

人脉是一个人通往财富、成功的门票
成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系

人脉是你一生中最大的财富，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！



马银文◎编著

人脉帮你 *Renmai bangni zhuandaguan* 赚大钱

人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系，
你就等于拥有了制胜的法宝，成功的诀窍。

中国商业出版社

马银文◎编著



人脉帮你 赚大钱

Renmai bangni zhuan daqian

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉帮你赚大钱/马银文编著. —北京: 中国商业出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-5044-6533-7

I. 人… II. 马… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 096987 号

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京仰山印刷有限责任公司印刷

* * * * *

700×1000 毫米 16 开 20 印张 250 千字

2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



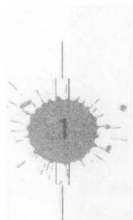
前言

无论你是职业精英还是商战高手，一路走来，你可曾想过自己是凭什么在挣钱？凭技能，凭头脑，还是凭机遇？也许这些都曾经让你收益颇丰，但当2008年的金融风暴来势汹汹地向我们袭来之后，我们不禁要问，依然仅凭借这些因素来赚钱是否行得通呢？

在全球性的经济寒冬里，人们越来越感觉到赚钱的艰难，但同时，一个能帮助人们战胜危机、走出萧条的因素也越来越被人们重视——人脉。是的，竞争与危机并存的时代，单纯地依靠学历、能力、智慧、机遇等来提升我们的优势，显然已经都不够了。只有在这些因素的基础上借助人脉的力量，才能走出低迷、重获生机！

说到人脉所带来的财富与成功，我们似乎不能不提一下时下最火爆的“小沈阳”现象了。2009年中央电视台春节联欢晚会上，小沈阳带着苏格兰情调的亮相，引起了全国观众的广泛关注，一时间，小沈阳迅速蹿红。而这为小沈阳带来的直接经济效益就是：其出场费由原来几百元一场，升为几十万元一场。但这一切，是否完全是凭借小沈阳个人的能力得来的呢？当然不是。

从春晚直播结束后，小沈阳在中央电视台后台跪地磕头感谢师父赵本山这一个细节上，我们就可以看出，小沈阳能有今天绝对离不开师傅——这一重要人脉资源的提携。如果没有赵本山的收徒和培养，小沈阳还只是一个土生土长的农家孩子，如果没有赵本山大力推荐他上春晚，小沈阳还只能在东北的剧场唱着二人转。可以这样说，没有人脉，小沈





阳不能成为今天的小沈阳。而对于其他人也是一样，没有人脉，将难以在社会上有所成就。没有人脉，想要赚大钱也就只能是奢望。

社会，就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，身为网中的人，只有充分利用其中的各种资源，才能得到机会，才能赚得金钱，才能实现自己的理想与抱负……这就是培养人脉的重要性。

而这种重要性正如一位成功的商人曾经说过的一样：“人际关系就像播种一样，播种越早，收获越早；撒下的种子越多，你收获得也越多。”当然，大家已经都知道，一种人际关系能否给自己带来利益回报，完全取决于自己是否能够精心播种与培育。那些培养人脉的技巧，就变成了我们不得不去面对的重要课题。

于是，本书在通过向广大读者介绍开拓人脉、维护人脉、经营人脉的技巧与重要性的同时，进一步阐明了人脉与赚钱的厉害关系，希望帮读者打开视野，多开通一条通往财富领域的道路，让人脉帮助更多人赚到大钱！





目 录

第一章 人脉取胜，黄金有价人脉无价 /1

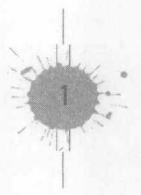
有些人，他们的生活总是和财富联系在一起，除了宝马香车，他们还拥有丰富的拓展财路的途径。一旦和他们交上朋友，就可能为自己带来为数可观的“投资”，堪称黄金人脉。

1. 没有人脉就没有财脉 /3
2. 多一个朋友就多一条财路 /6
3. 朋友的数量与机遇成正比 /9
4. 朋友可以决定你的“富贵指数” /12
5. 做事靠自己，成事靠朋友 /15
6. 三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后拿人脉赚钱 /18
7. 一个人的100%与100个人的1% /20
8. 打通财脉的金钥匙：积累人脉 /22

