

[美] 桑姆·辛格 著
米琳 译



整合

人人都要知道
如何建立、发展和维护你的职场人脉



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

整合

人人都要知道
如何建立发展和维护你的职场人脉

[美] 桑姆·辛格 著
米琳 译



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

原书名: Some Assembly Required: How to Make Grow and Keep Your Business Relationships

Copyright © 2009 by New Year Publishing

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without written permission from the publisher, except for the inclusion of brief quotations in a review.

本书中文简体翻译版授权由北京燕山出版社独家出版并限在中国大陆地区销售, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2012-9016

图书在版编目(CIP)数据

整合 : 人人都要知道如何建立发展和维护你的职场人脉 / (美) 辛格著 ; 米琳译. -- 北京 : 北京燕山出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5402-3031-9

I. ①整… II. ①辛… ②米… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第305924号

整合 : 人人都要知道如何建立发展和维护你的职场人脉

作 者: [美] 桑姆·辛格 米琳◎译

责任编辑: 常思薇

装帧设计: 开言神韵

出版发行: 北京燕山出版社出版发行

社 址: 北京市宣武区陶然亭路53号

印 刷: 北京飞达印刷有限责任公司

开 本: 880×1230 1/32

字 数: 100千字

印 张: 5.5

版 次: 2013年1月第1版

印 次: 2013年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5402-3031-9

定 价: 26.80元

- ➔ 致我的妻子，莎拉。没有你，我的生命是不完整的。我享受着我们的婚姻之旅，享受着和你一起养育孩子的过程。感谢你对这本书所给予的爱和支持，感谢你对我做的一切所给予的爱和支持。
- ➔ 致我的女儿们，杰姬和凯特。世间最特别的礼物就是《爸爸的小女儿》（一首老歌）了，而我很幸运的拥有了你们两个！看着你们两个长大，看着你们去发现世界真是一种神奇的经历。你们幸福的。
- ➔ 致我的父母，艾尔和贝蒂·辛格。爸爸妈妈，对于您俩的感激我难以言表。我爱您俩，对您俩所教给我的一切我都非常感激。尽管您俩都已不在，但妈妈，您对我的影响一直都在继续；而爸爸，您的生活方式一直启迪着我。您是我见过的最有远见的人，而我也希望能成为一个像您一样的好父亲。

致谢

这本书的诞生真是一个很奇妙的过程。二十多年来，我一直想写本书，但一直到现在才把一切都准备好，我也可以开始着手完成这个计划。我坚定地认为和自己相比，人脉可以使我们变得更强大，而我也希望这一点能通过这本书所体现出来。

正如任何成就一样，我一个人是难以完成这本书的。我要感谢我的老朋友大卫和莱斯利·莫里斯。拥有相互信任，并了解如何激发他人梦想的朋友是多么的幸福。没有他们的帮助，这本书难以成形。莱斯利，我的编辑兼导师，时刻提醒我认清目标，并在我头脑混沌时帮我理清思路。谢谢你。

再有，我还要感谢那些直接激励我或是促成这本书的出版的人们：卡罗尔·汤普森，阿尔弗莱德·麦克丹尼尔，保罗·格拉博夫斯基，蒂姆·霍曼，山姆·戴克，史蒂夫·柴格，马尼·丽芙申，哈维·麦基，马特·莱昂斯，卡梅罗·戈尔迪，凯尔西·奥格斯格，科斯蒂斯·霍治，谢丽尔·米勒，约翰·伊根，艾米·沃姆珂，布兰特·考奇，布莱恩·芬斯克，艾德·寇晨，若威·罗兴。我特别要感谢我的岳父鲍勃·费伦，他用鹰一般的眼睛帮我审校了书稿。当然，还有更多的人帮助了我，我向他们致以诚挚的感谢，只是此处篇幅有限，难以一一具名提及。

