

为什么你人脉很广却一事无成，朋友很多却知音难觅？

哪些人脉能打通你的锦绣前程，助你必然成功？

哪些人脉会掐断你的命脉，给你惹祸招灾？

人脉 的 力量

高价值人脉修习术
最实用的人脉投资法和关系经营课

徐开源●著

人脉 的 力量

高价值人脉修习术
最实用的人脉投资法和关系经营课

徐开源●著

图书在版编目(CIP)数据

人脉的力量:高价值人脉修习术/徐开源著.--
北京:新世界出版社,2012.10

ISBN 978-7-5104-3426-6

I. ①人… II. ①徐… III. ①人际关系学—研究
IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第227396号

人脉的力量:高价值人脉修习术

策 划:苍岩文化

作 者:徐开源

责任编辑:余守斌 熊文霞

特约编辑:苍 松

责任印制:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街24号(100037)

发 行 部:(010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)

总 编 室:(010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部电话:+8610 6899 6306

版权部电子信箱:frank@nwp.com.cn

印 刷:北京凯达印务有限公司

经 销:新华书店

开 本:700mm×1000mm 1/16

字 数:200千字 印张:16

版 次:2012年12月第1版 2012年12月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-3426-6

定 价:29.80元

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010) 6899 8638

高价值人脉，成功的第一要素

在一个人追求事业成功的路上，高价值人脉对其有多重要呢？我们不妨从美国现任总统奥巴马是如何坐上总统宝座的谈起。

众所周知，美国到处都有种族主义者，美国社会曾存在过严重的种族歧视氛围，直到现在种族歧视在某些地方仍然很严重。很多年前，白人对黑人的歧视无时不有无处不在。这也导致了很多人青年从小便感到非常自卑，他们往往通过酗酒、吸毒、打架斗殴等方式来宣泄自己的不满和愤懑。然而，他们这样做，只能令白人对他们更加歧视与憎恶。于是，白人与黑人之间的仇怨和矛盾越积越深。

作为一位祖籍肯尼亚的黑人后裔，奥巴马小时候也受到来自于白人的无数歧视。在青少年时期，奥巴马和很多黑人青年没有什么两样。尽管在父亲老奥巴马的正确教育下，青年奥巴马并没有靠自暴自弃的方式来发泄对白人歧视黑人的不满，但也根本不知道自己生命的意义何在，不知道自己的未来在何方，只是终日游荡于夏威夷的海滩或印尼的街头。

然而，就是这样一位普通得不能再普通的黑人青年，就是这样一位出身于十足草根阶层的穷小子，就是这样一位曾经彷徨迷惘过的小伙儿，几十年后却成为了地位显赫的美国总统。

奥巴马究竟依靠什么实现了如此华丽的转身？正是靠高价值人脉的力量！

也许你对这种说法不以为然，但这是铁一般的事实。我们不妨简明扼

要地介绍一下奥巴马的成功史，看看他是靠什么“鲤跃龙门”变成真龙的。

话说当年，奥巴马正值青春年华。他的父亲老奥巴马看到儿子人生没有任何方向，终日游荡，那是看在眼里，急在心里。为了儿子的前程，老奥巴马多次找儿子谈心，交流。很快，奥巴马便意识到了自己的问题，他决心痛改前非，发奋做人。

经过一番刻苦学习，奥巴马考进了美国哥伦比亚大学，攻读国际关系专业。大学毕业后，他在华尔街一家咨询公司工作了两年，过了一段标准的资本主义精英的生活。

然而从第三年开始，奥巴马便放弃了当资本主义精英的生活，重新规划了自己的职业生涯。他决定以从政作为自己的人生终极目标。从哪里开始迈出这第一步呢？他计划从到芝加哥贫困的黑人社区做社区服务工作开始。

1985年，奥巴马成为了芝加哥一家民权组织的一名社区组织者，年薪只有1.3万美元。在这个职位上，奥巴马一待就是三年，工作非常卖力。无论是改善道路，修缮房屋，还是协调劳资关系……每一件工作，无论大小，他都付诸以100%的工作热情，所以干得非常出色。这一段经历，充分锻炼了奥巴马的动员和组织能力，坚定了他从政的信念。

