# 企业家人脉（推荐五篇）

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-03-15

*第一篇：企业家人脉企业家人脉◎什么是人脉？根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域。在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(...*

**第一篇：企业家人脉**

企业家人脉

◎什么是人脉？

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域。

在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(whom you know)。” 斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。台湾大学著名心理学家黄光国认为：人情法则不仅是一种用来规范社会交易的准则，也是个体在稳定及结构性的社会环境中可以用来争取可用性资源的一种社会机制。◎人脉的划分

人脉按不同的形式可以作不同的划分。

一、根据其形成过程可分为：血缘人脉、地缘人脉、学缘人脉、事缘人脉、客缘人脉和随缘人脉。

二、根据所起作用的不同，人脉资源可以分为：政府人脉资源、金融人脉资源、行业人脉资源、技术人脉资源、思想智慧人脉资源、媒体人脉资源、客户人脉资源、高层人脉资源（如老板、上司）、低层人脉资源（同事、下属）等。

三、根据重要程度的不同，可以分为：核心层人脉资源、紧密层人脉资源、松散备用层人脉资源。核心层人脉资源指对职业和事业生涯能起到核心、关键、重要、决定作用的人脉资源。紧密层人脉资源指在核心层人脉资源的基础上适当扩展出的人脉关系。松散备用层人脉资源指根据自己的职业与事业生涯规划，在将来可能对自己有重大或一定影响的人脉资源。

四、根据动态变化状态，可以分为现在时人脉资源和将来时人脉资源。

◎拓展人脉的方法

一、熟人介绍

二、参与社团

三、参加培训

四、参加活动

五、利用网络

◎维护人脉的准则

被誉为世界第一的人脉专家、畅销书《与鲨共泳》一书的作者哈维·麦凯认为，建立与维系人脉是最被低估却最为重要的管理技巧。建立人脉关系网容易，但是维护人脉关系难。维护人脉关系有四大准则：

1、互惠，没有付出就没有收获；

2、互赖，相互依赖是最稳固的关系链；

3、分享，你分享的越多，得到的就越多；

4、坚持，从不放弃才会使感情越走越近。

◎企业家人脉

人脉被很多人视为商业世界里的一大权力。企业家的人际交往更看重的是交往后面的“利益”二字，所以对于企业家来说，有时候人脉就等于财脉。在企业的发展过程中，可以发挥作用和产生价值的人脉资源是多种多样的，我们可以大致将它们划分为以下几种：

1、家族人脉

父母、妻子、亲戚这些最亲近的人很可能是最早的人脉关系提供者，他们提供的或许是资金上的支持，或许是信誉上的担保，或许是合作伙伴的推介，尤其是对于实行家族式管理的民营企业家来说，上一代所累积的人脉就是下一代可以直接运用的资源。

2、同学人脉

这里的同学既可以是大学同学或校友，也可以是类似于MBA、EMBA这样的研修班里的同学，从企业家的职业生涯来看，最早和他们一起创业的伙伴常常就是他们的同学或是校友。对于那些高校里的企业家班、国际MBA班的学员来说，除了学知识以外，交朋友可能更加重要，很多企业家报名上MBA、EMBA正是为交情而来。

3、同乡人脉

来自同一个地域的企业家因为有着相似的生长背景，往往更能引起思想上的共鸣，成为朋友，企业家们可以通过同乡会这样的组织结识，增进交流，交换资源，彼此扶持，在促进自身发展的同时谋求该地区在全国范围内的发展，提升该地区的经济影响力。

4、同行人脉

同一行业的发展有其类似的地方，从同行身上可以获取很多成功的经验和失败的教训，使得自身少走一些弯路，同行一方面是竞争对手，另一方面也可能成为合作伙伴，联合起来走向共赢，因此同行人脉是企业家们非常重视的。最直接的认识同行的方法是参加行业协会，如中国房地产业协会、中国软件行业协会等，制定行业标准，加快行业的发展。

5、职场人脉

企业的同事所构成的内部关系网是一种人脉，核心技术人员和管理人员往往会对企业的发展起着举足轻重的作用。在企业家的工作中需要与各类客户打交道，从而形成的人脉关系也是一种资源。比如厂家、供应商、零售商、加盟商、合作商、消费者等，在进行商务交易和往来的过程中，其实是互为顾客关系。每一个客户都可能提供新的资讯，带来新的商机。

