。”然后，我就告诉他一个方法：“对面是一家五金销售店，你可以到那里借一把钉锤。”

他立即跑向那家五金店，可是过了一会儿，他就一脸无奈地回来了。很显然他没有借到。

我问他：“你怎么跟他说的？”

“我说，‘我想向你们借用一下钉锤，因为我有急需’。”

我微微一笑，告诉他：“你这样说当然是借不到的，因为你这句话的



潜台词其实是‘我想要什么’，平白无故地向人要东西，当然不会成功的。这样，你再去一次，不过你这样说，‘我想订一批钉锤，不过要拿走一个作为样品’。”

这次他成功地借到了钉锤。一下就将钉子钉进了木板，他的神色一下轻松下来。

接下来，我让他把钉锤还回去，并且从那家店订一百只这样的钉锤。其实，是有朋友托我帮他订购这种钉锤的，我早就相中了这家店。

这时候，这个年轻人已经恍然大悟，兴奋地说道：“余老师，我明白了，怪不得我四处向朋友借钱借不到，因为我在向他们‘要东西’，当然他们就会抵触。如果我换一种方式，告诉他们‘他们能从中得到什么’，那么，钱就不成问题了。同样，其他的问题也能如此解决。”

我笑了一笑。

此后，短短的几年后，这个年轻人已经成为小有名气的企业家了。

这个故事讲到这里，想必大家已经明白了，进入社会后遇到的所有问题，其实都可以归结为一个问题，那就是“人”的问题，人的问题解决了，什么问题都能得到解决。出来混，就要与人打交道，人脉打通了，所有的问题，都将不再成为问题。很多人抱怨“钱”途无望、升职无路或是创业太过艰难，其实都是因为他的人脉这扇门还没有打开。人脉就是血脉，就是命脉，就是钱脉，人脉通了，才能一通百通，哪怕你是一无所有地步入这个社会，凭借人脉，你也能迅速立足并使自己强大起来！

正是由于这个原因，所以比尔·盖茨才敢于大胆地说：“如果把我的微软拿走，只要给我留下一百名微软最优秀的员工，我就能重造一个微软！”

这足见人脉的能量之惊人。

当然，对于那些内心平淡，不求有什么大作为的人来说，注不注重人脉或许没有多大关系，但是如果你要出人头地，要成为人中龙凤，有

极力突破自己的欲望，那掌握一套人脉的绝学绝对大有必要！

这本书就是告诉人们如何拓展、经营、维护、运用自己的人脉关系的一本书，与市面上流行的同类书所不同的是，这本书更着重于告诉读者如何实现从毫无人脉的普通人到人脉高手的蜕变，如何达到从“小池子”到“海洋”的搏击，如何从一个普普通通的“穷小子”实现人脉激变，就像击中原子核一般，快速扩充自己的有效人脉圈，并通过合理经营，实现步步为“赢”，人生就像搭上了高速电梯一般。当然我并不认为这是人生的捷径，这只是一条没有弯路的道路，它能让你通过高效运用人脉，以最高的效率实现自己的人生目标。

可以说，这是一本为所有的平民量身打造的书，身世低微并不可耻，一无所有也不可怕，最可怕的就是人们不知道自己该做什么，该如何为自己的目标努力，而这些你都能从书中找到答案。看过这本书，你就会明白，所有的事情并没有你想象的那么难，真相其实再简单不过。希望所有读到这本书的人都能从中学到一些有价值的东西，获得一些有益的启发。



目 录

C O N T E N T S

第1章 成功靠什么，失败为什么——

第一，人；第二，人；第三，人

人脉能力是世上威力最猛的能力，它产生的效果是所有能力的总和	2
成功者都是赢在“人”上，失败者都是输在“人”上	5
人脉就是“钱脉”——人脉经营得好与不好决定了你是富人还是穷光蛋 ...	7
人脉就是命脉——没有人脉的人干什么都不会成功	9
20岁靠技术，30岁靠“技术+人脉”，40岁靠人脉	11
没有富爸爸、没有“嫁入豪门”，你还有第三个扭转命运的机会： 打造你的人脉竞争力	13
要想改变命运并获得财富和迈向成功，良好的人脉就是你的入门票	15

第2章 越穷越要“攀龙附凤”——

让贵人激活你的心灵，革除你的穷命

成不了富人，是因为你的人脉中除了一些穷人就是另一些穷人	18
你和盖茨只隔6.6个人，你离贵人就这么近	20
正确择友，找到5%能改变你一生的朋友	22
慧眼识人，找出那些隐藏在普通人中的“贵人”	24
无法控制“贵人”何时出现，那就通过现有的人脉创造更多的可能	26
这三种人一定要纳入自己的人脉圈： 经验比你多、关系比你好、实力比你强	28
胆大心细，在细节上下工夫“笼络”大人物	31