目 录

致谢 / 1

简介 / 1

第一章 人们愿意和他们熟悉、喜欢的人做生意 / 1

成功的职业需要人脉关系 / 2

人脉关系的误读 / 8

人脉和竞争 / 10

如何打理你的生意 / 13

职场达人 / 14

本章要点 / 16

第二章 人脉构筑方案：行动，不要纸上谈兵 / 17

以人为本 / 18

人们不愿意建立人脉的原因 / 21

没有人能替你构筑人脉 / 22

你一直都要“注意” / 25

本章要点 / 30

第三章 蓝图：制订你的计划 / 31

策略 / 32

谁是你的客户？ / 33

你希望谁成为你的客户？ / 36

后续情况和了解成功是什么样子的 / 41

设定职业目标 / 42

本章要点 / 45

第四章 具体细节：建立人际关系 / 47

约会游戏 / 48

黄金法则 / 52

给予为先 / 54

后续跟进 / 57

本章要点 / 70

第五章 日常人际交往 / 71

什么是日常人际交往？ / 72

为什么它对你很重要？ / 73

日常人际交往的好处 / 74

警告 / 78

本章要点 / 79

第六章 你的工具箱：交往的技巧 / 81

基本要素 / 82

永远不要混淆知名度和可信度 / 84

坚持和表达 / 86

尊重每个人 / 87

耐用品 / 90

知识就是力量 / 93

本章要点 / 98

第七章 更具吸引力的诱饵：富有创意 / 99

使之印象深刻 / 100

实用性活动 / 102

最好的商业关系是将其转化为个人关系 / 108

本章要点 / 111

第八章 你的剩余工作表：继续保持联系的原因 / 113

维护已有人脉 / 114

注意 / 119

没有什么关系是永远稳固的 / 122

恢复联系 / 124

缩编人脉 / 126

本章要点 / 128

第九章 人脉关系的辅助因素：导师和同龄人 / 129

什么是导师？ / 130

什么是同龄人？ / 136

持久性 / 139

本章要点 / 140

第十章 利其器：永远不要停止学习 / 141

阅读。然后阅读更多。 / 142

交流会和研讨会 / 148

志愿性活动 / 150

积极提问 / 152

本章要点 / 153

第十一章 最后的任务：把人脉关系转化为真金白银 / 155

获得生意 / 156

分享人脉关系，构建内部支持 / 157

永远不要斩断自己的后路 / 160

本章要点 / 162

结语 / 163

作者简介 / 164

Part I

人们愿意和他们熟悉、
喜欢的人做生意

当所有因素的影响力难分伯仲的时候，人们总是会和他们熟悉、喜欢的人做生意。正如那些可遇而不可求的事情一样，生意场上令人满意的价格可求，但长久的友谊和相互的尊重却是可遇而不可求的。这也是那些顶尖的销售人员能够拥有丰厚收入的原因：长久的客户关系带给他们大量的生意。如果销售人员转投竞争对手旗下，这些生意很可能也会随之转入。因此，在你所在的产业或是领域中，如果你领悟了建立稳固人脉关系这门艺术，你就永远不会失业。

成功的职业需要人脉关系

在我认识的人里，最成功的人脉构筑者是鲍勃·斯塔摩塔托斯。他在加利福尼亚州柏林盖姆市经营着一个名叫红橡树资产的公司。鲍勃之所以有如此的成就，除了他的智慧和个性，还在于他深知建立和发展职场人脉的重要性。

鲍勃曾和我认识的很多人一起共事，他们在一起做了很多极其重要的投资决策。他在国内最有价值、最具竞争力的房地产市场中游刃有余。即使在经济低迷的时候，鲍勃的业务也能够持续增长，因为他的客户都热切地把生意托付给他。他和他

的团队待人友好，他们与客户一起面对家庭理财中产生的棘手问题，共同分享人们购入新居后的喜悦。在一单生意结束后，鲍勃会和客户们继续保持联系，并经常帮他们找搬运工，油漆匠，或是其他的能工巧匠来装修整理新居。曾和鲍勃一起共事的人很乐意推荐他，因为鲍勃帮助客户，使他们梦想成真。这就是职场人脉。

人脉的多样性

究竟什么是人脉？很多人对人脉这个词有很多误解，甚至有人避而不谈，这都是因为一说到人脉，先入为主的偏见就会占据脑海。那就是油头粉面的销售人员，在急切地向人们推介大家不想买的产品。

人脉是你身边有很多人，他们了解你，尊敬你，而且熟悉你的业务。当他们自己需要或是向别人推荐你提供的产品、服务时，你是他们的不二人选。因为当他们有所需求，你是最先被他们想起的那个人。同样，你了解身边这些人的业务，也会为他们寻求职场机会。人脉就是给予和取得的关系。

建立人脉关系需要付出很多，很多人错误地认为他们没有时间去这样做。人们会说自己太忙了，以至于除了眼前的事情，无暇顾及其他。只是有这样想法的人，却恰恰忽略了自己的将来。因为身边朋友的帮助，有人曾拥有改变一生的职场机遇。因为努力建立的人脉关系，有人拥有了大客户和大笔的生意。

如果你曾就读于知名的商学院，很可能你要学习的第一课就是人脉关系。人们选择这些学校，除了可以获得更高的学历，更重要的原因是能够和同学建立起来的关系，还有和校友建立起来的关系。很多哈佛的MBA们都和他们的同学保持着密切的联系，而且你也应该确信，一位哈佛出身的CEO进入一家新公司，她或他的人脉关系也会随之而来。

这些不是人脉

如果你认识某些人的时间不到三个月，交谈还不到五次的话，这些关系不是人脉。

人脉不是简单地用符号把你认识的人和人们认识的人联系在一起。未征得朋友的同意就使用朋友的名字，只会有损于相互之间的关系。也许你会简单地认为，一旦你和某人建立了一种密切的关系，她或他的人脉关系自然而然就成了你的人脉。这种想法是错误的。人脉关系的建立不是单纯靠自己就可以达

