

一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

人脉就是财脉

RENMAIJIUSHICAIMAI

陈开仁◎编著



东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS



人脉 就是 财脉



东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉就是财脉/陈开仁编著. —长春: 东北师范大学出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5602-6444-8

I. ①人… II. ①陈… III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 143743 号

☐责任编辑: 李敬东 ☐封面设计: 大象设计

☐责任校对: 李敬东 ☐责任印制: 陶亚兵

东北师范大学出版社出版发行

长春净月经济开发区金宝街 118 号 (邮政编码: 130117)

电话: 0431—84568091

传真: 0431—85605102

网址: <http://www.nenup.com>

电子函件: sdcbbs@mail.jl.cn

三河市佳星印装有限公司印装

三河市杨庄镇工业园区 (邮政编码: 065200)

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

幅面尺寸: 172mm×240mm 印张: 18 字数: 275 千

定价: 29.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 可直接与承印厂联系调换



前言

世界首富比尔·盖茨在他 20 岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一电脑公司——IBM 签的。当时，他还是位大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？可能很多人不知道。原来，比尔·盖茨之所以可以签这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是理所当然的事吗？比尔·盖茨签 IBM 这个大单，从而奠定了他事业成功的第一块基石。

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？究其原因，就是缺乏朋友！如今已不再是单枪匹马的时代，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。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，其力量也不过如一滴水之于大海。

世界富豪保罗·盖蒂曾经说过，一个人在做事情时，永远不要靠一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量来完成。单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。

美国斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5% 来自知识，87.5% 来自人脉关系。这个数据是否令你震惊？在好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”卡耐基训练区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”因此，也出现了一些善于使用人脉、经营人脉的群体。在台湾证券投资界，杨耀宇就是一个将人脉竞争力发挥到极致的脉客。他曾是统一投资顾问的副总，退出职场后，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。为什么凭他一名从台湾南部北上打拼的乡下小孩儿，

能够如此快速积累财富？“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。”说到底就是人脉广、人气旺。有人买你的账，坏事也能办成好事；没人买你的账，好事也会办成坏事。

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对于自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的 A·H·史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”美国成功学大师戴尔·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。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了 85% 的路程，在个人幸福的路上走了 99% 的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D·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取与人相处的本领。”能成就大业者，除了要有一定的业务知识，最为关键的还是他会创建有利于自己发展的人脉关系。

一个人在人际关系、人脉网络上的优势是人脉竞争力。换言之，一个人人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源较别人更广更深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速地获取有用的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安，或临门一脚的作用。

对于个人，二十岁到三十岁时，一个人靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，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角色的。

人脉是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。没有丰富的人脉关系，你将寸步难行。马克思说得非常正确，人的本质就是社会关系的总和。你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。别人办不了的事情，你可能一个电话就非常漂亮地解决了；反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，别人却一声招呼就轻轻松松地搞定了。原因何在，创建有效的、丰富的人脉关系就是不二法门。

在一个人追求成功的过程中，人际关系在成功要素中几乎占了 60%。只要你的人脉关系多，你成功的几率也就大，赚钱的几率也就越大，人多就是钱多。假如有一人从外国来到了中国，有着庞大的经济实力、优良的产品与先进的技术与方法，但他不认识任何一个人，他能成功吗？假如他要成功



的话，他现在要做的第一件事是什么呢？就是交朋友，建立人际关系。

身体的血脉不通会导致疾病，社会上的“人脉”不通也会导致失败。俗话说，“天时不如地利，地利不如人和”“一个篱笆三个柱，一个好汉三个帮”“在家靠父母，出门靠朋友”“小运靠自己，大运靠关系”“朝中有人好做官”……中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习性，办事要讲关系，成功要靠人脉，没有人脉就会处处碰壁，在社会上站、不稳吃不开。有了良好的人际关系，就可以帮助你轻松获得成功。

本书结合中国人的心理行为、人际关系特点和现代商业理念，以众多经典个案和生动的语言，向那些正在商海中奋战，或者有心在商业领域中一展身手的人们提供帮助，向一切有志于锻炼自我、提升自我、拓展自我的生意人提供帮助。该书不仅仅会使生意人获利，而且能使每位怀抱理想，有志于成功的人士从中获益。

本书将告诉你：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友；怎样发挥朋友的力量来帮你做生意；怎样处理与朋友间的各种关系；怎样与朋友维系长久的友谊；怎样做好生意场上的应酬交际；怎样在生意场上进行感情投资；怎样顺利地谈成生意以及缔结合约等。



