

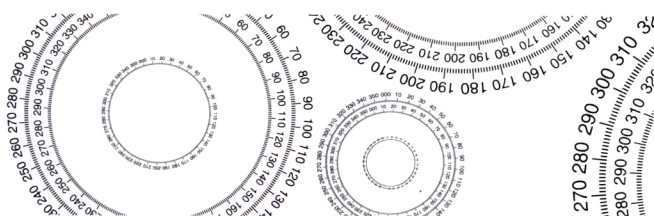
人生密码书系

探秘百色人生，掌控未知命运，打造美好未来！

破解

人脉密码

Rensheng Mima Shuxi 人脉决定成功的命脉！人脉铸就人生的辉煌！
Pojie Renmai Mima 人脉推动事业的发展！人脉确保幸福的成长！



DAZAO HUANGJINRENMAI DE ZIZHU DUBEN

打造黄金人脉的自助读本

具备超强人脉，才能取得更大成功；拥有宽广人脉，才能赢得更多财富。人脉是一个人的无形资产，拥有了它，就拥有了别样的人生！

苏岩/著



中国纺织出版社

|人|生|密|碼|书|系|

探秘百色人生，掌控未知命运，打造美好未来！

破解 人脉密码

打造黄金人脉的自助读本

 中国纺织出版社



内 容 提 要

人脉就是力量,人脉就是优势,人脉就是一个人一生中最大的财富。每个人都知道人脉的重要性,但要想拥有丰富的人脉资源,还需要努力而用心地去经营。

本书不仅会告诉读者人脉能为他们带来什么,还会将关于人脉的密码一一破解。如何建立人脉,如何扩展人脉,如何让人脉发挥最大的效用,如何走过人脉的雷区,如何掌握经营人脉的技巧……这种种问题,读者都可以在书中找到答案,从而轻松地经营自己的人脉网络,享受人脉所带来的福利,进而收获成功的人生。

图书在版编目(CIP)数据

破解人脉密码:打造黄金人脉的自助读本/苏岩著. —北京:中国纺织出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5064-6928-9

I. ①破… II. ①苏… 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 202603 号

策划编辑:王 慧

责任编辑:王雷鸣

特约编辑:王东亚 马昌娜

责任印制:周 强

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

北京华戈印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:19

字数:181 千字 定价:32.80 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

■ Preface

美国斯坦福研究中心曾指出：一个人所能拥有财富的多少，12.5% 取决于知识，而 87.5% 则取决于人脉。

一个人能否成功，不在于他知道什么，而在于他认识谁。前美国总统西奥多·罗斯福说：“懂得如何建立良好的人脉是成功的第一要素。”美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“为了获取与人相处的本领，我愿意付出比获得其他本领更大的代价。”世界著名人脉关系专家哈维麦凯先生也说：“人脉就是钱脉！”

.....

这些拥有非凡成就、获得巨大财富的人总是对人脉情有独钟。那么，人脉何以拥有如此巨大的魅力呢？

无数伟大的人都在向大家陈述这样一个事实：人脉是获得财富的关键，也是获取成功的关键，更是拥有幸福的关键。正是由于这种关键性，人脉才会让人如此青睐。

人脉是一个人能够被他人所接受，能够生存于世的前提。在美国一项针对雇主为何解雇员工的问卷调查中，有超过 2/3 的雇主所回答的原因都是员工不懂得与人相处。由此可见，一个不善于人脉经营的人是很难在社会中立足的；同样道理，一个人如果拥有了良好的人脉，就能事事顺

利、平步青云。

人脉可以给一个人带来无穷的机遇。当下,几乎没有人不知道机遇的潜台词就是人脉。谁的人脉好,谁获得的信息就多,拥有的发展平台就大,自然也就能拥有更多的机遇。

人脉是宝贵的无形资产。从表面上看,人脉既不能当饭吃,也不能当钱花,但其潜在的力量却是非常巨大的。拨开它的“外皮”,好好地利用它,就能够将之转化为财富和成就。

人脉能够吸引幸运之神来敲你的门。当你遭遇挫折时,会有朋友向你伸出援手,拉你离开黑暗;当你挥汗如雨、努力拼搏时,会有朋友为你加油,给你助力;当你获得成就时,会有朋友为你高兴,让你的幸福感、满足感加倍。

总而言之,成功的人之所以成功,在很大程度上是因为他们抓住了人脉;而失败的人之所以失败,在很大程度上也是因为他们忽视了人脉。

人脉对于我们是如此重要,如此不可缺少。那么,又有多少人知道它的秘密呢?到底人脉能够为我们带来些什么?怎样才能拥有良好的人脉?打造人脉的过程中需要注意些什么?怎样来拓展人脉?怎样才能让人脉发挥效用……这诸多的问题,本书将一一为你讲解。