6、朋友人脉

朋友是一个非常广义的概念，因此朋友人脉也可能是最广泛的人脉，儿时的玩伴是朋友，部队的战友是朋友，大学的室友是朋友，有着共同兴趣爱好的球友、牌友、驴友也是朋友。跟朋友在一起的时候聊的话题可能是五花八门的，也正因为如此，所以从朋友中获得的信息资源是非常丰富的，不经意间就能发现新的商机。朋友可以成为人脉，同样，一些人脉最后也有可能变成朋友。对于企业家来说，既有固定交往的朋友圈，也有不固定的朋友圈，会所、俱乐部是他们闲暇之余结识新朋友的主要地点。

7、政府人脉

政策会影响企业的决策，企业在发展过程中也难免要和政府发生千丝万缕的联系，与政府之间建立起良好的关系既可以提升企业形象，也可以使企业更快速高效地运转。有的企业家在下海之前本身就在相关部门任职，熟悉政府的运作，对政策性和程序性的东西相当了解。有的企业家在做企业的同时担任人大代表、政协委员、青联委员等，有机会与政府部门人士直接交流。还有的积极参与社会公益，为政府建言献策，邀请领导视察，向政府表达企业的社会责任感，这样能够给政府留下深刻印象，有利于获取政府的支持。

8、金融机构人脉

最主要的金融机构人脉来自于各大银行，银行是企业贷款和投资资金的重要来源，其次是证券交易所，尤其是对于准备上市或已经上市的公司来说，需要对股市有全面的了解和认识，再次是保险公司、财务公司等，它们能够为企业的发

展解决很多后顾之忧。

9、媒体人脉

企业的声望也是一种无形的财富，因此，企业在做大做强的过程中需要和媒体形成良好的合作关系，媒体人脉可以使企业家及时把握舆论的导向，适当的广告宣传和媒体曝光率可以扩大企业的知名度，塑造品牌形象，另一方面，与媒体的良好关系也有利于控制负面新闻带来的消极影响，做好危机公关。

10、思想智慧人脉

企业不是一个人说了算，在决策的时候需要听取多方面的意见，这个时候需要有一个强大的智囊团的支持，包括企业内部的和企业外部的，他们可能来自不同的领域，能够从不同的角度来看待问题和分析问题，比如律师、经济学家、技术专家、社会学家和市场营销专家等等，这种思想智慧人脉一般是通过招募或是他人的举荐获得。此外，思想智慧人脉还包括对企业家个人生活产生影响的人士，比如作家、僧人、心理咨询师等。这种思想智慧人脉一般都是通过朋友介绍或者参加活动获得。

企业的发展又可以分为很多阶段，在不同阶段上重点发挥作用的人脉是不同的。在企业家创业的初期，需要积累一定的资金和技术，并寻找到适合的创业伙伴，这个时候，同学、朋友是主要的人脉关系，许多企业家的创业伙伴都是其在大学时期的校友或同学。企业开始运行以后，就需要招贤纳士、开拓市场，谋求发展，这个时候既需要朋友的建议、客户的支持、也需要跟银行这样的金融机构打好关系，获得充裕的资金，企业家自身也会进入高校参加一些培训，在提高自身素质的同时认识一些企业家朋友。大多还会加入同乡会、商会这样的组织，当企业向外地扩张的时候，可以寻求当地的朋友或合作伙伴帮忙牵线搭桥。当企业步入正轨后，就要考虑如何提高盈利和树立品牌，往往需要核心技术人员和管理人员群策群力，也需要谋求行业的合作和媒体的支持，开始参加一些慈善活动或加入慈善组织，提升企业形象。企业发展到一定规模后势必要经历一个转型的过程，有的企业还会谋求上市，这个时候往往不能单纯依靠企业自身的力量，既需要外部智囊团的合理化建议，也需要拓展资金渠道，获得投资，企业内部的管理层也将经历一些变动，可能需要寻找新的高级管理人员，这个时候企业家通过各种俱乐部、协会等获得的人脉资源也许会带来一定的帮助。当企业成功转型或者

上市之后，一般来说都进入了稳定发展期，目标是常青基业，因此需要维护现有的资源，当然也不放弃新的商机，所以企业家依然需要在各个会议、各个活动、各个组织中认识新人，尤其是能够带来有价值项目的人。在企业的整个发展过程中，商业活动都离不开政府的管制，因此，政府方面的人脉在企业发展的各个阶段都可以发挥作用，成功的企业家常常成为全国或者地方的人大代表，参与政策的讨论和制定。

