

人脉竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色



NIBUKEBUZHIDERENMAI TOUZIKE

20岁到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30岁到40岁时，则靠朋友、关系赚钱；
40岁到50岁时，靠钱赚钱。

你不可不知的 人脉投资课

人脉就是财富 关系就是能力

好人脉是一座挖不尽的金矿

这个很讲究人情的社会里，

孙颢◎编著

中国华侨出版社

你不可不知的 人脉投资课

孙 颢 编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你不可不知的人脉投资课/孙颢编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010. 11

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0813 - 9

I. ①你… II. ①孙… III. ①人际关系心—通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 206865 号

●你不可不知的人脉投资课

编 著/孙 颢

责任编辑/尹 影

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 20 字数 220 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0813 - 9

定 价/35.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

PREFACE

有钱人是怎样赚钱的？很简单：投资！谈到投资，人们往往首先想到钱财上的投资，但有一种投资，跟钱财关系不大，却是世界上最厉害的投资，它所产生的效果是不可低估的。它就是——“人脉投资”！

人脉就是财富，关系就是能力。好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。尤其是在中国这个很讲究人情的社会里，人脉的作用不可低估。

正如美国的一句流行语所说：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（who you know）。”有人总结说：对于个人，20岁到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30岁到40岁时，则靠朋友、关系赚钱；40岁到50岁时，靠钱赚钱。由此可知人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。

人脉是一个人通往财富、成功的门票。200年前，胡雪岩因为擅于经营人脉，而得以从一个钱庄小伙计，翻身成为清朝的红顶商人。200年后的今天，检视商界成功人物的成长轨迹，有些正因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后辉煌的“成就存折”。

在生活中，我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通，与周围的人实现思想与感情的无障碍交流。只有如此，我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉关系。





营造和维系好人脉，是一门学问，也是一种艺术。营造好人脉需要具有无私的奉献与付出；营造好人脉需要主动地关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉需要宽广的胸襟，达观的态度，以及拥抱敌人的气魄；营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表，更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉，需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法。

基于此，我们特编撰了《你不可不知的人脉投资课》一书，本书为大家介绍了一些营造好人脉的途径和方法。只要你掌握了人脉投资的本领，就有可能在同行中遥遥领先、鹤立鸡群！

朋友，马上行动起来，与周围的人们建立并保持一种和谐友好的关系，你就可以成为善于投资人脉的脉客，你就会拥有一张强大的人脉网络，赢得成功人生！



目录 CONTENTS



第一课：投资不如投人

什么东西取之不尽用之不竭？什么投资的回报是无价的？什么是最珍贵的，钻石也无法与之相媲美的？好人脉！有首歌词中写道：“千里难寻是朋友，朋友多了路好走。”它十分形象地道出了朋友的珍贵，好人脉的价值。

储蓄人脉是最划算的投资	2
人脉宽，信息广	5
人脉让你不再单打独斗	7
人脉可载人亦可覆人	9
人脉沟通可成就事业	12
成功在于好人脉	15
有人脉就有金矿	18





人脉是强大竞争力	21
播下种子就有收获	25
多个朋友多条路	27



第二课：魅力赢得人脉

一个形象邋遢、说话语无伦次的人不可能拥有好人脉的，一个说话没有涵养，穿衣不修边幅的人不可能拥有好人脉。皮卡托说：“美若失去魅力，就是无钩的诱饵。”如果想拥有好人脉，你就需要了解相应的社交礼仪，培养自己儒雅的风度，修炼自己的演讲能力。

佛靠金装，人靠衣装	32
言谈要合礼仪	35
微笑价值无穷	37
服饰也在“说话”	40
好谈吐换来好人缘	44
用你的脸表情达意	48
眉目巧传“情”	52
在交谈时运用恰当的手势	57
保持良好的体态	61
举手投足尽显风采	65





用礼貌表现出良好的个人修养	67
---------------------	----



第三课：赢在第一印象

一个形象邋遢、说话语无伦次的人很少能赢得较好的第一印象；一个说话没有涵养、举止不修边幅的人很少能拥有好人脉。

第一印象极其重要	70
和陌生人交朋友	73
寒暄是一种重要的礼节	76
说好你的开场白	79
恰当地称呼初次见面的人	82
准备好话题	85
打开与陌生人交谈的突破口	89
得体的自我介绍是与陌生人沟通的开始	93
用恰当的语言和陌生人“套近乎”	97
说好你的结束语	101



第四课：积累人脉资本

美国斯坦福（Stanford）研究中心一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。这说明，一个人只





