

一本你不应该错过的人脉经营课



人脉课

人脉就是命脉 人脉就是财富

陈冠杰◎编著

三个人的成功：80%靠关系，20%靠技能

——美国钢铁大王卡内基

Class contacts

你懂得多少专业知识其实并不十分重要，重要的是当问题出现的时候，
你知道自己应该找谁才能解决问题

中国华侨出版社

一本你不应该错过的人脉经营课

人脉课

人脉就是命脉 人脉就是财富

陈冠杰◎编著

「一个人的成功，80%靠关系，20%靠技能。」

——美国钢铁大王卡内基

Class contacts

你懂得多少专业知识其实并不十分重要，重要的是当问题出现的时候，
你知道自己应该找谁才能解决问题。

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉课：人脉就是命脉，人脉就是财富/陈冠杰编著.

—北京：中国华侨出版社，2010.12

ISBN 978-7-5113-0935-8

I. ①人… II. ①陈… 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 234512 号

●人脉课

编 著 / 陈冠杰

责任编辑 / 棠 静

责任校对 / 李向荣

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 19.75 字数 / 245 千字

印 刷 / 北京忠信诚胶印厂

版 次 / 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0935-8

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 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



在你人生的储蓄当中，除了金钱、知识，你拥有多少人脉呢？在 21 世纪的今天，这个问题已经成为了衡量一个人价值的标尺。

斯坦福研究中心经过多年的调查，发表了这样一份报告：一个人所赚的钱，12.5%来自于他所掌握的知识，87.5%则来自于他所拥有的人际关系。这个数据是否令你震惊？很多人都认为，只有从事保险和业务等行业的人，才需要重视人脉。事实上，不管你从事科技、证券，还是金融领域，人脉都是一个日渐重要的指标。

一个没有良好人际关系的人，即使知识再多，技能再高，也会变成一个怀才不遇的人，因为他们根本得不到施展才华的空间。对此，美国商界专门作了一次针对领导能力的调查，结果显示：管理人员的时间平均有 3/4 是花在处理人际关系上；90% 公司的最大开支用在了人力资源的拓展上；所定计划执行的成败，其关键也在于人。可见，不论个人还是团体，成功最大、最重要的财富就是人。

人脉是一种无形的资产，是一种潜在的财富。如果你的人脉网上有达官贵人，下有平民百姓，当你获得成功与荣耀时，就有人为你摇旗呐喊；当你陷入人生谷底时，就有人为你铺石开路，两肋插刀。那么，如果你现在还没有成功，那你也一定在通往成功的路上。

好莱坞圈中流行着这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁！”当然，这并不是叫人不用去学习专业知识，而

是强调：“人脉才是一个人通往财富、成功的入场券。”因此，“人脉竞争力”越强大的人往往越容易成功！所谓人脉竞争力，是相对于专业知识的竞争力来说的，指的是一个人的的人际关系和在人际关系上的优势。

哈佛大学为了进一步了解“人脉”在个人成就中所扮演的角色，曾针对贝尔实验室的顶尖研究员作过一项调查。他们发现，被大家所认同的杰出人才，他们的专业能力往往不是最重要的，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，这些人会花更多时间去与那些在关键时刻可能有帮助的人培养关系，在面临危机时便更容易化险为夷”。

同时，哈佛学者们还发现，表现平平的实践员在遇到棘手问题时努力去请教专家，但之后却往往等不到回音而白白浪费时间；顶尖人才则很少会碰到这种问题，因为他们在平时还用不到的时候，就已经建起了这个人脉资源网，一旦有事便很快就能得到解决。

在鸡尾酒会或婚宴场合，西方人在出发之前通常会先吃点东西，并提早到达现场，因为他们在这里有更多认识陌生人的机会。但是，中国人则往往对这种场合感到害羞，迟到的同时还会尽力找认识的人交谈，以免碰到陌生人。然而，你积累人脉的机会也许就在这时白白流失。

曾任美国总统的西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素就是要懂得如何搞好人际关系。”有人形象地说，人脉是世界上最厉害的乘法。很多成功的商界人士都深深认识到了这一点。任美国某大铁路公司总裁的史密斯说：“铁路的95%是人，5%才是铁。”美国成功学大师卡耐基，经过长期研究得出这样一个结论：“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。”

你的人脉资源越丰富，供你选择成功的门路也就越多；人脉资源的档次越高，成功的机会也就越大、速度也就越快。本书深入浅出地论述了人脉的价值与重要性，为读者分析出一生必须拥有的几大人脉的同时，更提供了获得人脉的方法与技巧，使读者在获得人脉资源的同时，能更大程度地将人脉转化为财富与成功！



