

人脉决定财脉

人生中最大的财富是人脉关系
要获得理想的人生，必须掌握正确的方法，打通你的人脉环节，是未来财富创造的基础！

21世纪成功哲学是：

20%专业能力+40%人脉关系+40%观念想法=100%成功

包宇 编著

打通你的人脉环节，是未来财富创造的基础！



在拓展财脉方面，人脉关系是愈来愈重的资源，因此，现代人只有把维护和拓展人脉关系当成日常功课，才能够无往不利，左右逢源，最终敲响财富之门。

人生中最大的财富便是人脉关系，因为他能开启所需能力的每一道门，让你不断的获得财富！



台海出版社

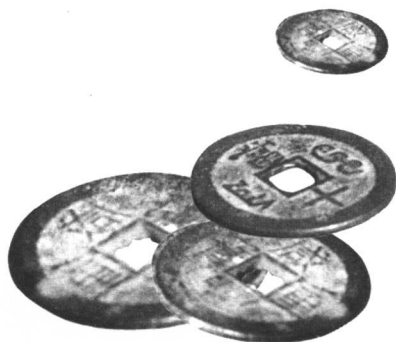
人生中最大的财富是人脉关系

人脉决定财脉

21世纪成功哲学是：

20%专业能力+40%人脉关系+40%观念想法=100%成功！

包宇 编著



台海出版社

图书在版编目(C I P)数据

人脉决定财脉/包宇编著. —北京: 台海出版社, 2006.3
ISBN 7-80141-464-0
I .人... II .包... III .人脉关系学-通俗读物
IV .C912.1-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 013844 号

书 名/人脉决定财脉

编 著/包 宇

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/北京市洛平印刷厂

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/18

字 数/220 千字

版 次/2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月第 1 次印刷

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:100009 电话:010-84045801)

ISBN 7-80141-464-0 定价: 26.80 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。

前言 *qian yan*

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出：我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征是：创造人脉，维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。

据专家统计，一个人事业的成功，80%归因于别人的协助，20%才是来自于自己独自的努力。人生活在群体中，其成功很大一部分来自于环境即他所处的人群及所在的社会，只有在这个群体中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功积累丰富的资源，没有非凡的交际能力，很难获得财富。这就体现了一个铁血定律：先有人脉后有财脉！

为给希望在人脉管里技巧上有所突破的读者朋友一些指导，精心策划了《人脉决定财脉》一书。本书共分八章，分别介绍了人脉对于人成功的重要意义，以及如何在心理上、行动上为人脉的积累打好基础、如何应用“鲑鱼法则”搭建并维护人脉网络，以及如何避免人脉积累过程中遇到的盲区，在本书的最

后，我们还精心选取了几位世界著名的人脉资源大师的案例，这些案例无一不体现了人脉对于一个人成功的重要性，同时编者希望他们在人脉管理方面的亲身经历能给读者带来关于如何获取人脉，如何将人脉转化为财脉的一些启示。所有这些知识和经验都将使读者在积累人脉、获取财脉的道路上得到全新的收获。

由于编者经验有限，本书不足之处还望读者朋友批评改正。

目录 *mu lu*

第一章 财脉兴衰成败在人脉

如果你生来没有富爸爸，也没有娶到富家女，那么，你还有第三个扭转命运的机会——从现在起，累积你的“人脉资源”，扭转命运。

- 人脉是一笔无形资产 / 002
- 人脉为你带来财脉 / 004
- 人脉之所以重要的原因 / 008
- 机遇青睐于人脉高手 / 010
- 你随时可以聘请一个专家 / 014
- 人脉活动为人们提供的可能 / 015
- 每一次交往都是提升自己的机会 / 016
- 辉煌背后的人脉情报 / 018
- 世界各个角落都存在人脉关系 / 019
- 人脉的兴旺是一面镜子 / 021
- 开发你的人脉金矿 / 023

第二章 如何打好搭建人脉网的基础

一个孤独、自卑的人是很难拥有一个广阔的人脉圈，从内而外的自信、活跃以及对自我世界的肯定是在社交场合赢得人重视的基本条件，如果你想有很多朋友，务必要战胜孤独、腼腆、嫉妒、自卑等消极情绪。

建立人脉关系的四大准则 / 030

如何战胜孤独感 / 032

如何克服腼腆 / 035

如何克服嫉妒 / 036

如何克服猜疑 / 038

如何克服偏见 / 039

如何改变消极思维 / 041

远离社交恐惧症 / 043

克服自卑，自己救自己 / 044

用乐观态度面对失败 / 046

用气质征服他人 / 049

用幽默促进人脉和谐 / 058

打造良好的第一印象 / 065

第三章 如何积累人脉资源

人脉资源的积累不能一蹴而就，需要长时间的积累，一个人脉网络的编织需要个人在各个方面的不懈努力，本章介绍了展示自己的形象、处理社会关系等方面介绍

了如何积累人脉资源。

- 努力塑造成功形象 / 070
- 展现自己积极的形象 / 073
- 展现自己心态积极的形象 / 082
- 展现自己多才多艺的形象 / 089
- 增加亲密，攻“心”为上 / 103
- 培养出色的演讲与口才能力 / 115
- 做受领导欢迎的员工 / 122
- 巧妙处理与同事的关系 / 132
- 如何与朋友交心 / 145
- 如何与亲戚相处 / 157

