

你 的 人 脉 价 值 的 千 万

打造黄金人脉
攀上财富之巅

NideRenmai
JiazhiQianwan

有人脉，升迁就像坐电
梯，没人脉，升迁就像爬楼
梯！

孙 朦 / 编著



有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。人脉即是你的财脉，
你的成功人生就赢在人脉中！

 中国纺织出版社

你的人脉 价值千万

打造黄金人脉 攀上财富之巅
孙滕 编著



有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。人脉即是你的财脉，
你的成功人生就赢在人脉中！

 中国纺织出版社

内 容 提 要

美国著名成功学大师戴尔·卡耐基说：“有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。人脉即你的财脉，你的成功人生就赢在人脉中。”

既然人脉如此重要，那么我们到底如何才能创立人脉关系？怎样才能建立良好的人脉？怎样利用别人的优势帮助自己成功呢？怎样维护、保持及经营自己的“人脉树”呢？经营人脉时，应该注意哪些方面？

本书以大量的事实为论据，充分地阐述了人脉关系对于一个人事业发展的重要作用，并客观地向读者展现了如何开拓、拓展、维护以及管理人脉的方法和原则。另外，本书还精选了一些世界级大师善于利用人脉获取成功的经典案例，旨在为广大读者提供一些建议和指导。

图书在版编目(CIP)数据

你的人脉价值千万 / 孙朦编著. —北京: 中国纺织出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5064-7294-4

I. ①你… II. ①孙… 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(2011)第 025986 号

策划编辑: 李秀英 祝秀森

责任编辑: 王雷鸣

特约编辑: 王东亚

责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京毅峰迅捷印刷有限公司 各地新华书店经销

2011年5月第1版第1次印刷

开本: 787×1092 1/16 印张: 19.5

字数: 314 千字 定价: 32.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言

现代社会是一个关系网络纵横交错的社会，一个人能否获得事业上的成功，不是完全由他的自身能力决定，人脉也很重要。

人脉即人际关系、人际网络，体现了一个人的缘、社会关系，它经常用于商业领域。戴尔·卡耐基经过长期研究便得出这样的结论：一个人的成功，除了必不可少的专业知识外，人际关系也是不容忽视的重要因素。可以说，人脉是人生中一种无形的巨大财富，它的价值超过千万财富。

人脉如同血脉。人体的血脉网络，是生命赖以存在的基础，如果说血脉是人的生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。人脉也像树脉。一棵小树苗要想长成参天大树，必须要有粗壮厚实的根脉，充足丰富的枝脉和供给空气、阳光和雨露的叶脉。人脉更是一种资源和资本。一个人工作的最大收获，不是赚了多少钱，积累了多少经验，而是认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。

在现实社会中，我们到处可以看见很多有学问的人在坚持奋斗，他们专业能力突出，学识渊博，但他们要获得理想中的成功，似乎并不比普通人容易多少。为什么呢？就是因为他们忽视了人脉对于事业、对于人生的重要作用。

事实的确如此。一个人的脉能对他的事业和人生产生较大的影响。人脉资源丰富的人，能快速地获取更多的有用的信息，进而比别人更容易获得成功的机会。然而，在遇到困难时，丰富的人脉资源也可能为你提供必要的支持，帮你渡过难关。

人脉仿佛是一条看不见的经脉，又仿佛是一张透明的蜘蛛网，为自己结一张结实而又广泛的“人脉关系网”，有助于你在事业上得心应手。

你的人脉价值千万

既然人脉如此复杂又如此重要,那么我们到底如何才能创立人脉关系?怎样才能建立良好的人脉?怎样利用别人的优势帮助自己成功呢?怎样维护、保持、经营自己的人脉呢?经营人脉时,又应该注意哪些方面呢?

这里,我们将给出答案。

《你的人脉价值千万》以大量的事实为依据,充分地阐述了人脉关系对于一个人事业发展的重要作用,并客观地向读者展现了如何开拓人脉、拓展人脉、维护以及管理人脉的方法和原则。另外,本书还精选了一些世界级大师善于利用人脉获取成功的经典案例,旨在为广大读者提供一些建议和指导。

最后,希望读者能够积极建立自己的人脉关系,为您的事业增添一分色彩。

编者

2010年11月



目 录

第一章

人脉连通财脉,抓住自己的人生财富

很多成功人士都能够意识到人脉资源对于事业的重要性,因此,商界上出现了一些善于使用和构建人脉的群体,人们称这些人为“脉客”。

- 不要成为有才华的穷人 / 2
- 人脉关系是一种竞争力 / 4
- 一个好汉三个帮 / 7
- 千里马更需要伯乐 / 9
- 人际关系是事业的助力器 / 11
- 每个人都有可能是你的贵人 / 13
- 贵人相助 / 16
- 抓住身边的贵人 / 19
- 多个朋友多条路 / 21
- 一个人的 100% 与 100 个人的 1% / 23