在这三年里，奥巴马最大的感悟是，要实现自己的政治理想，就必须建立起以自己为中心的高质量、高价值的人脉圈。

奥巴马是从哪里开始建立起他的高价值人脉圈的？他的办法是进入世界一流的学府哈佛大学读研究生，并借此来打造自己的高价值人脉圈。通过努力，奥巴马考进了哈佛大学，攻读法学博士学位。

在哈佛就读期间，奥巴马发现了“打造高价值人脉，实现政治抱负”的突破口——坐上《哈佛法学评论》总编辑的位置。

《哈佛法学评论》是全美最权威的法学杂志，而该杂志总编辑这个位

置，通常被视为法律专业学生毕业后进入美国最高法院当法官秘书，进而步步高升的敲门砖，同时也是人才济济的哈佛法学院的最高荣誉。

凭借过人的智慧与领导才能，奥巴马成功当选。他也是《哈佛法学评论》104年历史上第一位争取到这个位置的非洲裔美国人。

然而，与其说奥巴马在哈佛读博士期间最成功的事是当上了《哈佛法学评论》杂志的总编辑，不如说他最得意的是自己在哈佛就读过程中为自己打造起了一张无价的、强大的、能量惊人的、影响力巨大的、超一流的人脉圈。

在美国社会里，要实现自己的最高政治抱负，例如要成为美国总统，就必须至少在自己的人脉圈里网罗这样的顶级人物——由各方面超一流专家组成的“智囊团”、能够筹措到足够竞选经费的“筹款机”、在白宫有支持自己的实力派“后台”。

大智如奥巴马者，自然知道这一点。且看他是怎样编织和使用这张高价值人脉关系网的。

哈佛对于奥巴马来说确实是一个极具含金量的高价值人脉圈，对奥巴马的成功起到了决定性作用。

最初在芝加哥参选时，奥巴马拿着哈佛校友通讯录，逐个征集捐款或者征询意见。于是，哈佛的校友们最终成了奥巴马竞选的智囊团。例如，哈佛大学教授劳伦斯·特里比和查尔斯·奥格雷特里一直专门为奥巴马提供法律事务指导，从而让奥巴马轻松地躲过了来自于共和党一次又一次的攻击行动。又如，在奥巴马与麦凯恩的三次全国性电视辩论中，奥巴马的经济顾问米切尔·弗洛曼和国内政策顾问卡桑德拉·巴特斯给奥巴马出主意说：“美国选民最关注的是经济问题，只要捏住共和党的经济死穴，那么麦凯恩就没有翻身的机会。”而奥巴马正是凭借在经济问题上的连番攻击，最终战胜了对手。

对美国稍为熟悉的人都知道，要参选美国总统，所遇到的困难会远多于想象。例如，要是没有足够的竞选经费，就很难赢得大选的成功。如果仅靠奥巴马自身的积蓄，以及自己亲朋戚友的资助，那么即使所有人砸锅卖铁，也不够总统竞选经费的零头。好在奥巴马预料到会有这么一天，所以很早以前就打造好了这方面的高价值人脉。

在芝加哥任教期间，奥巴马结识了不少当地的朋友。这些人多为商界和法律界人士，后来这些人在奥巴马的竞选活动中发挥了“筹款机”的巨大作用。例如，曼哈顿著名律师行合伙人约翰逊，此人不仅能力出众，人脉关系资源也相当广泛。他把芝加哥和纽约的一大批商界精英都网罗到了奥巴马的旗下，其中包括投资基金会创办人约翰·罗杰斯、全美停车场连锁企业家马丁·纳斯比特、美国商界大亨瓦勒里·杰里特等。这些人除了为奥巴马提供大量资金外，还利用自己庞大的高价值关系网，去动员美国商界为奥巴马出钱出力。

有句话说得好，“朝中有人好办事”。奥巴马在“朝中”也“有人”。在白宫里，奥巴马有着自己坚实的“后台”！在这些“后台”里，最硬的要数苏珊·赖斯了。赖斯曾任克林顿政府助理国务卿，负责过外交事务，在美国外交界积累下了广泛的人脉关系资源。当奥巴马需要这一又大又硬的“后台”支持时，赖斯在很短的时间内便迅速召集起了一个由四十余人组成的外交顾问团队，为“缺少外交经验”的奥巴马出谋划策。这支外交顾问团队，包括了美国老外交官安东尼·赖克、克林顿任内的海军部长理查德·唐慎格、空军退役少将斯科特·格拉逊等，全是“朝中”的实力派！