第四章 搭建人脉网络的桥梁

人脉圈是一个网络关系，也就是说只要懂得一些技巧，就能用最小最直接最简单的付出，收到最圆满的效果，这一章介绍了如何技巧地搭建人脉网络的桥梁。

- 人脉关系的“鲑鱼法则” / 168
- 建立人脉网，相互提携 / 170
- 多认识一些带“圈”的朋友 / 174
- 与人进行人脉互动 / 181
- 维护人脉关系的十大秘诀 / 182
- 营造属于自己人脉资源网 / 185
- 运用饭局进行人脉销售 / 188
- 整理和利用好你手中的名片 / 189
- 如何检查自己的人脉网是否健康 / 192

第五章 警惕人脉盲区

人脉确实能打造成功，但在追求人脉的过程中，有很多盲区，要搭建一个健康的人脉网络，需避免进入误区，本章对常见的盲区做一介绍。

- 人脉不等于一切 / 196
- 吃不到葡萄，葡萄仍然甜 / 197
- 人脉目光要远大 / 199
- 宰相肚里能撑船 / 201
- 赞美不是拍马屁 / 203
- 该说“不”时请说“不” / 215
- 面对指责不要慌张 / 218
- 对朋友的八“不要” / 220

第六章 如何将人脉变成财脉

如何将人脉变为财脉，人脉管理者最为重视的地方，也是最为关键的部分，如何运用人脉，得到财富是本章重点讲述的部分。

- 人脉致富的基本法则 / 234
- 财富的有效管道 / 238
- 朋友是你的人脉大树 / 239
- 老乡是你的人脉基石 / 242
- 亲戚是你最重要的人脉资源 / 244

- 同乡牢牢抱成团 / 246
 同学是你成功的助力 / 248
 善借人气，点旺财气 / 250
 让下属为你增添高飞的动力 / 255
 得老板者得舞台 / 258

第七章 向人脉资源大师学习

成功的人脉资源大师无不有着独特的人脉管理经验和成就财富的经验，本章介绍了世界顶级的人脉和财脉大师的成就辉煌的独到之处。

- 比尔·盖茨：利用一切关系成就辉煌 / 262
 博恩·崔西：关爱顾客就是关爱钱脉 / 263
 亚伯拉罕：宾主两益成为行销大师 / 265
 汤姆·霍普金斯：要赚更多钱就是去接触更多的人 / 267
 柴田和子：站在客户的立场去考虑问题 / 270
 亚力山卓·福特：在细节处下功夫 / 272
 拳王阿里：留意别人想什么 / 274
 胡雪岩：圆而通神的红顶商人 / 275

第

一

章

财脉兴衰成败在人脉

如果你生来没有富爸爸，也没有娶到富家女，那么，你还有第三个扭转命运的机会——从现在起，累积你的“人脉资源”，扭转命运。

人脉是一笔无形资产

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！

人，三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱。你是否相信，五个朋友将决定你的富贵命？

人脉，即人际关系，这是一门人生的大学问，很重要。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感受到人脉的力量！

人脉资源是一种潜在的无形资产，如果说专业是利刃，那么人脉是秘密武器，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹的事实。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。

人脉是“个人通往财富、成功的门票”。许多人以为，只有保险、业务员、记者等行业，才需要重视人脉，因为，人脉是他们

吃饭的家伙，也是最大的资产。事实上，无论是科技、证券或金融等各个领域，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。

人脉就是你认识的人所能连接到的任何资源！30岁前靠专业，30岁后靠人脉，如何建立自己的人脉存折？人脉的创建不可急功近利，越是年轻，越需要人脉，同学关系是最值得珍惜的人脉。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！

当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？

首先便是资金。而资金在银行里。

技术呢？这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买得到。即使找不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

所以，事业开展最重要的因素，并且经常是成功与否的关键，便是人。

人、技术、资金这三大条件的核心就是“人”。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以“人”才是担负起你事业成功的关键。

即使现在你尚没有开创自己事业的念头，你只是一个业务员，你一定经常会有：“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完

成这件工作”、“如果和哪位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来可以方便多了”的感触吧？因为，只要我和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。

实上，人脉资源越宽广，做起事来就越方便。每个业务人士都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使他们在事业的发展上，能够少遇些障碍。