第3章 增加人脉就像滚雪球——

神奇的“人脉倍增效应”让你贵人遍天下

别在小池里捞鱼，要在海洋上垂钓	36
不要一开始就设定目标，广结“善缘”才是培养人脉的第一步	37
人脉是“渔网”，关键人物是“渔网”上的“结”——巧借关键人物， 产生“人脉倍增效应”	39
“网络人脉”重质不重量——网络环境下如何得到最有效的人脉 ..	42
用最靠谱儿的路径去认识他	44
多和朋友保持互动，让他们认同你、喜欢你 ..	46
重视任何一次可以助人的机会，这是拓展人脉的最佳时机	48
把自己丢进人堆里——拥有高质量人脉的几大渠道	49

第4章 一分钟打动人心——

如鱼得水的人脉速成心法

打造自己的第一印象，成为一个与众不同的人	54
善用名片，让见到你的人“眼前一亮”	56
牢记他的名字，并在谈话过程中频繁使用	58
聊点长远的，让对方觉得你是一个有长期交往价值的人	60
如果长得不好，就让自己有才气；如果才气也没有， 那就总是微笑——微笑帮你赢取人脉	62
如果你吝惜赞美，你得到的微笑和友善不会太多 ..	65
不伤大雅的小秘密可以迅速拉近你与他人的距离	67
如何让别人总是想见你	68
与陌生人建立和谐关系的关键是学着像对方一样 ..	70
别计较对方说什么，要小心自己说什么	72
看准对方脸色的“天气预报”，来风挡风，来雨遮雨	74

第5章 像人脉“牛人”一样打造人脉—— 提升人脉竞争力的7个技巧

- 要想有效率地提升人脉竞争力，前提是提升自己的自信与沟通能力 78
- 主动出击——“宁错杀三千，别放过一个” 80
- 每天记日记——将你认识的每个人及相关资料统统纳入 83
- 运用一、三、七、二十一法则建立信赖感 85
- 推销自己——不断给自己增值，将来才不至于贬值 87
- 帮助别人介绍生意——所有离开的东西，都会回到原地 90
- 建立最好的、最默契的、最有共鸣的铁哥们儿关系 92

第6章 玩转人脉的最高境界—— 四两拨千斤的情感投资艺术

- 帮助那些现在没太大用处的人，为未来积累价值 96
- 做成本低但能让人感觉到你的关心的事 97
- 没事时经常与人联络，才能积累情感 99
- 不因人微生鄙视——别轻视任何一个“小人物” 100
- 困苦之中见真情——雪中送炭比锦上添花更暖人心 102
- 真正的关心只有一个表现：为之心甘情愿地“浪费”时间 103
- 别轻易动用人情银行的储蓄，存期越长，红利越多 104
- 以友谊为出发点，让自己成为别人的贵人，就算没有回报也无所谓 ... 106

第7章 求人办事就像用钥匙开锁那么简单—— 出来混不可不知的求人办事智慧

- 要求别人帮助时，要顾及对方的立场、时间和体力 110
- “告知而不请求”是一种可多加运用的技巧 112

得到你想要的东西的最好方法是帮他人得到他们想要的东西	114
别人知道你关心他的时候，他才关心你想要的东西	115
求人办事的口才秘诀：掌控交谈的方向	117
妙用小道具——化腐朽为神奇的求助术	119
“三根救命毫毛”，让他人想拒绝你都难	121

第8章 人脉就是钱袋子—— 世界上只有3%的人才明白的“生财秘籍”

做某一领域的专家，有价值的人脉和“钱脉”就会自发送上门	124
钓“大鱼”可以吃一年，钓“小鱼”你得天天钓	125
增加自己被利用的价值	127
想与人做生意，你要做的就是让对方“钟情”于你	128
人脉高手的做法：不断从交流中为他人提供其想要的价值	130
在达到你的目标前要让对方了解并接受你的价值	132
如果你制订出一套双赢方案，别人一定会心甘情愿地帮助你	134

第9章 用不一样的方法解决人脉问题， 你就能得到不一样的人脉

少一点诡计，多一点装傻	138
在人屋檐下，学会要低头	140
以柔克刚，化解对方的强硬攻势	142
打开天窗表扬，关起门来批评	144
消除误解的关键在于你能对对方的误解表示宽容	147
除去尴尬有方法——摆脱尴尬处境的几个良方	149
得理也让人——为人处世以仁为贵	151