目 录

第一篇 人脉是黄金，朋友是财富

第 一 章 人脉是一座无形的宝藏	(3)
人脉是什么	(3)
人脉就是钱脉	(4)
经营人脉就是创造财富	(6)
挖掘“人脉”这座宝藏	(8)
人脉提高你自身的素质	(9)
通过人脉获得商业信息	(10)
人脉是墙上的一面镜子	(12)
第 二 章 人脉就是效益	(14)
人脉是可再生的资源	(14)
人脉宽就有“资源”	(15)
人脉宽的人“运气好”	(16)
“关系圈”是力量来源	(17)
人脉让穷人变成富人	(20)
第 三 章 为自己办一张人脉存折	(23)
人情需要不断地积蓄	(23)
充实自己的人情账户	(24)

买一支人情原始股.....	(26)
第四章 广建高素质的人际关系网.....	(28)
人际关系网的核心.....	(28)
与网中的人多联系.....	(29)
经常传递口信.....	(30)
结交社交专家.....	(31)
第五章 别错过生命中的贵人	(32)
贵人助你过江东.....	(32)
改变生意抓“贵人”	(34)
背靠“大树”好乘凉.....	(35)
贵人靠自己去发现.....	(36)
第六章 广交天下友	(38)
交朋友就是交人际关系.....	(38)
朋友像梅干，像美酒.....	(39)
结交各式各样的朋友.....	(40)
真正的朋友就在身边.....	(41)
真正的朋友与你志同道合.....	(42)
第七章 慎重选择朋友	(44)
判别真伪好坏朋友.....	(44)
和这些人交往要小心.....	(45)
不可成为朋友的四种人.....	(47)
远离不可交的朋友.....	(49)
第八章 友情的基础是互惠	(51)
互惠就是投资感情.....	(51)
互惠互利的原则.....	(52)
双赢互惠的基础.....	(52)



第二篇 五分钟和陌生人成为朋友

第一章 走进陌生人的内心	(57)
没有陌生人，只有未认识的朋友	(57)
让对方感受你愿意交往的诚意	(59)
递送和索要名片的学问	(60)
细心观察必不可少	(62)
第二章 大方地和陌生人交谈	(64)
跟初交者一见如故	(64)
和陌生人成为朋友	(65)
让陌生人和你说话	(66)
让陌生人在你面前敞开心扉	(68)
让陌生人亲近并认同	(70)
让陌生人和你有共同的利益	(72)
与陌生人交谈的方法	(74)
面对一群陌生人怎么办	(74)
第三章 尊重遇到的每个人	(76)
人们需要的是尊重，不是金钱	(76)
尊重别人就是尊重自己	(77)
尊重所有人，包括不喜欢你的人	(78)
把对方看成重要人物	(79)
打人不打脸，骂人不揭短	(81)
第四章 引起他人的高度重视	(84)
从众心理是普遍的社会现象	(84)
想说服他，就扣上多数人的帽子	(86)

塑造权威的表象·····	(86)
运用皮格马利翁效应·····	(88)
用事实说话·····	(90)
第五章 如何获得对方的鼎力支持·····	(92)
借助名人效应·····	(92)
激发他的同情心·····	(94)
利用对比心提出大要求·····	(96)
“红脸”“白脸”都要唱·····	(97)
巧用禁果吸引对方注意·····	(99)

第三篇 经商一定要掌握的说话技巧

第一章 开场瞬间打动对方·····	(103)
把握最初 10 秒钟·····	(103)
说好第一句话·····	(104)
开场白的 6 种形式·····	(106)
第二章 把握说话的主动权·····	(109)
主动引发一场谈话·····	(109)
打开一个话题·····	(110)
你想说点什么·····	(112)
激起对方的谈话欲望·····	(113)
第三章 看清对象，因人而异·····	(115)
边看边说，边说边看·····	(115)
注意对方，谨慎开口·····	(116)
10 种会说话的人·····	(120)
7 种似是而非的人·····	(122)