可见，搭建丰富有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产！

所以，你在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你会知道在创业过程中一旦遇到困难，你该打电话给谁。

假设你是个业务员，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。它是你终身受用的无形资产和潜在财富！

人脉为你带来财脉

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的努力。人是群居动物，人的成功只能来自于他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！

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确如此，在美国，曾有人向 2000 多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么”。结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，2/3 的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对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。”美国钢铁大王及成功学大师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，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。”

所以，你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

- 1) 管理人员的时间平均有 3/4 花在处理人际关系上；
- 2) 大部分公司的最大开支用在人力资源上；
- 3) 管理的所定计划能否执行与执行成败，关键在于人；

可见，任何公司最大、最重要的财富是人。

在中国，人脉资源更为重要，如果你想获得事业的成功，应尽早建立自己的人脉资源网。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感受到人脉的力量！

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。

1. 人脉创造机遇

虽说是金子就会闪光，但那也需要有人能看见光。现实中不

乏这样的人，相貌堂堂，胸怀大志，才华满腹，既有学历，又有超人的工作能力。然而，他们却始终郁郁不得志，甚至是别人眼中的失败者和负面教材。于是烫金的文凭，丰富的经历可能成了累赘——没有这一切也不过如此嘛！真的是“命苦”吗？当然不是，千里马还需要伯乐呢。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，没有人，包括许多知名大导演认为他会成为明星。但是，有一回寇克搭火车时，与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。没过几天，寇克被邀请到制片厂报到。原来，这位女士是位知名制片人。这个故事不正说明了，即使寇克·道格拉斯的本质是一匹千里马，也要遇到伯乐，一切才能美梦成真。

2. 人脉延伸你的能力

查尔斯·华特爾，属于纽约市一家大银行，奉命写一篇有关某公司的机密报告。他知道某一个人拥有他非常需要的资料。于是，华特爾先生去见那个人，他是一家大工业公司的董事长。当华特爾先生被迎进董事长的办公室时，一个年轻的妇人从门边探出头来，告诉董事长，她这天没有什么邮票可给他。“我在为我那十二岁的儿子搜集邮票，”董事长对华特爾解释。

华特爾先生说明他的来意，开始提出问题。董事长的说法含糊、概括、模棱两可。他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果。这次见面的时间很短，没有实际效果。“坦白说，我当时不知道怎么办，”华特爾先生说，“接着，我想起他的秘书对他说的话——邮票，十二岁的儿子……我也想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下来的邮票。”

第二天早上，我再去找他，传话进去，我有一些邮票要送给他的孩子。结果，他满脸带着笑意，客气得很。“我的乔治将会喜欢这些。”他不停地说，一面抚弄着那些邮票。“瞧这张！这是一张无价之宝。”

我们花了一个小时谈论邮票，瞧他儿子的照片，然后他又花了一个多小时，把我所想要知道的资料全都告诉我——我甚至都没提议他那么做。他把他所知道的，全都告诉了我，然后叫他的下属进来，问他们一些问题。他还打电话给他的一些同行，把一些事实、数字、报告和信件，全部告诉我。用很短的时间，查尔斯·华特尔就巧妙而成功地打造了一条关系网，同时也完美的解决了他的问题，可见人脉对一个人的成功是何等重要。

3. 人脉就是资源

募捐的人常说：“有钱的出钱，没钱的出力”，还有“以工代赈”之类的话。这些话说明了一个道理，人就是资源。在你刚刚开始准备开办自己的企业时，你可能没有钱、没有设备、没有技术。不要紧，只要你拥有掌握这些资源的人就行。

人脉对现代人而言，似乎成了成功与否的最大关键，因为谁也无法预知自己的下一步如何。工作上的协助，生活中的资助，团队间的互助，就连最简单的买菜，也若有似无地瞧出一个人的“关系”好坏！

有人三块钱只能买一把菜，偏偏就有人能三块钱买一把菜还外带一堆葱姜蒜，或许有人会说那只是贪小便宜，也对；但是请仔细思考，便宜人人想贪，但是能得到的便宜却不是人人都能想得到！

相信以下的对话各位一定不陌生，A说：“最近想买一台计算机，可是我也不太懂要买什么等级的，市面上种类又多，真不知要从何下手。”于是B说：“我有一个朋友家里在卖计算机，他自己对计算机也很熟悉，要不要我帮你介绍认识？也许可以给你一些建议。”A回答：“那真是太好了！这样我就不用担心买到不合适的计算机了。”各位一定都有以上类似的经验，会发现周围的朋友有些是同学或者同事，有些则是直接通过朋友的介绍而变成朋友，如此一来，认识的人越来越多，人际网就越来越绵密了，因情感作用而相互帮忙、关心及支持就越多，有助于解决生活上