第一章 人脉，成功之本

1

人脉是一个人取得成功的资本。一个人的收益并不仅仅指他赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是，你结识了多少朋友，积累了多少人脉。人脉，是成功之本。

人脉，看不见的财富	2
你的命运与他人有关	6
人脉决定你的成败	8
有人脉就有机遇	10
人脉，让你时来运转	11
人脉让你独一无二	13
拥有人脉，才能拥有成功	16



第二章 初涉人脉：打开你的人脉网

19

想要有好的人脉，你就必须拥有圆通的人际关系智慧。为此，你既要不断完善自己的性格，敢于突破自我、纠正自我，也需要像个心理学家一样，去读懂别人的内心和需求。这样，才能与他人达成有效的沟通，也为自己赢来好人缘。那么，为什么总有人打不开人脉的网？好的人脉究竟从何而来呢？



怀才不遇为哪般	20
走出你的“舒适圈”	24
在聚会中行动起来吧	27
寻找人脉中的贵人	29
“贵人网”也需要更新	34
建立高品质的人脉网	37
社交馈赠有讲究	40
掌握谈话技巧	45
赢得人脉需主动	49
开发你的人脉金矿	53



第三章 把握时机：储蓄你的人脉

55

人脉需要我们不断储蓄，当你明白了人脉对于事业成功的重要性，并已经准备行动时，那就一定要把握住时机，才能为自己储蓄好的人脉资源。博恩·思希说：无论你的产业有多大，人脉有多广，你一生所面对的，说到底就是身边的那几个人。因此，储蓄人脉其实并没有你想象的那么难，只要你善于把握！

恩师如父，师长是你精神的人脉	56
血浓于水，亲人是你一生的人脉	57
乡音无改，老乡是你的地域人脉	59
善于借力，对手是你的特殊人脉	63
同舟共济，同事是你的互助人脉	66
借梯登高，领导是你的天然人脉	71
以德服人，下属是你的基础人脉	72
优势互补，合作人是你的互补人脉	75
做厚人脉，陌生人也是你的未来人脉	78





第四章 “人脉”达人：必需的人脉网

81

你也许很羡慕那些在人际交往方面很有天赋的人脉达人。你也许还在感叹，自己永远也不可能达到他们的水平。其实，经营人脉并不难，只要有了正确的观念、聪明的方法和充满热情的行动，你就能成为驾驭人脉的超级脉客。但这一切的前提就是，你必须明白哪些是你所必需的人脉网。

伯乐：慧眼识珠的赏识者	82
识途老马：指引方向的灯塔	86
助跑者：催人奋进的源动力	91
智慧囊：出谋划策的诸葛孔明	94
灵魂师：塑造人格的天使	97
实权者：照亮前程的折射光	99
至交：危难时的援助之手	102



第五章 “红灯”停：警惕与人交往的盲区

105

很多人认为，既然人脉圈子越大，办事越方便，那我就多与人结交好了。然而，在为自己建立人脉网络的时候，并不是你有美好的愿望，你的愿望就都能实现。在与人交往时，还有许多事情是需要注意的。

与人交往有忌讳	106
不要轻易得罪人	108
碰壁时，撒气毫无益处	109
太诚实未必是一件好事	110
自以为是——交往的杀手	112



异性之间需把握好“情”	114
聪明不能放在“小”处	117
低头并不代表无能	120
独闯天下不可能成为英雄	122



第六章 秀出自我：积累人脉的基础

125

为了让更多的人愿意来认识自己，我们必须把自己的价值秀出来。因此，在与人交往之前，我们应该好好思考：我到底是谁？我有什么特长？我能为社会圈子做些什么？我怎样做才能让更多人知道自己的能力呢？这时，我们就需要为自己的名片加上一些色彩，这样他人才能在茫茫人海中“搜索”到自己。

诚意——忠诚的人最具吸引力	126
尊重——敬人者人恒敬之	128
微笑——世上最动听的语言	129
幽默——解除尴尬的良方	136
赞美——缩短心灵距离的偏方	138
倾听——让对方接近你的法宝	141
宽和——能容才能赢人脉	143
踏实——双手插兜不能成事	145
适应——放低身段易成事	148
沉默——息谤得于无言	150
拒绝——跨入成熟的门槛	152
双赢——真诚合作的保证	155





第七章 读懂人脉：拓展人脉的技巧

157

做人脉的本领，既与一个人的天赋有关，也与后天的学习和培养有关。其实，不论你从事的是什么职业，性格与资质如何，每个人都可以构筑出一个“最合适”的人脉网。不过，令人遗憾的是，虽然现今的大多数人都很重视人脉，但经营人脉的方法却很盲目。因此，学会掌握拓展人脉的技巧就非常重要了。掌握了经营人脉的科学方法，你就会拥有事半功倍的效率！