与此同时，在赖斯的运作下，参议院前多数党领袖托马斯·达施勒、前众议员蒂莫西·罗莫尔、参议员爱德华·肯尼迪等影响力甚大的政坛人物，都投到了奥巴马麾下，替他“卖命”。

在上述这些高价值人脉关系的助推下，奥巴马很快便从一名普通的

草根青年一跃而成为了美国总统候选人。

要成为美国总统，选副手搭档也极为讲究。奥巴马为什么会选约瑟夫·拜登作为自己的竞选伙伴呢？关键原因是，在白人老百姓里，拜登拥有着远比奥巴马旺的人脉关系资源！

最终，奥巴马的竞选伙伴、副总统候选人约瑟夫·拜登确实通过运用其手上强大的人脉资源，为奥巴马实现其政治梦想注入了巨大的力量。

积累人脉资源是需要时间的，奥巴马虽然才华横溢，但只有47岁，人脉远没有拜登的旺也是一件很正常的事。因为拜登在30多年前便已经当选为了参议员，而那个时候奥巴马还只是个10岁出头的顽童。拜登连选连任，已经任了六届。拜登与许多工会的关系很深，很受普通白人欢迎，极有名望。正因如此，拜登为奥巴马拉来了不少白人老百姓的选票。

于是，靠着“智囊团”、“筹款机”、“朝中后台”、“竞选伙伴”等超级强大的高价值人脉资源的鼎力相助，奥巴马终于从一个普通青年翻身成为美国总统，实现了自己的梦想。

不知道奥巴马站在林肯纪念堂宣读那篇名为《自由之新生》的演讲稿时，是否会想起他的前辈、美国前总统西奥多·罗斯福说过的这样一句话：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

事实上，无论是谁，欲想成就一番事业，都必须像奥巴马那样，围绕着自己的生涯规划，打造出一个最有利于实现人生目标的高价值人脉圈。须知，懂得如何经营人脉关系资源，打造出高价值人脉，并借助高价值人脉来帮助自己达成目标，是成功的第一要素！

序 言 高价值人脉，成功的第一要素 / 001

第一章 高价值人脉，给你翻身的机会 / 001

绝大多数人都有人脉，为什么成功者却是少数人？哪些人脉“要命”，哪些人脉“救命”？什么样的人脉才能帮助你成功？

第1节 有人脉的你，为什么还一事无成 / 002

第2节 有些人脉“救命”，有些人脉“要命” / 009

第3节 负价值人脉：若不远离，就会受害 / 014

第4节 零价值人脉：如果对你没用，那就是没用 / 024

第5节 低价值人脉：食之无味，弃之有肉 / 028

第6节 高价值人脉：扭转命运的关键 / 032

第二章 有信赖，才有高价值人脉 / 045

为什么有些人众叛亲离，找不到帮助自己的人？你至少要具备什么，高价值人脉才会帮助你？如何才能让别人相信你，把钱借给你，把机会给你？怎样让别人追随你，为你效力？

第1节 没有人相信的人，寸步难行 / 046

第2节 有多少人相信你，你就有多少人脉 / 052

第3节 换位思考：信任源于同理心 / 056

- 第4节 先信任他人：别人乐意效力的秘密 / 061
- 第5节 言行一致：诚信赢得信赖 / 065
- 第6节 恪守承诺：信用越好，越容易打开局面 / 070
- 第7节 事实为证：事实是我们最好的代言人 / 074

第三章 “铁关系”，源于互惠互利 / 079

为什么有些人信誉没有问题，却还是无法借力高价值人脉？为什么有些原本拥有高价值人脉的人，后来会变成孤家寡人，大家都避之唯恐不及？如何才能让高价值人脉不请自来？

- 第1节 世界不相信眼泪，只相信实力 / 080
- 第2节 警惕！这些性格会让你被孤立 / 084
- 第3节 只知道索取，容易成“孤家寡人” / 091
- 第4节 积极创造自己被利用的价值 / 095
- 第5节 互惠原理：互为贵人，一起当赢家 / 100
- 第6节 真相：只有优秀的人，才拥有高价值人脉 / 106