说什么都不管用，那就沉默.....	153
-------------------	-----

第10章 一通百通的人脉公式—— 社会交际10大潜规则

话多不如话少，话少不如话好	158
抱着利用的心态结交朋友——谁照做，谁先死	160
与人相处要始终给人两种感觉：乍见之欢与久处之乐	162
坏事多从口出，好事多从耳进	164
要广建人脉，必须成为认为“施比受更有福”的实践者	166
怀恨会让你折寿，感恩能为你增福	168
一味扮演“索取者”，只会造成“事多故人离”的结局	170
重要的不是与对方有什么关系，而是能给对方什么利益	171
天上不会掉馅饼，倒是经常掉陷阱	173
永远不要只听对方说什么，更要看对方做什么	176

第11章 人脉并非谁都玩得起—— 自己成为优秀的人才有更多优秀的人为你服务

要赢得友谊，最简单的方法就是培养自己的魅力	180
事事以“信”为重，才有“信”满天下的一天	182
学会宽恕，这是获得友爱、理解的唯一道路	184
仇恨是烧在心里的火——自损千倍，才能伤人一分	187
控制好情绪——不能控制自己的人，给人的印象就是 不成熟、还没长大	189
爱你的“敌人”，这是成就大事的基础	192
善始善终——自己开的门都忘记关的人，什么事也做不好	194

言行一致——每个人都可以拥有的最大的无形财富 196

第12章 像经营爱情一样经营人脉—— 人脉保鲜的8个秘诀

人脉是长期投资，并不适于急于一步登天者	200
人脉“账户”需要持续管理、储蓄和增值	202
不断积累信赖和感情，人脉“账户”才能日见丰厚	204
互惠互惠，让人脉圈更坚实	206
多打问候电话，少打推销电话	208
维护人脉要“看菜吃饭”——让特别的人脉得到特别的“爱”	210
让朋友感觉到你的关心，其实只是如何安排时间的问题	213
不要每件事都去计较和算计，这只会令你跟每个人的关系 都变得脆弱	215

。。。。第1章。。。。

成功靠什么，失败为什么—— 第一，人；第二，人；第三，人

一个人力量再大，充其量只能推倒一堵矮墙，但困境如山，你要集万人之力才能顺利通行。所以，历来成功者莫不善于“借外力”的；而很多人哭天抹泪：“为何我一败涂地？”其实，倒不是因为他自己多失败，而是因为他没有打通自己的“人脉”，人脉不通，万事难成，多少人都败在了“人”上。对于那些内心平淡、不求有为的人来说，人脉或许没有多么重要，但是如果你要出人头地、成为人中龙凤，那人脉则是你行走江湖片刻不能离的利器！

>>人脉能力是世上威力最猛的能力， 它产生的效果是所有能力的总和

从创业伊始，我的足迹可谓遍布了全国各地，当然也赢得了一些小小的名气。在这个过程中，曾有不少人都问过我同一个问题：“您觉得对于一个人来讲，哪项能力是最重要的？”说实话这个问题不是太好回答，因为对于不同阶层、不同处境的人来说，这个答案可能是不同的。不过归根结底，人的各种能力都与一种能力紧密相关，甚至从某种程度上来讲，人的很多能力都源自于这种能力。这种能力是什么呢？我先卖个关子。

懂一些传统医学的人都知道，人的存活全仗着两样东西，那就是气和血，而气和血需要通过专门的通道才能贯穿人的整个身体，这个通道就是经络，经是指主通道，络是指支通道，经络相通，气血正常，人才能健康无恙。

经络历来就是传统医学的精髓所在。

我为什么要提到人体中的经络呢？这是因为我们的人体就像这个社会一样，它是一个“小社会”，在这个“小社会”中，有很多小部件，各个小部件相互合作，保持平衡，这个“小社会”才能和谐繁荣。而经络在这个“小社会”中起到至关重要的作用。真实的社会是由人构成的，每个人都是这个社会中的一个小部件。那么，我们就可以思考一下了，在我们现实的社会中，有没有类似于医学中的经络的这个东西呢？

当然有，那就是人脉。什么叫人脉呢？人脉是指由人际关系形成的人际脉络，它就是社会的经络。人的经络不通会导致“不通则痛”，人体就会亚健康、生病，甚至生重病；如果人的“社会经络”不通，则会导致贫穷、平庸和无能。