第二章

播种“关系”的种子,打开人脉之门

良好的人脉不是与生俱来的,如果你想要获得良好的人脉,就要播散“关系”的种子,只有赢得更多的朋友才能开启人脉之门。

- 做生意就是做人 / 28
- 善于给他人留面子 / 30
- 帮助别人就是帮助自己 / 33
- 诚信是一种无形的资本 / 36
- 宽以待人 / 39
- 好的口碑才能建立好的人脉 / 42
- 低调,让你处处受欢迎 / 44
- 锦上添花不如雪中送炭 / 47
- 用赞美打动对方的心 / 50
- 微笑是最好的名片 / 53
- 赢在人心 / 56

第三章

广结人脉,有效沟通才能赢得好人脉

只有通过沟通,人与人之间的感情才能更进一步。因此,只有建立良好的沟通机制,才能给别人留下好的印象,让别人容易接受你,从而广结人脉。只有把陌生人变成朋友,才能建立一个稳定的人脉网络。

- 好口才,好人生 / 60
- 建立有效的沟通 / 63

- 记住对方的名字 / 65
- 学会说话,更要学会倾听 / 68
- 幽默是人际交往的润滑剂 / 70
- 用肢体语言拉近彼此的距离 / 73
- 找对话题,才能事半功倍 / 75
- 结交陌生人,主动很重要 / 78
- 欲擒故纵,用长远眼光看问题 / 81
- 与人交往切忌自以为是 / 83
- 示弱,让人主动帮你 / 85

第四章

修炼人脉,把自己培养成“绩优股”

人脉的最高境界就是互利,而非单方面的游说。当你想主动与某个人建立关系的时候,如果对方发现你不过是个腹中空空的草包,那么想必他对同你做朋友也不会有多大兴趣。所以说,你只要把自己培养成“绩优股”,好人脉就会自然而然。

- 主动“曝光”自己,扩大自己的知名度 / 90
- 提升自己 / 92
- 建立个人魅力 / 95
- 做一个充满热情的人 / 98
- 学会控制你的情绪 / 100
- 善用才华这把钥匙 / 103
- 社交礼仪不可少 / 105
- 锋芒毕露不可取 / 108
- 用细节赢得更多 / 111
- 真心相待有人缘 / 113
- 善于同别人分享 / 116



第五章

拓展人脉,经营你的人脉圈子

每个人都不是孤立的,都处在一个或是几个圈子中,带圈的朋友和不带圈的朋友人脉是不同的。因此,你不仅要多结交一些带圈的朋友,还要经营自己的圈子,使自己融入各个圈子中。

每个人身后都有丰富的人脉 / 120

主动结交成功人士 / 123

认识更多的人 / 126

学会与小人物相处 / 128

拓展你的人脉圈 / 131

做事要方,做人要圆 / 133

与人交往不可操之过急 / 136

用好三个交际圈 / 138

互联网是很好的人脉圈 / 141

人脉圈子中不可缺少的人 / 144

第六章

用“心”维护,让你的人脉网络遍地开花

如果想在每次使用人脉关系时都能灵通、有效,那么就需要长期维护人脉关系,因为只有牢固的人脉关系才能长久。

人脉需要长期维护 / 148

适时沟通,是维护人脉的纽带 / 150

及时调整朋友间的距离 / 153

- 扮演好自己的角色 / 156
- 做人不可斤斤计较 / 159
- 学会拥抱自己的对手 / 162
- 闲时多烧香,忙时有人帮 / 165
- 友情也需要维护 / 167
- 维护人脉更需要亲和力 / 169

第七章

轻松管理人脉,编织美好未来

有的人拥有很多人脉资源,但由于不会管理,从而导致资源得不到有效利用。要想使自己的人脉资源得到很好的管理,就要选用一个合理的方式。只有管理好自己的人脉系统,你才能拥有一个美好的未来。

- 树立人脉资源管理意识 / 172
- 管理名片,就是管理人脉 / 175
- 学会察言观色,避免树敌 / 178
- 人脉并非越多越好 / 180
- 及时清理自己的人际网络 / 183
- 成功交际的策略 / 185
- 人情不可透支 / 187
- 要善于与不同性格的同事相处 / 189
- 提升人脉竞争力 / 192
- 找到圈子里的关键人物 / 194