第二章 赢得人脉，有魅力才有吸引力 /27

如果你是一个既不幽默也没风度的乏味之人，想必大多数人都不会产生要和你交往的兴趣。换言之，想要营造起个人魅力的人缘磁场，就必须从提升自己做起。

1. 你的形象价值千万 /29
2. 个人魅力，是最值钱的一张名片 /32





3. 舌绽莲花，让有钱人更重视你 /35
4. 适度“自夸”，越优秀才越受人关注 /39
5. 用才华换取财富 /42
6. 亲和力能感染别人，也能为你赚钱 /44
7. 让幽默感成为沟通的助推器 /47
8. 赞美是人与人之间感情的桥梁 /50
9. 自信、谦虚是想赚钱者必备的品质 /54
10. 情绪的好坏是影响“钱”途的因素之一 /57

第三章 拓展人脉，抓住与人交际的最初五分钟 /61

陌生人面前，你还是那个羞于言谈、木讷生涩的“社交绝缘体”吗？不要再躲避了，其实结识陌生人并不难，只要你敢于迈出第一步，就会发现结识新朋友将是一个愉快的过程。

1. 战胜恐惧，是拓展人脉财富的第一步 /63
2. 与陌生人套交情，要善于活跃气氛 /66
3. 谈话终止友谊不停，增加聚敛“财脉”的机会 /70
4. 新朋友，保持心理上的安全距离 /73
5. 好人缘从恰当的称呼开始 /76
6. 不要忽视握手，让待人接物恰到好处 /79
7. 对陌生人微笑，也是值钱的本领 /82
8. 低姿态，总是更能赢得陌生人好感 /85
9. 首要之事是学会倾听 /88
10. 有技巧地消除与陌生人之间的尴尬 /91

第四章 慧眼识珠，找出能帮你赚钱的朋友 /95

虽然说“朋友多了路好走”，但也要看是什么样的朋友，庸庸碌碌之人结识千百也不能帮助你飞黄腾达，只有和真正能帮你赚到钱的“能人”结交，才是聪明交友的首选之道。





1. 朋友多未必会帮你赚到钱 /97
2. 千里马也离不开伯乐 /99
3. 戴上有色眼镜去结交朋友 /103
4. 人生不妨多一些良师益友 /106
5. 与优秀的人为伍，提高自己的身价 /110
6. 如何让成功人士把你当成铁哥们 /113
7. 经常参加一些培训班或研习会 /115
8. 名人朋友的效应不可忽略 /118
9. 筛选人际关系网，填补缺失的人脉资源 /121
10. 如何寻找最佳的创业伙伴 /124

第五章 先交朋友再做生意，让客户帮你赚大钱 /129

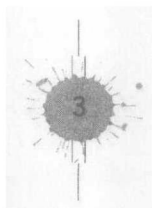
交朋友看重的是友谊，做生意讲求的是利益。但如果能够将友谊和利益高度地统一在人际交往中，既交到了朋友，又做成了生意，实在是让人艳羡！

1. 帮客户赚钱就是帮自己赚钱 /131
2. 重视客户背后的人脉网能为你带来的收益 /135
3. 客户的口碑就是你的财富宝藏 /138
4. 你给予客户关心，客户回报你财富 /141
5. 与客户一起把蛋糕做大 /144
6. 合则两利，不要和客户发生正面冲突 /147

第六章 巧言沟通，人脉与财富的“转换器” /151

多精明的人际高手也难免会有碰到人际发展瓶颈的时候，所以摸索人际沟通的技巧就成了一个坚持不懈的过程。任何时候，只要是对完善人脉网有利的，就需要我们再接再厉地坚持下去。

1. 多兜圈子，少碰钉子 /153





2. 逢人只说三分话 /156
3. 向比你强大的人展示你的弱点 /158
4. 委婉地说出那个“不”字 /160
5. 面对分歧,怎样沟通才有效 /163
6. 掌握几种用幽默化解尴尬的小方法 /167
7. 补齐影响你发展的“人脉短板” /170
8. 陪他一起走过失败的日子 /173
9. 帮出丑的朋友打圆场 /176
10. 真心的道歉能挽回朋友的心 /179

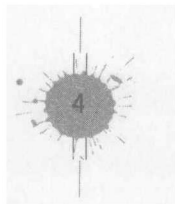
第七章 感情投资,四两拨千斤的心理攻势 /183

是人都逃脱不了一个“情”字,如果你能够在人情世故上,多为对方送上一份关心,多给予对方一些体谅,必定能轻易地走进对方的内心,成为他真心相待的知己好友。

1. 感情投资,带来的收益最多最快 /185
2. 感情投资是一本万利的生意 /188
3. 交落难英雄,得更多实惠 /191
4. 透露点小秘密给对方,增加亲近感 /194
5. 运用饭局进行人脉销售 /196
6. 帮人帮到底,人情要做足 /199
7. 点滴真情,让人常记于心 /202
8. 友情投资宜走长线 /205
9. 送礼物的高超技巧 /207