通过对本书的阅读,你将洞悉人脉的关键,了解成功人士经营人脉的具体策略,掌握经营人脉的具体环节。而知晓了这些,掌握了这些,你势必能够通过建立起属于自己的黄金人脉,而早日获得成功。

苏岩

2010年12月

目录

Contents

第一章

人脉能让你更快走向成功

成功的关键是人和 / 2

单打独斗成不了大业 / 6

成功取决于你认识什么样的人 / 9

有才未必能成功 / 12

成功的交际是一种财富 / 15

人脉决定财脉 / 18

得人心者得天下 / 21

人脉是无形的资产 / 24

人脉资源决定竞争力 / 27

第二章

搭建属于自己的人脉网

人脉中的“二八定律”经营法 / 32

人脉网中的关系 / 35

互联网中的人脉技巧 / 38

小名片有大学问 / 42

用惊喜和感动巩固人脉 / 46

结交朋友的朋友 / 50

建立黄金人脉必须遵循的法则 / 53

适时升级和优化自己的人脉圈 / 57

有事没事常联系 / 60

搭建人脉要趁早 / 63

第三章

如何让陌生人迅速成为自己的朋友

时刻寻找机会 / 68

朋友都是从陌生人开始的 / 71

拿出自己的主动性 / 74

记住对方的名字 / 77

点燃自己的魅力 / 80

学会和别人有话可聊 / 83

合适的动作能让人更亲近 / 86

找到自己与对方的共同点 / 89

创造良好的交谈氛围 / 92

品语察言识人心 / 95

第四章

“贵人”在身边，人生路好走

“贵人”能带你飞上枝头 / 100

要自己去寻找“贵人” / 103

善于发现身边的“贵人” / 106

要主动进入成功人士的圈子 / 110

成功需要的几种人 / 114

人总要往高处走 / 117

取友之长，补己之短 / 121

- 让“贵人”来敲门 / 125
- 结交“贵人”，诚信第一 / 128

第五章

人际交往也有规则

- 要学会换位思考 / 132
- 把闪光留给对方 / 135
- 目中无人注定会失败 / 138
- 争辩即意味着失败 / 141
- 锋芒太露，必受其害 / 144
- 请保持“安全”距离 / 147
- 多个敌人等于在成功路上多堵墙 / 150
- 人至察则无徒 / 153
- 要谦虚，但不要虚伪 / 156

第六章

打造人见人爱的自己

- 学会赞美才能人见人爱 / 160
- 倾听让你赢得好人缘 / 163
- 随机应变才能左右逢源 / 166
- 减少交往中的尴尬 / 168
- “化干戈为玉帛”的技巧 / 171
- 时时献些小殷勤 / 174
- 幽默——激活人脉的必备武器 / 177
- 做个交际达人 / 180
- 好情绪才有好印象 / 183
- 微笑让你更易接近 / 186

用诚信赢得信任 / 190

第七章

情感投资也能创造效益

投资情感收益大 / 194

冷庙烧热香——最有效的情感投资方式 / 198

情感投资要持续“加温” / 201

人情要做足，“杀伤力”才能足 / 204

小恩小惠，四两拨千斤 / 207

“送礼”要投其所好 / 210

“欠情”心理让人难以拒绝 / 213

诚挚地感谢对方 / 215

每个人都需要希望 / 219

谁都希望被了解和关心 / 222

第八章

人际交往中的“读心术”和“雷区”

读心术1：注重细节，看懂人心 / 226

读心术2：他做的就是他所想的 / 229

读心术3：脚语泄露心语 / 231

读心术4：服饰是人心理表现的侧面反映 / 233

雷区1：吹嘘过度，引火烧身 / 235

雷区2：独角戏不好唱 / 239

雷区3：交浅言深 / 243

雷区4：轻易发表评论性言论不可取 / 247

雷区5：刚认识两天就称兄道弟 / 250

雷区6：贪小便宜吃大亏 / 253

走进人脉的最高境界——“双赢”

