



建立人脉关系就是一个财富增值的过程
付出的一点汗水，收获的将是无限的财富。



Fortune Circle

财富圈



洞悉人脉的智慧 聚集财富的奥秘

陈冠中 著



世界上到处都是才华横溢的穷人，为什么他们还没有成功，
还处在贫穷的最底层？主要原因就是他们缺乏人脉！

中国华侨出版社

建立人脉关系就是一个挖井的过程，
付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

Fortune Circle 财富圈

洞悉人脉的智慧 聚集财富的奥秘

陈冠杰◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富圈：洞悉人脉的智慧 聚集财富的奥秘 / 陈冠杰编著.

—北京：中国华侨出版社，2011.3

ISBN 978-7-5113-0612-8

I. ①财… II. ①陈… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 016248 号

●财富圈

编 著 / 陈冠杰

责任编辑 / 文 心

责任校对 / 吕 宏

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 17.5 字数 / 234 千字

印 刷 / 北京忠信诚胶印厂

版 次 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0612-8

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层
邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051 传真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



人脉就是财脉

财富的根源是什么？这是一个很多人苦思冥想的问题。而找到财富根源，并实现它，更是大多数人渴望实现的愿望。

成功学大师陈安之说：“成功=知识+人脉，其中知识占30%，人脉占70%。”美国前总统西奥多·罗斯福也曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”这里，我们已经得出了答案，财富的根源就是人脉。

财富只能来自于一个人所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可以为事业的成功开拓宽广的道路，最后，你才能掌握财富，也就是说，人脉就是财脉。在这个世界上，到处都是才华横溢的穷人，这是为什么？因为他们不会为自己建立人脉，缺乏人脉，做起事来总是事倍功半。

在知识经济时代，技术、知识迅速更新，如果你懂得经营人脉，能强化你的竞争力。善用人脉，一分耕耘，数倍收获。比如，开创事业，必须具备资金、技术，但是，如果你拥有丰富的人脉资源，资金和技术问题都能非常简单地解决。所以说，人脉是事业成功的关键，也是财富的根源。

世界富豪保罗·盖蒂说过：“一个人在做事情的时候，永远不要靠一个人百分百的力量，而要靠一百个人每个人1%的力量来完成。”在竞争激烈的当今社会，想一个人获得成功，占领财富，是不现实的，比你强的人有千千万万，我们想要笑到最后，就必须学会利用别人的力量，利用人脉的力量。

人脉关系网络的建立是一个长期过程，可以从我们身边的任何一个人

开始，不管是擦肩而过的陌生人，还是落魄的朋友，事业红火的同学，都可以成为你人脉的一部分。为了成功，也为了财富，你必须不断充实、扩大你的人脉关系网络。

当然，关系网络建成之后，还需要我们精心地维护，人际关系建立起来并不是一劳永逸的，需要不断呵护和照料，才能持续发挥作用。

一、要懂得互惠互利。人脉的最高境界就是互利，而非单方面的要求。你对别人有什么价值，这是吸引别人的最关键的因素。人脉关系必须建立在互惠互利上，这样的关系才长久、牢固。

二、善于感情投资。人脉关系并不是单纯的利益关系，其中还掺杂着许多感情因素。比如平时的拜访、人情等等，都能够加深你们之间的关系。在关键的时候，就能发挥出力量，给你带来意想不到的收获。

三、精于合作和分享。不管是信息、财富或者机会，懂得分享的人，往往能够赢得更多的人脉。有钱大家赚，朋友就会越来越多，从而给你带来更多的机会和便利。分享之后便是合作，当我们了解了各自的信息，就能完美地优势互补，发挥出更大的力量。而你们之间的人际关系，会在合作与分享中更加稳固。

在竞争与危机并存的年代，单纯地依靠学历、能力、智慧、机遇等来提升我们的优势，显然已经都不够了。只有在这些因素的基础上借助人脉的力量，才能走出低迷，获得财富。社会，就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，身为网中的人，只有充分地利用其中的各种资源，才能得到机会，才能赚得金钱。

本书向广大读者介绍开拓人脉、维护人脉、经营人脉的技巧与重要性的同时，进一步阐明了人脉与财富的关系，将洞悉人脉聚集财富的奥秘展现在读者眼前，让读者找到财富的根源。另外，本书还详尽地讲述了人际交往的各种策略，教大家更好地处理与各种人物之间的关系，学会更多为人处世的技巧，帮助读者管理自己的人脉圈。

无论你有多么聪明的头脑，如果你不善于交际，不齿于人脉，那么，你所拥有的一切都不能让你顺利拥有财富。可以说，人脉决定了你的财富的多少，决定了你的前途和命运。

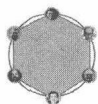


第一章
DiYiZhang

聚财先聚人，人脉圈就是财脉圈

一个人事业的成功，80%归因于人脉关系，20%才是来自于自己的实力。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！