有充分依靠人脉、发展人脉，才能为成功打下坚实的根基。积累你的人脉存折，也就是在积累你一生取之不尽的财富。

做最真的自我	106
倾听与提问是了解别人的最佳方式	109
沟通要用委婉的语言	113
说话要看准对象	117
说话要看准场合	122
把握分寸，言谈得体	126
在不同圈子里游刃有余	129
把握好说话的语气	133
表达不当，忠告也会逆耳	136
不要忽视人际交往的空间距离效应	139
场面上要注意礼节和措辞	144
口才是一个人内在实力的外在表现	146



第五课：经营人脉网络

经营好自己的人脉网络。编织一个牢固庞大的人脉网络，当你需要帮助时，就会有人向你伸出热诚的双手，给你一个可以依靠的肩膀。





血浓于水	152
同学情，是一世的情	156
寻找属于你的“Fans”	159
乡里乡亲	161
以人心为基础	166
伯乐扶助走上红地毯	169
善取小人	173
把老板变成贵人	175
亲戚还要常走动	178
远亲不如近邻	183
把下属变成自己的得力助手	187
敬重老师维系人脉	192



第六课：拓展人脉方略

如果想拥有好人脉，你就需要具有拓展人脉的基本能力，培养自己儒雅的风度，修炼自己的交际能力。

主动是一种勇敢	198
定位自己	201
做最受欢迎的人	204
赞美的话也要“巧”说	209





幽默的谈吐是“修养”出来的	213
巧避锋芒，得饶人处且饶人	217
为人大度，语带宽容	221
忘掉所有的仇恨	225
大智若愚，揣着明白装糊涂	227
沉默是金，以静制动	231



第七课：轻松维护人脉

有些人只重视拓展人脉关系，可是在维护上却十分大意，往往轻易地将好不容易积累的宝贵资源又丢失掉，这是十分令人可惜的。在人脉的维护上，我们应该向蜘蛛学习。蜘蛛总是精心地弥补自己的网，因为那是它捕捉飞虫的工具。我们如果把人脉关系上升到我们能否生存下去的高度，自然就会用心维护了。

在关系中寻找机遇	236
动用一切关系	239
信任的力量	242
诚信是建筑关系的基石	246
关系搭建事业的舞台	248
管理好你的人脉存折	251
演好你的人缘角色	256





时常丰富关系网络	259
交朋友是一个渐进过程	262
善意的交谈是友谊的开始	264
学会有技巧地说“不”	268



第八课：谨慎人脉沼泽

人，就是社会关系的总和。与人打交道不是轻而易举的事情，弄不好就会陷入交往的沼泽。但是，只要走出人脉关系的沼泽，就会走向成熟。

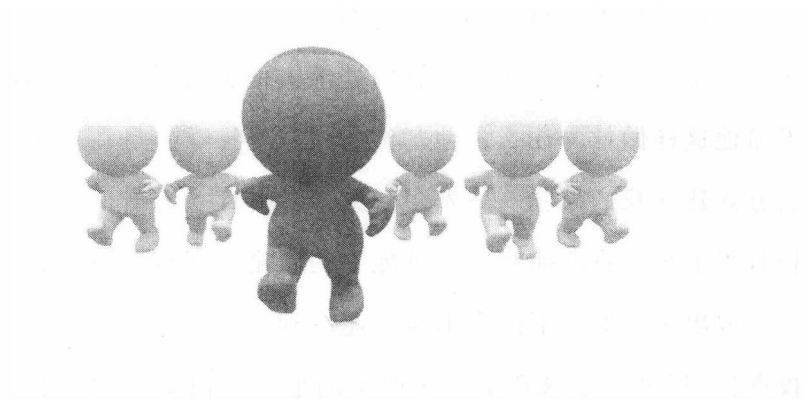
不要显得比他人聪明	274
说话不能让人丢面子	277
和人争论没好处	281
心要直口莫快	285
同行不是冤家	288
冷庙也要烧高香	292
该分肉时千万别吃独食	295
锋芒毕露会伤着自己	299
不尊重别人害处多	302



NiBuKeBuZhi De RenMaiTouZiKe

第一课：投资不如投人

什么东西取之不尽用之不竭？什么投资的回报是无价的？什么是最珍贵的，钻石也无法与之相媲美的？好人脉！有首歌词中写道：“千里难寻是朋友，朋友多了路好走。”它十分形象地道出了朋友的珍贵，好人脉的价值。





储蓄人脉是最划算的投资

“储蓄人脉”说起来有些“现实”，有“利用、收费”的感觉，但若从另一个角度来看，和别人建立良好的人脉、培养人缘本来就有这样的好处，不能光用“现实”的眼光来看；而你的好人缘必定会成为你这一生中最珍贵的财富、事业的最大助力。