世界上没有“全能冠军” / 258

人际交往，互利至上 / 261

千万别信奉“零和游戏” / 264

双赢是人与人长久交往的基础 / 268

帮他人成功就是帮自己成功 / 272

不可轻视他人的特殊需求 / 276

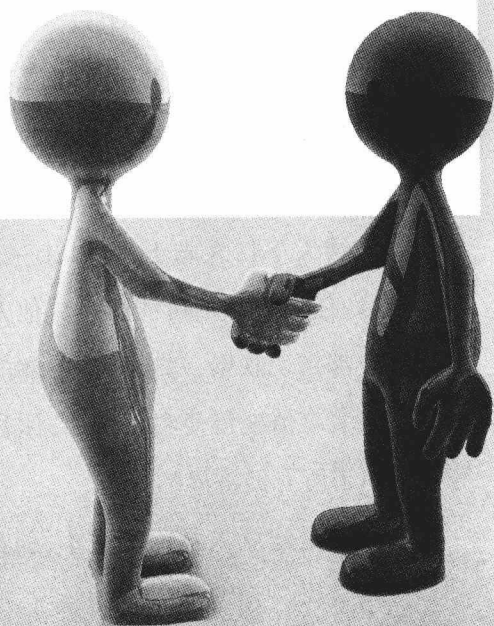
找准伙伴，大家一起去成功 / 279

合伙人之间的相处之道 / 283

成功的六大黄金法则 / 287

第一章 人脉能让你更快走向成功

人脉在日常生活中扮演着重要的角色，尤其是在工作中，它更是不可或缺的。拥有人脉资源，就相当于拥有了潜在的财富。因此，拥有大量人脉资源的人可以青云直上，而缺乏人脉资源的人想要成功就非常艰难。



成功的关键是人和

工作尤其是做生意的时候,很多人都期盼天时和地利,确实这两者在日常生活中都非常重要。就拿足球比赛来说,主场和客场在球员心理上的影响是不一样的。如果是主场踢球,肯定是先占了天时和地利,但别忘了还有一点,那就是人和,如果配合不好,就算占尽了先机,最终也不能得胜。

很多人总是以为,成功人士之所以能够成功,是因为他们的智慧,事实上,人与人之间的智商差距只有很小,每个人所拥有的智慧都足以让他获得成功。然而,最重要的一点却被忽略了,那就是成功人士的人脉资源,这常常是隐性的、不被大家所注意的一点,而这又往往是最关键的一点。

关于人脉中的“人和”,主要有两点:一点就是多交友,另一点就是交益友。广结天下仁人志士,可以让一个人的事业更快通向成功。不管做什么事情,任何人都不可能跨过其他人的中介,直接走向成功。这是因为各行各业都密切联系,每个行业各部门之间也密切联系着,所以多交朋友可以让很多事情变得便利。比如,你若能认识一个经济界的朋友,那么就等于认识了所有经济界的人士。

多交友是建立人脉网的基本,但最主要的还是多交益友。如果交到

的朋友只是一些唯利是图的小人,那么这些人迟早会给你带来不幸。而益友才是你一生中真正宝贵的财富,这些朋友会为你着想,会成为你事业中的助推力,帮助你走向成功。

王志穿得很简单,戴一副黑色边框的眼镜,看起来文质彬彬的,谁也想不到三十多岁的他已经是身家过亿的企业老板。然而,就在十几年前,他还只是一个刚刚高中毕业来城里打工的乡下穷小子。到底是什么让他经过十几年的奋斗,便一跃成为了一家跨国企业的老板呢?王志自己说道:“能走到今天,我靠的都是朋友的帮助。当我刚来到这个城市的时候,怎么也不敢想自己能成为今天这个样子。然而,这一切都要归功于我的朋友。”

王志说自己的朋友有两三千位,而自己每年都会安排时间来见这些朋友。一年能见三四次面的朋友能有一千多位,经常见面的则有三四百位朋友,这样计算起来,他平均每天要见十几位朋友。虽然这可要拿出不少时间,但在王志看来,这是一天中最重要的事情。他不仅重视自己的老朋友,还不断认识着新朋友。并且,为了能够认识更多的朋友,他出门都会随身带着名片。他说:“如果哪天出门没带名片,我就会像丢了魂儿似的,坐立不安。总而言之,只有把名片带在身上才会安心。”王志就是这样靠着自己的努力不断积累着人脉。在他的事业发展中,人脉起着相当重要的作用。

他刚来到这个城市的时候,在一家电器公司打工,后来他到了一家珠宝公司做业务员。就在自己做业务的同时,他认识了很多相对比较有钱的人,而这恰恰成为了他的第一批人脉资源。为了能够更好地开展业务,他给自己充电,自费读了珠宝鉴定专业本科,然后凭着自己的业务水平,

他当上了这家珠宝公司的销售经理。在他去上海筹建分店时，又认识了很多生意人，这些人很多都是从香港来做生意的，王志的为人很受他们的喜爱，他们就介绍王志进入了上海的香港商会。在这里，他认识了更多有钱人，而珠宝正是有钱人能消费得起的行业。

后来，商会缺了一位副会长，人缘好的王志被朋友们推举为副会长。这时，王志的珠宝销售工作也正是如日中天的时候，而更好的机遇来敲门了，一家刚进驻上海的美资烟草企业邀请他做驻上海的销售代表。王志思虑之后，觉得自己已经做了八年的珠宝行业，希望自己能够接触一些新的东西，这样也能交到些一新朋友，于是他辞去了原先珠宝公司销售经理的职位，来到了这家刚刚打入中国市场的烟草企业。为了能够打开市场，他带着手下几个人不断地做调研、做方案、做推广，不管大事小情，他都亲自参与。很快便使公司的业务从上海扩展到整个华东地区，而王志也被升为该企业驻大中华区代表，整个大中华区的业务都由他来管理。在这几年里，也是他朋友发展最多，也是最快的时候。