1. 你还在温饱线上挣扎，说明你还没有人脉圈 2
2. 财富=85%的人脉关系+15%的专业知识 4
3. 五个朋友决定你的一生 7
4. 积累人脉，是一种潜在的财富 10
5. 人脉越广，机遇越多 12
6. 成功的关键在于借助别人的力量 15
7. 人脉圈也需要清理和优化 19
8. 人脉圈的广度和深度，决定你的财富和前途 21



第二章 DiErZhang

有人凭什么，有人缺什么

人们都知道成功需要智慧，却不知道一时的成功靠的是智慧，一世的成功靠的则需要强大的人脉资源支撑。所谓“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。财富的积累，长久的成功，是要靠人脉来维持的。

1. 和气生财是正道 26
2. 才高八斗未必日进斗金 29
3. 告别单枪匹马的时代 33
4. 不做只会拉磨的驴子 36
5. “人脉竞争力”决定你的竞争力 39
6. 酒香也怕巷子深 42
7. 一个人的100%与100个人的1% 44
8. 影响你事业成功的十种人 47

第三章 DiSanZhang

自己走百步，不如贵人扶一步

自己走百步，不如贵人扶一步。有贵人帮助，成功路上可以事半功倍，贵人是把奋斗者推向成功的强大力量。争取贵人的帮助，便能更多地借用外力，缩短与成功之间的距离，节省时间与精力。一个人的力量是有限的，成就梦想也需要付出很多的努力，经历很多的艰辛，如果有贵人助你一臂之力，你就会容易很多、轻松很多。

1. 每个人都可能成为你生命中的贵人 52
2. 一定要跟对人、站准队 55
3. 名人朋友的效应不可忽略 58
4. 贵人帮助，“钱”途无量 60
5. 人往高处走，水往低处流 63



- 6. 优势互补的朋友让你终生受益 65
- 7. 如何让“贵人”青睐你 68
- 8. 结交“关键人物”的五个注意事项 71

第四章 DiSiZhang

和什么样的人在一起，就会成为什么样的人

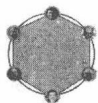
和什么样的人在一起，就会有怎样的人生。与智者同行，你会不同凡响；与高人为伍，你能登上巅峰。朋友层次越高，意味着你的价值越高，对你的事业帮助越大。人生的奥妙之处就在于与人相处，携手同行。善于发现别人的优点，并把它转化为自己的长处，你就会成为聪明人；善于把握人生的机遇，并把它转化成自己的机遇，你就会成为优秀者。借人之智，成就自己，此乃成功之道。

- 1. 一个人的圈子，决定了他的眼界和他所处的阶层 76
- 2. 你与盖茨之间相隔几个人 79
- 3. 学会给朋友归类 82
- 4. 多结交一些陌生人 85
- 5. 先结识“关键人物”身边的红人 88

第五章 DiWuZhang

打造自己，其实就是打造人脉

俗话说：“打铁还需自身硬”。创造财富的基础是自己得行。自己必须具备成功的素质和能力，有过人之处。“酒香也怕巷子深”。任何的人的成功，除了自身具备成功的素质之外，还必须有外界的积极因素在影响着。你可能本身是块上等的“璞玉”，但是也得让识“玉”的人去发现和雕琢，才能体现“玉”的真正价值！即使自己是匹千里马，也得伯乐去发现和调教。因此善于恰当地表现自己，引起“伯乐们”的注意显得尤为重要。



1. 不怕被利用，就怕你没用 92
2. 凡事多思考自己的不足 95
3. 包装自己，你的形象也能价值百万 98
4. 个人魅力是你走向成功的法宝 101
5. 信誉是人际关系的基础 104
6. 真心相对，坦诚相见 107
7. 不要计较那一点点得失 110
8. 不要把自己的意见强加给别人 113

第六章 DiLiuZhang

四两拨千斤的情感投资

感情投资是现实社会最有效的投资策略。俗话说：“三十年河东，三十年河西。”比如，每个人都有风光的时候，也都有困难的时候，不要怀着一份过于势利的短浅眼光经营人脉。在别人落魄的时候拉人一把，只是举手之劳而已，但是却能够留下一份莫大的人情。

1. 生意场交际需要感情投资 118
2. 落魄的时候拉人一把 121
3. 人情做足情谊长 124
4. 善施小恩小惠 127
5. 在送礼中显现真功夫 130
6. 单赢只会失去朋友，双赢才能收获更多 133
7. 帮助他人就能赢得人脉 136
8. 投其所好更能赢得好人缘 139
9. 别让坏情绪影响你的人脉 142