第八章

培养感情,人脉需要更多投资

人脉投资就像银行存款一样,存入越多,时间越长,兑现出来的利息就越多。人脉关系需要彼此之间的感情投资,如果没有感情投资,你就无法建立起自己的人脉网络。

- 人际交往更需要讲感情 / 198
- 对失意的人伸出自己的双手 / 201
- 人脉投资不可急功近利 / 204
- 小礼物,大学问 / 206
- 要懂得维护受帮助者的尊严 / 209
- 站在对方的立场 / 212
- 关心是最好的人脉联络器 / 215
- 找到朋友之间的共同话题 / 218
- 酒桌上的礼仪 / 220
- 人情送到位,好人做到底 / 223

第九章

人脉支柱,结交真正的朋友

在人际交往的过程中,你会遇到各式各样的人,处理各种各样的人际关系。如果想要处理好人际关系,那么就要经常清理人脉资源。就像清理衣橱一样,将不合适的衣服清理出去,才能将更多的新衣服放入衣橱。

- 慧眼寻找你要结交的人 / 226
- 交友贵在选择 / 228

- 择友要有正确的准则 / 231
优势互补才能发挥人脉力量 / 234
切忌以貌取人 / 237
选择正确的朋友 / 239
结交朋友要谨言慎行 / 242
珍惜志趣相投的朋友 / 244
站在巨人的肩膀上才能看得远 / 246

第十章

人脉带来财脉,你的人脉价值千万

一个人要想聚财的话,就先要聚人脉。有了人脉,才会有财脉。人生最大的财富便是人脉关系,因为它能为你开启前行路上的每一道门,让你不断地成长,不断地获得财富。一个能成大事的人,关键不在于他自身的能力有多强,而在于他借助别人帮助的能力有多强。

- 万事和为贵 / 250
运用“光环效应” / 252
合作才能带来双赢 / 255
朋友是一生的财富 / 257
财脉,善“钓”者取 / 260
乐于助人 / 263
做生意也要讲人情 / 266
不做只会拉磨的驴子 / 268
与成功者同行 / 270

第十一章

顶级大师攀登财富之巅,也离不开人脉

成功的过程本身就是一个不断积累人脉资源的过程,人脉资源的多少决定了成功的程度。无论我们从事何种职业或专业,如果拥有良好的人际关系,那么将很容易获得成功;如果不会与他人相处,那么就很难获得成功。

比尔·盖茨:善用人脉,攀登财富之巅 / 274

乔·吉拉德:人脉销售的魅力 / 276

汤姆·霍普金斯:运用人脉成为销售大师 / 278

杰克·伦敦:朋友是写作的源泉 / 280

亨利·福特:找个有远见的朋友 / 282

泰森:天才的成就也需要伯乐 / 285

吉田美登子:建立良好的客户关系 / 287

钟彬娴:朋友的关照 / 289

王永庆:和客户交朋友 / 291

参考文献 / 293

附录 自我人脉小测试 / 294

第一章

人脉连通财脉， 抓住自己的人生财富

很多成功人士都能够意识到人脉资源对于事业的重要性，因此，商界上出现了一些善于使用和构建人脉的群体，人们称这些人为“脉客”。



不要成为有才华的穷人

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。

——哈维·麦凯

在这个世界上,到处可以看见很多有才华的“穷人”,他们在成功之门外徘徊,思索,不得要领,不得其人,这到底是什么不可思议的原因造成的呢?

其实,才华是苍天对一个人的恩赐,但并不等于成功。比如,苹果公司董事长乔布斯没有念过大学,戴尔公司的董事长迈克尔·戴尔也是一个大学都没念完的辍学者。论专业知识,那些研究专家都不会比他们逊色,论智商才能,比他们聪明的人也不会占少数,但是,偏偏他们成功了,这又是为什么呢?

有才华的人不一定能取得成功,而那些取得成功的人,也不一定都才高八斗、学富五车。之所以造成两者的差别,与一个人的性格、情商、机遇甚至人脉都有着莫大的关系。

一个人即便再有才华,如果没有人脉,如果不能遇到“识马”的伯乐,那么也只能自己孤身一人默默地奋斗。很多有才华的人终生郁郁不得志,沦为有才华的穷人,就是因为他们没有遇到一个识货的伯乐。

有一部分人认为只要自己有才华,无须他人的帮助,照样能脱颖而出。其实,这种观点是片面的,他们忽视了人脉对个人成功的重要作用。要知道,在现实中即使你的才能再高,知识再多,也需要伯乐的点拨,如果单靠自己在黑暗中探索,那么不但需要很长时间,而且成功的机会也很渺茫。