做人脉与交朋友有别	158
经营人脉就是传播自身价值	161
远离“社交强迫症”	163
做他人的“自己人”	166
“表面”文章必不可少	169
激发你的“人际热量”	174
像写博客般经营人脉	178
锦上添花与雪中送炭同等重要	181
用他人的眼睛来认识自己	184
千点万点，不如高人一点	186
善于为他人搭建台阶	188



第八章 人脉“七寸”：经营人脉的要点

193

也许你早就意识到了人脉的重要性，也许为了扩展人脉，你也付出过种种不懈的努力，却始终收效甚微。与那些“熟人多”、“路子广”的人脉王比起来，你究竟欠缺了什么？他们有什么独特高招是你没有想到的？经营人脉有没有捷径可走，你到底该怎样摆脱不得人的状态呢？其实，人脉也有“七寸”可把！



不怕欠人情，就怕忘恩情	194
清理人脉中的杂草	196
与你的同乡抱成团	200
得老板者得舞台	202
让别人愿意认识你	204
“白手”也可做人脉	208
做人脉不可太功利	210
交往不可操之过急	213
人际交往巧用心理暗示	216
一眼看到底，人心不难测	219



第九章 人脉厚黑学：化解交际的难题

223

在与人交往时，我们总会碰到这样那样的难以化解的难题。俗话说“林子大了，什么鸟儿都有”，这个社会也同样地鱼龙混杂。那么，在与各种人交往时，我们应该怎样做才能不给自己带来麻烦，甚至让他们为自己所用呢？

识破小人，防人之心不可无	224
面对哈巴狗，喜怒哀乐藏于心	227
小心应对墙头草，该狠就狠	230
与伪君子处，须留道心理防线	232
人言可畏，让大嘴巴说去吧	235
韬光养晦，红眼病者也没辙	238
遇贪婪者，小利以惠之	241
赖皮鬼，我要比你更“无赖”	244
窝里霸，给他应有的打击	246
自负狂，识破气球的真空	249



用真诚打动人心	251
---------------	-----



第十章 取经之道：和人脉大师学方法

255

看着那些成功人士所取得的成就，几乎没有人不感到羡慕。但你知道他们是怎样成功的吗？除了他们行业所需的专业知识，他们还掌握着哪些不为人知的成功秘诀呢？通过调查，人们发现，这些成功人士无不都是顶级的人脉大师，他们所拥有的人脉资源要比一般人丰富得多。

比尔·盖茨：最好的经营决策是挑选人才	256
博恩·崔西：经营人脉要学会“下长棋”	257
博恩·思希：一生面对的就那几个人	260
亚伯拉罕：让他们成为你的终生朋友	262
汤姆·霍普金斯：去接触更多的人吧	264
拳王阿里：留意他人所想，为别人服务	266
马云：人脉之“六脉神剑”论	268
胡雪岩：积累人脉需行得方圆之道	270



第十一章 成就未来：让人脉变成财脉

275

生活中，我们不能缺少朋友。朋友，是人生中一笔巨大的财富，是关键时刻可以靠一把的人脉大树。我们经营人脉的目的，当然是为了事业上的进步。当你已经认识了不少人，拥有了一定的人脉时，你就需要对人脉进行规划管理了。都说“人脉就是财脉”、“人脉就是命脉”，但这一切都有一个前提，那就是对你的人脉进行了有效的管理。

让朋友变成“圈子”，人脉更畅通	276
-----------------------	-----



用人脉打造你的“无敌竞争力”	282
让朋友成为你的人脉大树	285
让亲戚成为你永远的后备军	288
激发你最宝贵的同窗资源	290
让下属为你增添发展动力	293
善于沟通，让一切更有效率	296
善借人气，财气才能势如虹	301

Chapter 1



人脉，看不见的财富

人脉是一笔无形的资产，一笔不可忽视的巨大财富。对于个人而言，经营人脉能助你一臂之力，让你平步青云；对于企业而言，经营人脉也是让事业持续发展的关键所在。那么，到底什么是人脉？

所谓人脉，就是指一种相互提拔，让彼此形成合则两利的共荣圈。简单说来，人脉就是一个“施”与“受”的过程，也就是你展示出自己的实力，让自己有能力来“施与”帮助他人，以后才有机会“接受”他人的回报。当然，这种回报可以有多种形式。