第七章

DiQiZhang

深谙人性才能掌控人脉

人性的弱点决定了每一个人都可能是完美的，都是被上帝咬了一口的苹果，弱点是人的天性。比如人的面子、尊严不容践踏；对方的隐私、逆鳞不能碰等等。在为人处事中，必须深谙这些人性的弱点，才能更好地处理好人际关系。

1. 别以为认识了就是朋友，很可能什么都不是 148
2. 别人的隐私你不能碰 151
3. 不要苛求完美 154
4. 让对方做主角 157
5. 显示你比人家聪明是最愚蠢的 161
6. 目中无人，会让你摔得很惨 164
7. 保持低调，不要让锋芒扎到自己 167
8. 刺猬原理：与对方保持合适的距离 169

第八章

DiBaZhang

酒桌上交朋友，酒桌下成生意

权威机构研究表明，世界上80%的谈判或者生意，都与饭桌、酒桌有着直接或者间接的关系，可以说大部分生意是在酒桌上完成的。靠宴请宾客赢得选票是美国白宫政客的惯用手段，这种方式可以使得那些犹豫不决的立法人员为自己投上一票。一旦有重要提案需要投票时，主人会将银质餐具毫无悬念地“搬”出来。即使是政治捐款，也与饭桌、酒会有着密切的联系。

1. 生意场中请客要遵循的原则 174
2. 迎送客户前必须要做好几件事 177



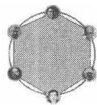
3. 如何在宴席上得体地陪客	180
4. 巧妙拒酒的九项修炼	183
5. 记住每位客人的名字	186
6. 留点余地，关系不要一次用完	189

第九章 DiuZhang

商场中财富圈的经营学问

一个人可以一枝独秀，但是不能独霸天下。只有懂得真诚合作的人，才能生生不息地发展。毕竟单枪匹马的英雄时代已经过去了，要想以更为强大的力量战胜对手，惟有选择合作。精明的商人会把市场竞争看作一块蛋糕，并与合作者以至于竞争者联手做蛋糕，蛋糕做得越大，大家分得也就越多。这样，参与合作的双方都能得到最满意的结果。

1. 寻找最适合自己的合作人	194
2. 保持共同的利益才能更好合作	197
3. “套牢”你的股东：用他的钱替你赚钱	200
4. 不懂合作，必然会败下阵来	204
5. 强强合作，最佳合作方式	207
6. 用对手的长板补好自己的短板	210
7. 把对手变成朋友	213
8. 诚实守信才能长久合作	216
9. 不怠慢任何一个顾客	219
10. 互惠互利是赚钱的前提	223



第十章 DiShiZhang

不错过任何一个能帮你赚钱的人

想要找到能帮你赚钱的人，就必须具备一点智慧和技巧，不断建立好的人缘，这样你才能在商场中游刃有余，财源滚滚。聪明人都明白这样一个道理，帮助自己的惟一方法就是先去帮助别人。双赢，既满足了自己的需要，同时也满足了对方的需要，彼此同时迈上了成功的台阶，最终各得其所，这正是现代“合伙赚钱，谋取双赢”的成功理念。

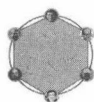
1. 善“钓”的人不会错过自己的财神 228
2. 利用别人的资本赚自己的钱 230
3. 与客户互动就是帮自己赚钱 233
4. 放下面子才会有人愿意帮你 236
5. 客户的口碑就是你的财富宝藏 239
6. 和则两利，不要和客户发生正面冲突 243
7. 良好的售后服务让客户更加信赖你 246

第十一章 DiShiYiZhang

财富圈中千万不能忽略的六种关系

人际关系错综复杂、千丝万缕。但是有以下几种关系显得尤为重要，它决定了你的财富圈是否能够扩大，决定了你的事业能否做强。良好的政商关系能决定你的事业顺利推进发展；丰富的媒体关系能让你的企业名声在外；同宗同脉的血缘关系让你的合作坚不可摧……

1. 建立良好的政商关系 250
2. 新闻媒体中的人脉关系 251



Fortune Circle

财富圈 洞悉人脉的智慧
聚集财富的奥秘

- 3. 邻居中的人脉关系 254
- 4. 借助同乡搭建人脉关系 257
- 5. 同窗情谊的人脉关系 260
- 6. 坚不可摧的血缘关系 263



Fortune Circle

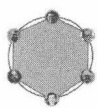
第一章

Chapter 1

聚财先聚人,人脉圈就是财脉圈

一个人事业的成功, 80%归因于人脉关系, 20%才是来自于自己的实力。人是群居动物, 人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会, 只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑, 才可为事业的成功开拓宽广的道路, 没有非凡的交际能力, 免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律: 人脉就是钱脉!