第八章 拓展人脉,别错过任何一个能帮你赚钱的人 /211

想要找到能帮你赚钱的人,就必须具备一点点智慧和技巧,不断建立好的人缘,同时提高你自己的办事能力,这样你才能在生活中游刃有余,财源滚滚。



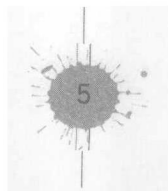


1. 能为你的前途铺路的人，就是能为你赚钱的人 /213
2. 能为你拓展生意“钱”途的贵人必不可少 /216
3. 锁定能帮你把机会兑换成现金的人 /219
4. 利用别人的资本赚自己的钱 /222
5. 让上司助你升迁，事业收入两得意 /224
6. 培养优秀的下属，让他成为你的“摇钱树” /227
7. 同事也可以做朋友 /230
8. 老同学也是一种人脉财富 /233
9. 开拓财路不能被动，而要主动出击 /236
10. 小心不良金钱交往成为友谊的绊脚石 /239
11. 如何在生意场上交到更多的朋友 /242

第九章 维护人脉，经常灌溉的花草更芳香 /245

正所谓“经常灌溉的友谊才能开花”，对于朋友，这种我们生命中很重要的一种关系，除了要以诚相待之外，还必须经常问候、时刻经营，才能收获丰硕的友谊果实。

1. 你记得朋友们的生日吗 /247
2. 闲时联络急时用 /250
3. 朋友的秘密慢开口 /253
4. 让朋友表现得比你更出色 /256
5. 对朋友的承诺一定要兑现 /259
6. 在朋友需要帮助的时候，不要悄悄走开 /262
7. 利用短信、QQ 和 MSN 和朋友保持密切的联系 /264
8. 好朋友之间要以诚相待 /267
9. 清理朋友中的“杂草”，做好人脉的定期维护 /270
10. 不要混淆了朋友和生意的界限 /273

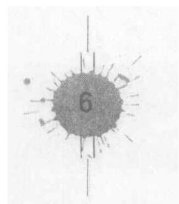




第十章 善用资源，把人脉变成金矿 /277

不断地拓展人脉资源就是为了有朝一日能助自己一臂之力，赚钱的道理与此相同，无论是不断结交新朋友还是努力与旧友维系良好关系，看看能否把友谊兑换成现金作为基础才是明智的。

1. 善于借助朋友的力量，让黄土变黄金 /279
2. 强强合作是把生意做大的首选 /283
3. 借朋友的钱，让死钱变活钱 /286
4. 与对手合作，在竞争中一起变强 /289
5. 互惠互利是赚钱的前提 /292
6. 双赢，是利用人脉赚钱的最高境界 /294
7. 优势互补，广纳四海财 /297
8. 不懂合作，必然会在金钱的较量中败下阵来 /301
9. 各取所需，和伙伴一起赚大钱 /304
10. 先扶持别人，再让他帮你赚钱 /307



第一章

人脉取胜，黄金有价人脉无价

有些人，他们的生活总是和财富联系在一起，除了宝马香车，他们还拥有丰富的拓展财路的途径。一旦和他们交上朋友，就可能为自己带来为数可观的“投资”，堪称黄金人脉。



1. 没有人脉就没有财脉

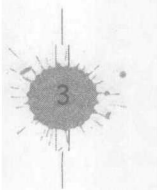
社会上有这么一种人：他们能力超群，见解深刻，才华横溢，本来可以飞黄腾达，却偏偏过着清苦的日子。这是为什么呢？这些人虽然有才华，却也恃才傲物，认为自己比别人优秀，是不可或缺的人才，因此狂妄自大，不能很好地与周围的人相处。就这样，他们因为没有人脉，最终连才华都被埋没了。

所以我们说，没有人脉资源的从旁协助，光有才华也是不能发财的。要想财源广进、飞黄腾达，还是需要靠人脉取胜。

孙志新大学毕业后，应聘到一家报社广告部工作。工作期间，他时常接触到海尔、春兰、百事这样的大客户。他在给他们搞创意或争取版面时很卖力，从来不偷懒，而且经常还会征求他们的意见，这些客户对他的态度很满意，因而彼此间关系十分融洽。

后来，孙志新出来单干时自然想到了这些过去的伙伴，春兰空调恰好在该市还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事，当然人家很给他面子。在众多竞争对手条件都差不多的情况下把独家销售权给了他。

有人脉就等于有财脉！世界首富比尔·盖茨经常被问到，如何成为世界首富？他每一次的回答都是，因为我请了一群比我聪明的人来帮我工作。足以见得，一个人的成功并不取决于他自己的才华，而是取决于





他能够借助别人的力量有多强。

众所周知,《水浒传》中的宋江,原本只是山东郓城县的一个小吏,然而,这样一个小人物,日后却摇身成为威震四方的英雄,威望一时,靠的是什么?朋友!是武松、林冲、李逵等人,如果没有他们,宋江能摆脱小人物的命运吗?