不同类型的企业家其所需要的人脉也是不同的。对于国有企业的企业家来说，他们自身往往是从基层跟企业一起成长起来的，这样的企业在获取政府和银行支持方面相对容易，但是由于国有企业自身的性质，其发展的难度并不亚于民营企业。国有企业家往往是从工人起步，工作范围局限在企业内部，因此国有企业家需要通过参加MBA、EMBA的方式提升自己的管理水平，结识各行各业的朋友。要想使企业更具活力和创造力，必须向其它成功的企业学习管理方式和引进新的技术，有时还需要和民营企业合作。国有企业面临改制和转型的时候，需要引入相关的人才和借助政府的力量来推动，尤其是将市场扩展到海外的时候，更需要了解国外市场的专家和企业家给出建议。对于民营企业的企业家来说，往往是白手起家，挣到第一桶金之后开始创业的，他们不缺激情和动力，但是不像国有企业有那么多固有的资源，包括资金、销路等等。所以他们一方面要不断地积累资金，拓展资金渠道，另一方面要努力争取客户，拓展市场。因此银行是民营企业不可或缺的合作伙伴，客户人脉对于企业非常重要，而树立好的企业形象和口碑可以带来更多潜在的客户，这需要与广告商和媒体的合作。民营企业是完全市场导向的，需要求新求变，因此技术人脉也非常重要，不仅仅是企业内部的核心技术人脉要维系好，还要通过朋友介绍或参加活动的方式结识更多行业相关的技术专家。民营企业家注重与高端人士的交往，因此参与各种社交活动，包括论坛、政协会议、企业家俱乐部等来帮助其拓展高端人脉。

**第二篇：人脉就是命脉**

人脉就是命脉 人情练达即文章：世事洞明皆学问，人情练达即文章。“世事洞明”说的是懂道理，“人情练 达”讲的是识事理。《人脉就是命脉》这本书从人脉的建立和维护、人格魅力的形成、人际沟通、洞察人心、社 交礼仪、求人办事技巧以及人际交往误区等十个方面，将心理学、社交学的理论与大量社交 故事相结合，详尽地讲述了人际交往的各种策略，教读者顺利地扩展自己的社交圈子，增加 人脉常识和经验，利用人脉获得成功！第一章 你的命运掌握在他人的手中

朋友来自你的品德

要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的三个朋友，他们收入的平均值，就是 你应该获得的收入。——俞敏洪 一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。人脉——由良好的人际关系而形成的人际脉络。

其实贵人离你并不远

六度分离理论（通过 6.6 步，就可以和一个陌生人建立联系）中，这个原本很大的世界其实 就是一个“小世界”，地球上的芸芸众生虽然很多，但通过人脉形成的关系网，他们每个人 其实都有可能成为我们的熟人，不管他呆在镁光灯照耀的舞台上，还是呆在地球的某个角落 里。只要你愿意沟通，你就有可能和他成为朋友，甚至成为知已。六度分离的理论对我们拓展人脉、经营人脉有着非常重要的启示，通过这个理论，我们应该 对我们生活的这个小世界有个更为清醒的认识： 1． 不要对结识成功人士存有畏惧心理，认为自己高攀不上。2． 不要没有区别地去结识所有的人，认为所有的人对你都是非常重要的。（朱者赤墨者黑）3． 要珍惜并把握每一次与人相遇、交往、沟通的机会，寻找自己可以信赖的朋友。

必须实实在在的付出（每个人都有遇到困难的时候帮人即帮已）。自助者人助，人助者天助

不要抱着独自打天下的幻想，一个人的力量毕竟有限，众人的力量才可观。让朋友帮助你寻 找机遇、发现机遇、创造机遇，并不代表你的能力不行；相反，这更说明你在经营人脉上做 得非常出色，而经营人脉出色，也说明了你的工作能力超过常人。

坐头等舱的梦想

第二章 人际的脉络究竟在哪里 清理你的人脉就像清理你的衣柜一样，将不合适的衣服清理出衣柜，才能将更多的新衣服放 入衣柜。——彼得·首鲁客

开始编织你的网

要确立自己明确的目标，并力争通过自己的人脉把自己和这个目标联系起来。即使最后我们 没有成功，但是在联系的过程中，你会发现，你找到了其他可靠的连接点，你的关系网因为 你的努力变得更加完善和结实，而这足以补偿你为此付出的辛苦。新建立的关系

网还需要不断维护，所以，你需要花费时间沟通交流，高质量的沟通交流会使 你将来节省很多时间。每次参与社交活动前，我们都要有明确的目的，这次活动我打算结识那些人，这些人有什么 举爱好，怎样让他们产生倾诉的欲望，等等。即使你初次到了一个完全陌生的场合，也不必 感到恐惧和害羞，大胆地和你见到的每一个人交流，不仅可以使你很快忘记你是一个陌生人，