与名人交谈，不卑不亢	(124)
与有钱人交谈，正直坦率	(126)
第四章 把握赞美的火候	(128)
真诚的赞美没人会拒绝	(128)
赞美建立在真实的基础上	(130)
赞美客户不是拍马屁	(133)
赞美要有的放矢	(134)
千万别让赞美帮了倒忙	(136)
用赞美堵住顾客的口	(138)
第五章 问对问题赚大钱	(141)
提问是做生意的基础	(141)
提问能了解客户的需求	(142)
销售提问的基本方式	(143)
做好提问的准备工作	(146)
销售实战中的提问技巧	(147)
提问时的注意事项	(150)
多做积极的提问	(151)
第六章 大生意都是谈判出来的	(154)
抓住时机掌控局势	(154)
不要暴露你的底细	(156)
展示你的实力	(157)
展示你的自信	(159)
有让步就要有回报	(161)
找到对方关键人物	(163)
谈判中的拒绝术	(165)

第四篇 生意场上交际应酬一点通

第一章 保持良好的个人形象	(173)
佛靠金装，人靠衣装	(173)
衣着应干净整洁	(174)
衣着应合适得体	(176)
以气夺人显精神	(177)
握手背后的经济效益	(178)
让自己看起来像个成功者	(180)
第二章 商务往来接待礼仪早知道	(184)
你的礼仪价值百万	(184)
商务邀约的礼仪	(185)
商务迎宾礼仪	(190)
商务接待礼仪	(194)
办公室基本礼仪	(195)
商务馈赠礼仪	(197)
第三章 在酒桌上搞定生意	(200)
在酒场上结交朋友	(200)
宴会饮酒礼仪	(203)
西餐用酒小常识	(205)
不喝烈酒怎么办	(206)
酒桌上你应该说些什么	(206)
酒桌上不可不知的规矩	(207)



第五篇 像对待朋友一样对待客户

第一章 就是要让客户心动.....	(211)
记住客户的名字	(211)
不可或缺的肢体语言	(213)
用言语唤起客户的关注	(215)
请将不如激将	(217)
有时语气不妨强硬些	(218)
此时无声胜有声	(219)
第二章 冷静处理客户的异议	(221)
客户异议的 8 个类型	(221)
客户为什么会产生异议	(223)
判别客户异议的真伪	(225)
处理客户异议的技巧	(227)
冷静处理客户的异议	(228)
用真诚去化解客户的异议	(231)
引导客户说出真实想法	(233)
第三章 妥善解决客户投诉.....	(236)
投诉是最好的产品情报	(236)
客户投诉处理的 6 个阶段	(237)
我有理，我也让着你	(238)
第四章 为客户建立档案	(241)
掌握客户第一手信息	(241)
为客户建立档案	(242)
把客户联系在一起	(244)

“客户俱乐部”成员及时更新.....	(246)
第五章 做好你的客户管理.....	(247)
客户管理的 14 个方面.....	(247)
最佳、最差客户分析	(248)
了解客户，搜集客户资料	(248)
制作客户资料卡	(249)
第六章 打造商品宣传大使.....	(252)
与新客户保持联系	(252)
制造你的宣传大使	(253)
成为宣传大使的条件	(254)
第七章 用关怀的观念引导客户	(255)
用心去爱你的客户	(255)
用关怀的观念引导	(256)
让客户体会到尊重	(258)
第八章 换位思考，为客户着想	(260)
为什么不为客户着想	(260)
站在客户的立场想一想	(261)
为客户寻找理由和借口	(262)
第九章 成交高于一切	(264)
提神留意 8 大成交信号	(264)
10 个成交绝招	(266)

第一篇

人脉是黄金，朋友是财富





第一章

人脉是一座无形的宝藏

人脉就是钱脉，关系就是实力，朋友就是最大的生产力。人脉就好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，你就掌握了取之不尽的财富。富人认识到了这一点，所以富人富了；穷人没有认识到这一点，所以穷人穷了。有人一辈子都认识不到这一点，于是，穷了一辈子，就因为他不懂得什么是人脉。

► 人脉是什么

人脉即人际关系、人际网络、体现人的人缘、社会关系。人脉通常是指人际关系，或指由人与人之间相互联系而构成的网络，其形状像血脉、山脉一样，纵横交错。

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业要想领域，但其实不论做什么行业，人人都要依靠人脉。

人脉不仅说明你认识多少人，而是你认识什么人，这种人脉圈对你的人生有什么帮助。人脉资源要想开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

人脉的广度与为人处世的能力成正比，在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最伟大的发明，是对人类最杰出的贡献。一撇一捺两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，构成了一个大写的“人”，“人”的象形构成完美地诠释了人的生命的意义所在。

关于人脉的提法仅仅是最近几年的事情，所以，也没有一个公共认可和标准的答案。不过，擅长“为人处世”之道的中国人，看到这个词，自然心领神会。我们可以从以下几个方面来理解：