成的，它需要其他人的参与，和人们自愿自发的帮助。

人脉关系的建立不同于突然来袭的销售电话中的交流。仅仅靠一个电话，特别是这种单边式的电话，是不可能形成真正的业务关系的。但这也并不意味着你推销产品的对象不能成为你人脉关系中的一部分，关键就在于你要知道推销和人脉创建是截然不同的。

人脉商数

改善人脉关系的技能可以让你了解自己在这方面的优点和缺点；而了解自己和他人所获成就的不同，也会让自己受益匪浅。很多人错误地认为，就人脉关系构建这一话题，别人和他们总是有相似的观点和经历。一个积极的人脉关系构筑者会认为，每个人都很认真严肃地对待这些关系，相反，一个消极的人脉关系构筑者却会认为这些事困难而麻烦。

要想在人脉关系的构建上有所发展，或是在你生活中其他任何领域中取得进步，你需要明确地知道自己的起点在哪里。其次要知道自己希望在哪个领域有所改善，如何改善。如果没有对这些因素的正确认识，你就永远不会知道自己是否在进步。

因此我创制了人脉商数测验。共30题的测验采取在线检测，自愿作答的方式，最多占用8分钟的时间。当你回答这些

问题时，努力给出你的答案，而不是正确的答案。

这个测验可以帮助你通过评测了解自己，了解自己是如何应对不同的人脉关系的。当你回答完所有问题后，就会看到自己的得分，还有你的成绩和别人成绩的比值。

在你往下继续阅读前，请在www.networkingquotient.com这个网站上进行人脉商数自测。

放手去做

既然人脉关系的缺失会导致职场失利，那你不如培养一些基本的技能，让自己脱颖而出。如果你迟疑不前，等着大人物出现在你身边，那你可要做好长期等待的准备。看看你所在的公司里，有没有这样的人，他们和同事，客户，还有管理团队关系都很融洽？通常，总会有些人在处理人际关系方面技高一筹，而他们的表现也会比其他人更出色。而那些办公室大门紧闭，宅在里面的人的表现呢？就不是那么尽如人意了。事实上，你能打开这本书，开始阅读，就证明你相信一个事实，那就是在你的事业上，其他人能够对你有所帮助。随着你逐渐深入的阅读，你会发现书中除了简单的道理，没有介绍什么帮你进步的神奇魔法。职场生涯将持续几十年，而人脉关系也不是一劳永逸的，它在不断地发展和变化。与他人建立并

发展人脉关系是一种生活方式，而不是用来打发闲散时间的无聊营生。

营销专家塞思·高丁发现很多人不骑独轮脚踏车，而他认为造成这个事实的原因是，销售者在销售独轮脚踏车时，没有搭配销售辅助轮。如果搭配销售辅助轮了，就会有很多人来学骑独轮车，那么独轮脚踏车的销售一定会异常火爆。

令人遗憾的是，生活没有辅助轮可以搭配。生活中如果有人可以一路同行，指导你如何平衡事业，婚姻和为人父母的关系，那该多好。不过如果坐等能这样帮助你的人，你会发现可是要等上好一阵子了。

相反，如果你希望拥有什么东西，就展开行动放手去做，去争取它。构建自己的人脉只不过是需要你行动起来。这一过程中，你会遭遇几次失败，但失败带给你的痛楚绝不意味着世界末日的到来。失败不过就是告诉你，对于某些事某种方法是行不通的。那么就站起身，再试一次吧。

日常人际交往

很多在线的网站，像Linkedin.com，ryze.com和tribe.net，都能帮助专业人士建立联系。尽管这些网络服务可以帮助人们相互联系，但科技方法永远不能替代传统的人脉构筑方

式。网络只是另一种工具而已。网络的正确运用，可以帮助你找到志同道合的人。科技方式是能够帮你管理这些人际关系，但最终人脉的形成还是需要人们身体践行，这是毋庸置疑的。

见第五章中关于日常人际交往的其他内容。

人脉关系的误读

误读1：不忙的时候才打理人脉关系。

实际情况：人脉建立的过程中，人们的心态会起起伏伏。生意好时，人们会忽视身边的人，而且认为其他人自然而然地应该理解，相互间的疏远是因为他们很忙。恰恰相反的情况是，当业务发展的不顺利时，人们才会重整旗鼓，开始关注人脉关系的建立，试着在哪跌倒在哪爬起来。而实际上，人脉关系就像一朵花，如果你平时不去呵护它，它就会枯萎。重新打理人脉会让你心浮气躁。一个人再忙，也不会忙到连偶尔给朋友打个电话的时间都没有。其实只要你还吃午饭，就完全可以约上想要联系的朋友，共进午餐，而不会导致与他疏于联络。如果你真是那么忙，忙到可以忽视别人的时候，那你不过是个工作过度，效率低下，而且过于重视自己的人。