张少云来自贫穷的农村,在他成为新东方的执教老师之前,他曾经在新东方学过两年的大专英语课程。虽然他英语学得不错,但是要用两年的时间学好一门外语多少还是有点难度的,于是他决定一边干好本职工作,一边在新东方打工。他在新东方的工作内容就是看教室、打扫卫生。在新东方的这段时间里,他逐渐产生了要在新东方执教的想

为了完成自己的目标,除了本职工作之外,他一边努力地学习,总结各种英语知识,不断打牢自己的英语基本功;一边让自己尽快熟悉新东方的教学模式。他在自己的住处找了一面空墙挂上一个小黑板,作为模拟课堂,练习讲课。

就这样,他在自己的住处模拟性地“讲”了一年课,最后他觉得自己应该可以胜任新东方的教学工作了,于是他就去面试,结果面试官一看他的简历,既没留过洋,又不是什么名牌大学的博士、硕士,甚至没有专科毕业证,于是他一次又一次被排除在考虑范围之外。直到2002年初,他终于碰到了他生命中的贵人,这就是新东方的创始人俞敏洪先生。为了获得面试官的青睐,他把自己平时模拟讲课的那块小黑板搬到了新东方大楼,并坚持要给负责招聘的主管老师模拟讲课。他的诚意感动了俞敏洪,于是俞敏洪校长给了他一个表现的机会。最后,他的试讲终于获得了新东方那些挑剔的面试官的肯定,当然其中也包括挑剔的俞敏洪了。现在,张少云已经成为了北京新东方外语学校的一名优秀讲师。

从张少云的人生经历中我们不难看出,一个人光有才华还不行,如果他不懂得为自己积累人脉关系,找不到可以发现自己才华的伯乐,找不到愿意为自己提供舞台的贵人,那么即使这个人很有才,他也只能是一个有才华的穷人。

的确,在这个社会上,拥有广泛的人脉就好比拥有了广泛的通往成功的道路,而你所有的人脉就是带你走上这些成功之路的向导。没有它们的指引,即便是有才华的人也不过是一个与成功擦肩而过的穷人罢了。

其实,人都是有喜好的群居动物,只有善于与人相处,善于搞好人际关系的人才能在竞争日益激烈的社会中,生活得游刃有余。一个只懂得埋头苦干的人,很难摆脱苦干的命运,只有具备非凡交际能力的人,才能为自己事业的成功开拓更宽广的道路。

人脉点拨

一个人光有才华还不行,如果他不懂得为自己积累人脉关系,找不到可以发现自己才华的伯乐,找不到愿意为自己提供舞台的贵人,那么即使这个人很有才,他也只能是一个有才华的穷人。

人脉关系是一种竞争力

有人脉就有力量,有人脉就有竞争力。人脉即是你的财脉,你的成功人生就赢在人脉中。

——戴尔·卡耐基

当今社会,谁都希望走上成功的大道,但现实中,绝大多数职场人士只能在奔波中从一家企业跳槽到另一家企业,并不能改写自己的职场人生,其中不乏一些能力出众的人士。而少数看起来能力平庸的人,却取得了显耀的成就,让那些个人能力出色的人为他打工。这是什么原因呢?

如果你仔细去观察,就会发现那些成功人士很注重发展自己的人脉关系,结果自己的事业越做越好,越做越大。而忽视人脉积累的人士却只能单打独斗,靠自己的双手勉强应付自己的生活。可见,人脉关系才是成功的关键,它是一种无形的竞争力。

台湾凌航科技董事长许仁旭,就是一个靠人脉竞争力打天下的典型。当年从彰化县鹿港小镇只身到竹科闯荡,许仁旭并没有显赫的学历与家世背景,但如今外界估计他的身价已高达数十亿元新台币,并身兼十几家科技公司的董事长。有人问他成功靠什么?他说:“就是靠朋友。朋友越聚越多,机会也越来越多。很多的机会当初自己没想过,也没看到这些都是机缘。”许仁旭口中的“机缘”,就是朋友关系带来的机会。

因此,一个人要成功,就要善于不断地开拓和积累自己的人脉关系。

小刘和小章同是北京一家公司的小职员,两个人职位都不高,薪水平平。但是,有一天,公司提出想要开发上海市场,于是小章一生中最大的转折点出现了。公司公布的消息是提升小章为上海分区域经理,统管上海市场的一切业务。小章便一下从小职员变成了区域经理,这让小刘还真有点气不过,平时大家干同样的工作,业绩也不相上下,凭什么小章就可以晋升为区域经理,而自己依然是一个小职员呢?

原来,公司的董事们之所以选择小章担当此任,主要是因为小章是上海人,而且