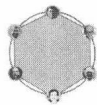
1. 你还在温饱线上挣扎，说明你还没有人脉圈

有些人能力超群，见解深刻，才华横溢，本来可以飞黄腾达，却偏偏在温饱线上挣扎。这是为什么？那就是没有人脉圈。红顶商人胡雪岩曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所，有的只是朋友。”有时候，别人之所以大富大贵，而你却穷困潦倒，并不是别人比你能干，而是别人善于建立人脉圈。

从表面上来看，人脉虽不能直接带来财富，但它是一种潜在的无形资产，一种潜在的财富。一个有才华的人不一定能够搞定一个重要的合作伙伴，但是如果你认识一个与合作伙伴相熟的朋友，从旁协助你，可能就不需要你多费唇舌。没有人脉，就很难聚敛财富。所以，如果你想摆脱贫穷，那么你就要倾力打造自己的人脉网。

曾经有一个叫梁宇辉的重庆年轻人，是一家公司的推销员，没有身份，没有地位。有一天，他偶然发现了重庆宝马车俱乐部的QQ群，于是突发奇想，如果自己能够进入这个富人圈子，说不定能有很多做生意的机会。

梁宇辉立即发出请求，要求加入这个QQ群，但是群主了解他的情况后拒绝了他，理由是没有宝马，不能加入俱乐部。梁宇辉没有因此而灰心，毕竟网络是虚拟的，大家也只是“车友”，偶尔聚聚会而已，所以他重新申请了一个QQ号，并申明自己是“宝马车友”，想加入进来和大家聊聊。



过了一段时间，大家都认识了这个人，因为梁宇辉加入之后就一直关注有关宝马的任何信息和知识，对宝马车非常了解，大家有什么问题都会向他询问，他也因此赢得了大家的信任。就这样到了年底，大家决定举行一次线下聚会。

在聚会的过程中，梁宇辉趁此机会向大家宣传他的产品，当即好几个人和他交换了名片，约定以后一起做生意。就这样，梁宇辉一个人的业绩就超过了公司所有的业务员，公司看重他的人脉，将销售业务全权交给他。没过多久，他就买了属于自己的宝马。

很多人都认为，成功靠自己，事实上，靠一个人的力量能做多少事情呢？一个业务员每天累死累活能跑多少业务呢？要知道，真正能够取得财富的人，无疑不是在人际关系上下过大力气的，他们总是先建立人脉圈，靠朋友赚钱。

著名的成功励志大师卡耐基曾经总结了那些百万富翁的共同特点，那就是都拥有一本厚厚的名片夹。没错，正是因为有了良好的人脉圈，他们才成为了百万富翁。同样地，你之所以还在为生活而奔波，就说明你的人脉并不怎么样。所以，富人认识到了人脉的重要性，所以富人富了；穷人没有认识到这一点，所以穷人穷了。

李飞是湖南农村人，家里很穷，好不容易读完了大学，没想到工作还是很难找。终于，他的朋友举荐他到上海一家珠宝公司做销售助理，李飞对这次机会非常珍惜。在他做助理期间，勤学好问，利用职务之便，认识了一大批做各种生意的朋友，其中不乏好几位做生意的大老板。

结交朋友，俨然成为了他的一大癖好，每次他出门，都不忘随身携带自己的名片，送给自己遇到的朋友。抓住一次机会，李飞在几位老板朋友的帮助下开始了创业，虽然生意不大，但是因为认识的朋友多，生意做得红红火火，资产也就像滚雪球一样，越滚越大，俨然成了一名小



老板。

后来，在几位香港客户的帮助下，他加入了香港商会，又让他得到机会认识了很多成功人士。凭着自己丰富的人脉网，李飞把生意做到了香港，并且一口气成交了几笔大买卖，终于也成了身价过亿的大老板，这一切与人脉是分不开的。

做生意，人脉是少不了的，没有庞大的人脉圈，生意就难以做大，别人做成一件事的时间你要花费数倍的时间和精力。所以如果你也想成为一个富人，那么就从现在开始，建立起人脉关系网，并有意识地去编织自己的人脉网，不断地丰富和发展它，当你的人脉圈越来越大，那么你和成功之间的距离就越来越近。

如果你还在温饱线上挣扎，做生意总是事事不对，那么你就要好好考虑一下你周围的人脉圈。你并不是运气不好，而是“人脉”不行。告诉我们：“聚财先聚人。”没有人脉，什么都干不成。

世界潜能大师陈安之的《超级成功学》著作中说：“成功靠别人而不是靠自己。”在成功的所有条件中，人脉才是最重要的。如果你没有钱，可以有朋友资助你。如果你没有技术，可以有朋友加盟提供。丰富的人脉，能够给你带来丰富的财富。

2. 财富 = 85% 的人脉关系 + 15% 的专业知识

人类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存和发展，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的人脉。美国著名的成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论说：“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。”所以，无