第四章 圈子进对了，大事就成了 / 113

为什么有些人能成为有钱人，可以追求生命的更高品味，有些人却挣扎在贫困的最底层，喊天天不应叫地地不灵？为什么那些才华出众、能力超群的穷人，最终仍会一无所获？你如何评估自己现在究竟值多少钱？

- 第1节 活在穷人圈，永远富不了 / 114
- 第2节 没有圈子，才华就没有用武之地 / 119

- 第3节 你的圈子决定你的身价 / 124
- 第4节 有圈子，更容易把握机遇 / 129
- 第5节 通过圈子找圈子，成功可以抄近路 / 133
- 第6节 越早“搭”圈子，越早成大事 / 138

第五章 勤往“人脉银行”增加“存款” / 145

人生路上，谁都有需要别人帮助的时候，别人凭什么帮助你？要想有一番成就，需要有贵人扶持，如何才能找到你的贵人？有“投资”才有人脉，怎样做才能有效地进行“人脉投资”？

- 第1节 渴前挖井：晴天留人情，雨天好借伞 / 146
- 第2节 雪中送炭：多向冷庙烧热香 / 151
- 第3节 待人如己：替别人打算就是替自己打算 / 156
- 第4节 学会吃亏：把亏吃在明处，是一种投资 / 160
- 第5节 勤储人情：先有人脉存折，后有成就存折 / 165
- 第6节 思利及人：学会分享，助力无限 / 169
- 第7节 处处行善：人人皆贵人，请对小人物好一些 / 174

第六章 目标够清晰，才好借力 / 179

为什么明确自己的“做人目标”和“做事目标”对人生至关重要？“亚洲首富”孙正义是如何围绕人生目标打造高价值人脉的？如果围绕你的目标借力高价值人脉，成就你的辉煌？

- 第1节 没有目标，人脉再好也白搭 / 180

- 第2节 目标清晰，才好借力 / 185
- 第3节 人生不规划，就会被荒废 / 189
- 第4节 围绕目标，借力人脉成大事 / 193
- 第5节 超实用的高价值人脉结交步法 / 199
- 第6节 学会“借光”，加速梦想成真的步伐 / 205

第七章 优势互补，倍增实力 / 213

你知道自己的优势和天赋在哪里吗？你懂得如何去弥补自己的短板吗？你善于借助高价值人脉的力量，延伸你的能力，增加你的实力吗？怎样围绕你的优势、天赋和才干，使你的人脉有机地结合起来，从而产生几何级倍增的威力？

- 第1节 牺牲了自己的本质，就永远与成功绝缘 / 214
- 第2节 单打独斗成不了大气候 / 219
- 第3节 通过人脉关系，延伸你的能力 / 223
- 第4节 让人脉有机结合，产生几何级倍增的威力 / 227
- 第5节 让别人为你的成功铺路 / 233

1

绝大多数人都有人脉，为什么成功者却是少数人？哪些人脉“要命”，哪些人脉“救命”？什么样的人脉才能帮助你必然成功？

第一章

高价值人脉，给你翻身的机会

第1节

有人脉的你，为什么还一事无成

世界上没有朋友的人其实非常少。绝大多数人或多或少都拥有一些朋友、或广或窄地拥有一些人脉、或深或浅地拥有一些关系。

然而，很多看起来朋友遍天下的人，却经常抱怨自己知音难觅，支持者少，无所成就！确实，看起来拥有很多朋友，并不代表拥有很多真正的朋友，并不说明当你需要朋友帮助时就有人愿意帮助你，并不见得当你需要人脉提供助力时人脉就会给力。