红顶商人胡雪岩也曾说过:“一个人的力量到底是有限的,就算有三头六臂,又办得了多少事?要成大事,全靠和衷共济,说起来我一无所,有的只是朋友。”的确,“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”,这道理是显而易见,世界上所有的百万富翁也都是这样做的。

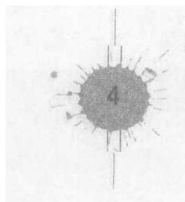
当有人问:他们是依靠什么成为百万富翁的?著名的成功励志大师卡耐基的答案是:一本厚厚的名片夹。没错,正是因为拥有建立人脉的能力,他们才成为了百万富翁,成为了被人追逐、崇拜的对象。所以我们自然也不能忽视这种重要资源。

台湾的传奇式人物王永庆,从做生意开始就非常重视建立人脉。

王永庆在刚开始做木材生意的时候,对客户条件放得很宽,往往都是等到客户卖出木材之后再结账,而且从不需要客户做任何担保。不过没有一个客户曾拖欠和赖账,原因就在于王永庆不但了解每一个客户的为人,也理解他们做生意的难处。正因为有了这份信任,客户很快就跟王永庆建立起了深厚的友谊。

华夏海湾塑料有限公司董事长赵廷箴,曾经与王永庆合作过建筑生意。有一次,赵廷箴需要大量资金周转,于是向王永庆表明自己的困难。王永庆二话不说,立刻借给他十几根金条,还不收分文利息。这样的举动不仅帮助了赵廷箴,两人成了好朋友,并且从此后,赵廷箴营造的工程上所需要的木材全都向王永庆购买,成为王永庆最大的客户。

王永庆后来回忆这段往事的时候说道:“正因为结识了木材界众多朋友,我才能在木材业迅速崛起,站稳脚步。”后来,王永庆一直在建筑业发展,并且木材厂的生意非常兴隆。到1946年,也就是王永庆30岁时,





第一章

人脉取胜，黄金有价人脉无价

他已经积累了 5000 万元的资本了。

人是最大的资源，不管做什么事情，都有人的因素。被称为“赚钱之神”的邱永汉说：“失去财产，仍有从头再做生意的机会，失去朋友，就没有第二次的机会了。”

世界潜能大师陈安之的《超级成功学》著作中说：“成功靠别人而不是靠自己。”这个观点乍听起来是有点不可思议，但是仔细琢磨，其实是非常有道理的。

做人不要过于迷信自己，靠一个人的力量能做多少事情呢？如今早已不是靠一个人单枪匹马闯天下的时代了，一个人再有能耐，其力量也是渺小的，如同一滴水之于大海。所以，只有善于借助别人的力量，就像顺风行船，才能最快地到达目的地。





2. 多一个朋友就多一条财路

每个人都有一座看不见却等待你去挖掘的金矿，丰富的人脉网络就是你的这座金矿，而你从中多发掘一个朋友就会为自己多带来一条财路。只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

多一个朋友，必定可以多为你带来一个财富机会，所以千万不要忽视和放弃与周围每一个人建立好人脉的大好机会。你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人，成为你事业中重要的支撑。

以前，每遇到同学聚会、朋友结婚之类的，杨志南都很积极地参加。但现在杨志南却因为长期派驻外地而很少参加了。但这次一个旧同事的婚礼搞得大张旗鼓，虽然杨志南和这位结婚的同事只是偶然谋过面，但是怀念以前的公司，也想见一见老同事，于是杨志南还是参加了，毕竟，用礼金换来和老朋友的一聚也是件高兴的事情。

赴宴的前一天，杨志南家里还出了点事情，当时有些想放弃，但是已经应承的事情还是最好信守诺言。到了婚礼现场，有一点点失望，好几个答应要来的同事都没出现。但是宴席上碰到一个刚回国的前同事，正在找工作，而杨志南那时的公司也正在招人，于是相互留下联系地址。之后，这位前同事顺利通过面试，又成为了杨志南的同事。他入职半年后，杨志南收到了推荐奖金，六千多元，而这推荐奖来源于那次婚礼，但那次婚礼，杨志南只是付出了礼金两百元而已。