首先，拥有一个好的、健康的人脉，你可以以人为镜而明得失。

很多人都认为，自己才是那个最了解自己的人。事实上，我们对自己的了解是极为有限的，我们甚至无法具体地说出自己的个性、能力以及优缺点。这也就是我们常说的“当局者迷”。当你以为这就是真正的自己时，其实，你看到的通常只是“有意识的自我”和“行动的自我”，而这些都只是自我的一部分。

为了更准确地把握自己，我们唯一的办法就是与周围的人进行比较，或者在与人际交往中逐渐看清别人眼中的自己。很多时候，我们甚至必须在多次受到长辈和朋友的规劝之后，才能恍然大悟，认识到那个真实的自我。

贞观之治是唐朝经济民生达到顶峰的时期，人们都记住了唐太宗的功德，却往往忽略了那些让太宗醒悟的大臣。魏征是贞观年间唐太宗手下的一名臣子，他勇于犯颜直谏，即使是在太宗大怒之际，他也敢于据理力争，从不退让。



贞观十六年，魏征病逝。太宗亲自吊唁：“夫以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以知得失。我常保此之镜，以防己过。今魏征殁逝，遂亡一镜矣。”可见，好的人脉不仅可以正己，还能救国。

所谓“知己知彼，百战不殆”，也就是说，你必须掌握了竞争对手的特点和动向，才能战胜敌人。比如他们是否重视教育训练？是否鼓励员工进修以加强他们的技能？他们在同业中的名声如何？是否参加商展？有没有加入商业性组织？

你的人脉网是了解这些信息的最佳渠道，而且大部分真实可靠。你的朋友只会帮你，而不会去帮你的竞争对手。而在了解了竞争对手的情况后，更要懂得，重要的是取长补短，优势要保持，差距就要努力缩小。

人脉就是我们生活中一笔看不见的财富。我们习惯于从日常生活中了解这个社会，殊不知别人的生活经验、报章杂志和传播媒介也可以帮助我们了解这个社会。可是从生活体验中捕捉到的社会信息毕竟太有限了，就如“井蛙窥天”一样，使我们不能作出准确的判断。报纸和其他传播媒介所提供的也只不过是一张“地图”，光靠这张地图，当然很难控制活生生的现实。像这样经由褊狭的个人经验塑造出来的世界观，都可能随着人际关系的扩大，慢慢地得到修正。

我们都记得从学校刚毕业时，父母师长告诉我们：“外面的世界很精彩。”的确，外面的世界和我们理想中的世界是太不一样了。简单地讲，只有与人交往才有可能掌握真正的现实社会，进而延伸自己的世界观。

正泰电器老总南存辉的亲身经历就可以为我们做一个最好的例子。13岁的南存辉因为父亲卧病在床，只好辍学当了一名小鞋匠。南存辉一手出色的修鞋手艺，使他结交了十里八乡走南闯北的生意人。南存辉从这些做生意的朋友那里了解到，社会正在发生着巨大的

变化，国家开始允许个人经营了。当时全国五金电器市场资源短缺，柳市镇的许多人开始从事旧机器回收工作，他们将机器零件拆卸清洗，再当作零配件卖出。

南存辉感到自己开创新事业的时机成熟了。他拿出修鞋积攒的积蓄，和几个伙伴开了一个电器门市，从此便一发不可收拾。十几年后，南存辉的小门市发展成今天的大型企业集团正泰电器。

仔细搜寻一下你的人脉，你有多少朋友？如果不多，那你就该去发展发展了。因为，我们的一生中会受到无数人的影响，这些人可能是你的父母亲友，也可能是自己的上司和同事，还有可能是世界各地的人。从他们身上，我们可以看到自己，掌握整个社会，同时也可以从他们的生活态度了解到不一样的人生。

比尔·盖茨成为世界首富，是因为他掌握了世界的大趋势以及他在电脑上的智慧和执著。但是，比尔·盖茨之所以成功，除了这些原因之外，还有一个最重要的原因，那就是比尔·盖茨遇到了一些“贵人”。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒。后来，他借助了一些“贵人”的力量，不断地获得大的发展。

第一，比尔·盖茨的母亲就是他的贵人。他 20 岁时签到了第一份合同，这份合同是跟当时全世界一强电脑公司——IBM 签的。当时，他还是个在大学读书的学生，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·盖茨之所以可以签到这份合同，中间有一个介绍人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事，母亲介绍儿子认识董事长，这是很理所当然的事情。假如当初比尔·盖茨没有签到 IBM 这个单，很难说他今天能不能拥有几百亿美元的个人资产。

第二，他的合作伙伴是他的贵人。比尔·盖茨最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬，他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他