你是否有过这样的经历和体验：

当你烦恼缠身、痛苦不已或寂寞难耐时，想找个人倾诉衷肠，却发现翻遍手机里储存的几百个号码，竟然没有一个人可以让你毫无顾忌地拨打过去的；

当你准备发展事业时，却发现没有什么朋友可以给予你较大的帮助，甚至没有什么人能给你带来有益的建议、指导和良机，更别说有人愿意追随你，与你一起干事业了；

当你处于事业低谷，情绪低落时，却发现没什么人主动给你温暖、鼓励你重新振作和支持你继续奋斗；

当你遇到重大变故或事业处于万分危急的时刻，却发现没有人愿意伸出援手，助你解决困难，帮你渡过难关；

当你的生命中最需要人提携的时候，却发现没有贵人站出来“拉”你一把；

……

为什么你朋友遍天下，却没有左右逢源

为什么你朋友看起来很多，却没有什么知己，甚至知音难觅？为什么你人脉看上去很广，却没有左右逢源，甚至捉襟见肘？

如果你“朋友遍天下”，却没有知己，没有良友，没有帮手，没有贵人，那么你朋友再多，也相当于没有朋友；人脉再广，也等于没有人脉！

如果你拥有朋友，却无人能听你倾诉衷肠；

如果你拥有人脉，却至今庸庸碌碌，一事无成；

如果你拥有关系，却依然穷困，前途渺茫；

那么你的人脉关系已经“病”得很严重！如果再不“医治”，将会耽误你的一生，让你失去幸福、快乐与成功。

想成功一定要有人脉，但有人脉不一定能成功！正如想成功一定要努力，但努力不一定能成功。

为什么你至今孤军奋战，一事无成

那么，什么样的人脉，才能帮助你必然成功？

经过我深入研究，多角度分析，最终发现，确实有一种人脉，可以帮助你必然成功！这就是我马上要告诉你的“高价值人脉”！

但在告诉你“什么是高价值人脉”、“如何建立高价值人脉”、“如何

借力高价值人脉帮助你心想事成”之前，我们很有必要深入了解“为什么有人脉却不一定能成功”这个问题的根源所在。

如果你有朋友有人脉有关系，却没知己没良友没帮手没贵人，至今孤军奋战（如图1-1所示），依然一事无成，你的症结很可能是——

没人信；
没人理；
没圈子；
没投资；
没整合；
没经营。

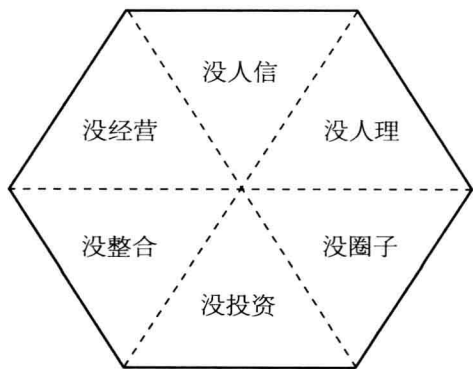


图1-1 孤军奋战者的人脉现状

何谓“没人信”？

没人信，就是没有人真正相信你、信任你，没有人是你的真心朋友，你并没有建立自己的诚信，你在大家心目中没有信任度。

什么样的人脉才是真正的人脉？有多少人相信你，你就有多少人脉！没有人相信你，你就没有人脉。

你要想有一番作为，首先要努力做到“有人信”，建立起自己的正面形象，不断提升自己在众人心目中的信任度。越多人相信你，你成功的可能性就越大。

何谓“没人理”？

没人理，就是你身上没有什么值得别人利用的东西，或者你身上“刺”太多，大家都不愿意接近你。当没有什么人愿意主动跟你打交道时，你自然会成为孤家寡人。

任何时代，如果你身上没有可被利用的价值，你必将少人问津！

除此之外，如果你清高孤傲，处处得罪他人，那么即使你身上有“可被利用”的价值，你也很容易被大家敬而远之。

如果你“没人理”，那么即使你才华横溢，也很容易会怀才不遇。所以，为了成就自己，除了努力做到“有人信”外，还要想办法做到“有人理”你！

何谓“没圈子”？

没圈子，就是你并没有进入一个可以帮助你不断成长的环境里，你没有遇到能指点你迷津的高人，你没有主动结识到能够助你成功的贵人，你的身边几乎没有比你优秀的人，你没有获得左右逢源的助力。

任何领域的成功，尤其是商界，都在于与人共事。非常成功的人，都有一个可以依靠的高价值人脉圈子，这个圈子由可信的、有才能的、有灵感的人们组成。

在犹太人里，有一句非常经典的谚语说：“穷，也要站在富人堆里。”它告诉了世人，要想成为富人，就一定要想办法挤进“富人圈”，就一定要拥有高价值人脉圈。在什么样的圈子，就会有怎样的人生。想成为什么样的人，就一定要尽早进入该“圈子”，否则，即使你“有人信”“有人理”，也很难有所作为。