有一位出版商，他平时就很注意人脉的建立，不论是大人物还是小人物，他都会竭尽所能地与之建立良好的关系。有一次，他听说某位作家家里出事急需用钱，虽然两人并不是很熟，但这个出版商还是主动找到作家，很痛快地借给他两万元钱，这位作家非常感动，从那以后，不但经常把自己的稿子投给他，还给他介绍了许多作家。这个出版商不仅注意和一些大人物搞好关系，对一些小人物或是对他并没有用处的人他也努力结交。有的人搞不懂他这样做是为什么，他却笑着说：“我呀，是在用银行存钱的方式建立我的人脉——先存后提，有时存一万有时存一百，日积月累下来，我就拥有了一笔庞大的财富，遇到困难时，我再把它们取出来，那时不但有本金，还有利息呢！你说这是多么好的投资！”后来，他遇到了一次严重的危机，但幸运的是有许多人





都向他伸出了援手，帮他渡过了难关。这样看来，他投资于人脉的做法实在太聪明了。

这位出版商投资于人脉虽然不像其他人投资股票、基金之类的马上可以拿到收益，但从长远来看，出版商的投资更高明、回报率更高。

高先生经营着一家小电器行，电器行的收入不是特别多，但高先生却工作得很开心。高先生的妻子常说高先生不是做生意的料，因为人家做生意都锱铢必较，他却大大咧咧，没有生意人的那股狠劲。比如说有一次，有一个客人跟高先生订了一批高档的灯具，还交了1000元订金，谁知道货来了以后他又不要了，这事如果换成别的商人一定会把这1000元全扣了，可高先生却要全部还给人家，还说就当是正常上货，以后慢慢卖吧！那个客人对高先生的做法也很意外，不好意思地说：“这件事确实是我不对，还是按规矩扣订金吧！”高先生却回答说：“如果不是有难处，你也不会做出尔反尔的事。大家都是生意人，买卖不成人情在嘛！我不能收这个订金，瞧得起我咱们就交个朋友吧！”那个客人千恩万谢地走了，妻子却拉长了脸，抱怨丈夫太傻。在平时，高先生对顾客也都是一团和气，年纪大的就主动送货，甚至上门安装，给熟识的客人抹零头……高先生做生意虽然没赚多少钱，但在当地人缘却是出奇的好。每当有人夸高先生有人缘时，他太太总要说：“人缘能当饭吃吗？”不过高太太现在可不敢说这话了，因为事实证明：人缘有时真能当饭吃。一天，订高级灯具的那位





客人找上门来，说要给高先生介绍笔大买卖。原来这位客人竟是某知名彩电的销售总监，现在他要把该省的销售代理权交给高先生，他还说：“之所以要把代理权交给你，不仅是因为你曾给过我恩惠，更重要的是我看中了你的人际网络，人缘对于生意人是非常重要的。”不久后高先生拿到了销售代理权，成立了自己的公司，靠着 he 往日积累下来的人脉，他的生意越做越顺，销售额几度蝉联各省榜首。

从高先生的经历中，我们再一次看到了存储人脉的重要意义。就像银行存款一样，平时少量少量地存，有急需时就可以派上大用场。而别人对你的善意的回报，有时是附带“利息”的，就好像银行存款生利息那样。所以老祖宗也说“和气生财”，对人和和和气，有个好人缘，“财神”就会不请自来。

那么，怎样储蓄人脉呢？

积极的做法是：

(1) 不忘给人好处。好处不必给的太“大”，大好处别人会受宠若惊，以为你别有用心，因而采取自卫的态度。因此宜从小好处给起，但要给得自然、有诚意。

(2) 不忘帮助别人。“帮助”没有标准，实物的帮助、精神的帮助都可以，在对方不得意或生活遭遇困难时，这种帮助特别具有力量。

消极的做法是：

(1) 不得罪别人。得罪人对人脉的伤害很大，如果不能积极





主动地去建立关系，至少也不要轻易得罪人。

(2) 让人占点便宜。被占便宜看似一种损失，其实是一种投资，因为对方会觉得有所亏欠，恰当的时候便会有所回报。当然，太大的亏是不能吃的，但如果明知讨不回公道，那就不如认了。另外，有些人占了便宜还卖乖，而且也没有亏欠之心，对这种人不必有所期望，但让他占便宜总比得罪他好。

储蓄人脉的方法还有很多，平时你不妨慢慢摸索，只要你理解了“人脉的建立和银行存款一样”的道理，并努力去尝试，那么就算你用的方法再笨你也会看到效果。

人脉宽，信息广

时代在发展，通信工具在进步，使得人们可以随时随地无障碍地进行交流。不论你在教室、会议室、工作站或实验室，打电话给自己的同学、同事、战友或朋友，互相交换一下意见、想法，甚至认识彼此的朋友，都十分便捷。

认识的人越多，获得信息的过程也越快，掌握的信息也越广泛，越准确。在这个信息发达的时代，拥有丰富的信息，便拥有发展的机遇。你的人脉便是你的情报信息站。你的人脉有多广，