后来，王志独立创办了一个商会，把自己原来认识的朋友和新认识的朋友都介绍到商会中来，定期组织活动。这样自己就能经常和朋友在一起，而朋友也会感激他，给他介绍新朋友。大家聚在一起就逐渐有了共同话题，在一起还可以互相帮助、互通信息。很多人原本不认识，最后也成了生意伙伴，而王志的朋友圈子也越来越大。虽然身为会长，常常要操心一些事务，但是他所做的都是在给自己带来人脉和财富。

在积攒了一定的人脉和财富之后，王志还是决定离开烟草公司，发展自己的企业。他瞄准了新兴的房地产业，由于自己的朋友众多，不管是投资还是贷款都有朋友相助，做起来非常顺利。如今他的公司已经跨了好

几个行业,而他的朋友也越来越多。

王志心里非常感谢自己的这些朋友,因此不管工作再忙,也不会忽略自己的朋友。

很多时候,我们以为自己永远都成不了成功人士,其实那只是你不懂如何让自己变得成功,不知道如何去利用已有的人脉资源而已。当然,朋友不是拿来利用的,但人脉资源却是可以利用的。我们不仅要真诚地对待自己的每一位朋友,还要时刻努力去多结交新朋友。只有这样积极地去编织自己的人脉网络,才会为自己的成功之路增添更多助力。

单打独斗成不了大业

年轻气盛的人总喜欢单打独斗,以为只要自己努力,不靠别人也能成就一番事业。是的,成功的关键是靠自己,但这绝不是单打独斗的同义词。由于人类社会是人的集合体,任何人都不可能离开这个群体关系,因此任何人都不可能离了其他人还能独自发展。不管是个人还是企业的发展都不能离开周围个体或群体的帮助和协作。

在人类社会中,一个人只有学会和他人交往,牢记与他人合作共赢,才有可能获得成功。如果只想着单打独斗,那结果只能是走弯路甚至导致失败。

在日常生活中,生存是第一位的,而生存也是离不开周围朋友的;生存之后是发展,发展更离不开朋友的帮助。一个人要想在这个社会上有立足之地,就要融入社会,要有自己的交际圈子。交际就是与人打交道,而这也是生存和发展的第一手段,任何人都不可能离开这一点,因为任何人都离不开与人交流,正如阿拉伯哲人穆斯塔法所说:“一个没有交际能力的人,犹如陆地上的船只,是永远不可能漂到人生大海中去的。”

朋友是人生的后盾和潜在资源,你应该懂得如何珍惜并用好这些资

源。要想朋友能够时刻发挥作用,首先要和他们保持不间断的联系。如果你只是自己埋头工作而忘记了他们,那么你的损失将难以衡量,当然损失的不只是财富,还有大量的人脉资源。就像要经常擦亮镜子一样,来擦好自己的人脉资源,让他们时刻保持“鲜亮”。只有这样,他们才能在任何时候都能迅速地站出来成为你的左膀右臂,帮助你完成你的梦想,推进你的事业。

其次,想要自己的事业有所发展,就要不断地去认识新的朋友,扩大自己的交际圈,认识的朋友越多,你在各方面都会进行得更加顺利。所谓在家靠父母,出门靠朋友,不管是在国内,还是在国外,成功的企业家都会非常重视自己的人脉资源。

再次,我们要学会交到自己最需要的朋友,这是由于每个人的精力都有限,不可能对每个人都能保持一样的热情态度,因而我们要重视对自己来说最需要的朋友。对朋友要亲疏有致,要分分类,密友是密友,合作伙伴是合作伙伴。这样我们就能知道怎么去对待自己的这些朋友了,比如哪些是经常要去见的,哪些是只需要时常问候就行的。而这对于工作繁忙的人来说,是尤其重要的。

朋友的存在就是为了能帮你更快地走向成功,当然,你也应该在朋友需要的时候,伸出自己的援手,否则,也就称不上朋友了。

李岩刚大学毕业的时候,想要自己创业,当时的他一心扑在创业计划上,不管是联系店面,还是跑工商局注册等,都是自己一个人在跑。和他同在一个城市的朋友曾想主动帮助他,但都被拒绝了。他只想着自己能做出一番事业来,而不想得到别人的帮助,当然更是为了不欠人情债。因此,他宁可自己累点,也不想指望别人;宁可耽误些时间,也不想麻烦别人。