回到我们刚才的问题，对于一个人来讲，哪项能力是最重要的能



力？其实答案已经不言而喻。人是社会性动物，也就是说人的社会属性是人的生命中不可分割的一部分，而要想激活人的社会生命，就必须打通它的“经络”，也就是人脉。

人脉就是一个人社会生命的精髓所在。

凡是能掌握此精髓的人都是世上了不得的人。我们可以想想看，古今中外成大业者哪位不是人脉通天之辈呢？

大清朝曾出了一个“红顶商人”，可谓名噪一时，那就是胡雪岩，在其最辉煌的时候，连清朝皇室都要向他借钱，他堪称清朝皇室的“钱袋子”。尤其不可不提的一点是，胡雪岩出身贫寒，年轻时仅是在钱庄擦桌子、扫地的一个穷小子，他是靠什么实现人生的激变的呢？那就是人脉。当他还是钱庄的普通小伙计时，一次偶然的机遇，他结识了王有龄，在王有龄的鼎力推荐和关照下，胡雪岩有了发迹的基础。后来，他又结识了漕运老大和诸多当时重量级的人物，在此基础上，胡雪岩越做越大，有了自己的钱庄、当铺、药店、丝栈，进而富可敌国。

今天这样的例子更是数不胜数，阿里巴巴的马云通过朋友关系结识了“亚洲首富”孙正义，即使是在互联网泡沫和“非典”的危机下，仍然安全度过危机并打造出全球最受欢迎的“B to B”网络交易平台；华人成功学讲师陈安之因结识安东尼·罗宾，最终获得了“亚洲第一演说家”的地位；章子怡结识张艺谋，出演《我的父亲母亲》从而一举成名，成为国际巨星。

他们获得的巨大成功与其人脉是分不开的。

即便在美国，也流行着一句话：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

这证明人脉作用之大是放之四海而皆准的。

人脉究竟有多大的威力呢？我讲一件我亲身经历的事。

那时正值金融危机，国内很多中小型企业甚至大型企业破产、倒闭、停产的声音不绝于耳，多数企业都在战战兢兢中忙着“过冬”。当时，我正好在上海，亲眼见到一家企业垂死挣扎的惨况：基本停产，企业中人人自危，因为开不起工资，员工流失现象特别严重，可以说企业

已经濒临倒闭。

可是过了一段时间以后，这家企业的老总突然打电话邀我探讨一个合作项目，当时我就觉得有些奇怪，因为我这个项目是需要他们投钱的，按照他们现在的情况应该不会轻易“烧钱”的啊？等到去了他们公司我就更奇怪了，因为我看到的是另一番景况：我见到的每一个人都意气风发、斗志昂扬，整个公司都呈现出生机勃勃的景象。这哪里像一家濒于倒闭的企业啊？

后来，我就问他们的老总是怎么回事。原来，就在企业最困难、几乎无法支撑的时候，这位老总凭借自己的关系获得了来自香港的一笔大的订单，正是这笔订单挽救了这家企业。在金融危机的重重压力下，这家企业竟然因此起死回生，不仅完全恢复了生产，还扩大了规模。

当时，我也被人脉的威力震慑住了。要知道这家公司有尖端的技术能力，他们的团队曾经也是“精英部队”，可是这一切都没有挽救这家企业，但是人脉的力量却做到了，它使一家大企业在金融危机的背景下起死回生、东山再起，这种力量实在太惊人了。

其实，不仅对于企业管理者，对于所有人来讲，人脉都有绝对不可忽视的作用，因为贵人是指路的引者，关键时刻还能起到救命的作用。很多人都抱怨说自己没有什么背景，能力也普普通通，飞黄腾达对于他们来说就如白日做梦。其实，他们缺的并不是什么背景或者机遇，他们缺的是人脉，人脉的能力是世界上威力最猛的能力，从某种程度来讲它是一个人的所有力量的总和，它就相当于一颗“原子弹”，一旦爆发，声势骇人，人人俱惊。它能使麻雀变成凤凰，使青蛙变成王子，使小人物变成彻彻底底的成功者。

有的人还是感到奇怪：人脉不就是人际关系嘛，多认识一些人或者认识一些贵人，难道就能得到成功、得到一切吗？

当然没有这么简单，人脉并不是指简单的人际关系，也并不是多认识一些人或者认识几个贵人就能彻底改变自己的命运，它还涉及到人脉的管理、人脉的运用，还有自我的修炼等等，这些我都将在后面的文章谈到。