而且可以有效地锻炼你的社交能力，展示你的良好形象。不管是高管高官，还是无名小卒，每个人都有倾诉的欲望，同时每个人手中都掌握着对自己 价值不大但对别人价值也许很大的信息，大家叠加起来，这里应该算是个少量的信息资源库。把你知道的信息和你的朋友共享交流，使每个信息都能找到需要它的人，而不是烂在自己肚 子里或都有看它白白过期作废，这应该是一件功德无量的好事，在共离的过程中，我们可以 收获友情、收获财富。

你在聚会中都做了什么

1． 不要轻易拒绝以联络感情、增进友谊为目的的聚会，聚会实际上是聚集人气、拓展人脉 的重要舞台。2． 参加聚会要有明确的目的，这个目的是要给与会的朋友留下一个美好的深刻的印象。3． 给朋友留下美好而深刻的印象，靠的是你的自信和良好沟通交流能力，而不是孤芳自赏 和放浪形骸。4． 聚会结束后，不要等下一次聚会时才想起这些朋友，要经常与朋友们联系。

人要有自己的交际圈子（多参加与自己专业密切相关的交流）多几个异性朋友（以培养人脉为出发点）

很多时候，异性朋友带来的帮助甚至会大于同性朋友，这是由于性别不同造成的性格互补带 来的。一般情况下，女性心思缜密、情感细腻、思考事情周全但过于谨小慎微；男性由表现 粗犷豪放、大开大合、遇事敢于勇往真前但常常会略显毛糙。

你的机会在别人手里面 人走茶不凉（别人失意的时候，对换角色，体会一下别人的内心，你会知道安慰的力量有

多大； 别人抑郁的时候，将心比心，你会明白鼓励是多么的重要。你的付出不是没有收益的，你的收益是你日益强大的人脉。）

找到你生命中的“贵人”

1． 要有深厚的基础知识和专业技能作为铺垫，并在工作和生活中体现出来。2． 要注意和贵人交往的方式和方法，做到不卑不亢，知恩图报。3． 要注意把自己也培养成一个“贵人”，以帮助别人为荣。4． 不要以贵人相助获得成功作为终点站，而要把它作为新的起点。

再穷也要站在富人堆里

你想要创造多少财富，就要接近拥有那些财富的人。要想成功，经常和已经取得成功的人打 交道是有好处的，少和

和不思进取的人在一起，这些人很可能为人都不错，然而对于你的成功 没有帮助，只有负面影响。第三章 吸引人的人格魅力 完美的人或物，让人感到可爱；有缺点的人或物，让人感到可信。当一个人或物基本上是美 的，但稍有点缺点，就会让人感到既可爱，又可信。——心理学如是说。容易赢得好感的品格：真诚/诚实/理解/忠诚/真实/可信

站在他人的立场是走近他人的捷径

要站在对方的立场上看问题，就要理解对方的心理状态，做到感同身受，同理心。襟怀宽广。待人接物，不要因为他人的背叛而放弃了你的忠诚。

尊重身边的每一个人

没有对手的存在，你将无法看到自己薄弱的一面，对手的疲惫或者坚持，都是你继续战斗上 去的兴奋剂。对手以另一种方式激励着你上进。没有他们，你的成功将推动意义，你的胜利 也会减少许多激动人心的乐趣。

打动人的幽默感

朋友的数量与胸怀成正比

敏感多疑心胸狭隘是培养人脉的大忌。

必须改掉自私的毛病

用知识充实自己的心灵 要有一颗宽容的心甘情愿

要有给别人带来愉快的能力

我们要把好的情绪传染给别人，尽量不要让自己的坏情绪影响到他人，从而影响到你的人际 关系。

令人生厌的高傲

高高在上，源于一种基于个人地位、财产、知识等方面高于普通人而产生的一种优越感，这 种优越感体现在人的表情、语言和动作上，它可能给你带来暂的心理上的满足，但却在不知

不觉中损伤你的人脉 事关重大的第一印象

首先，我们要用良好的个人外在形象打动对方 其次，要注意用儒雅幽默的谈吐和讲话策略的恰当来打动对方。第四章 交际中不可不知的要点 如果想引起他人的注意，首先应使其产生好奇心，截止是富有戏剧性、出乎意料的东西，越 能达到理想的效果。在运用这种策略时，你可以在他们熟悉的事物中加入一些“新颖”的东 西。

首先要有强烈的意愿

要克服胆怯，主动交往，把交往的激发点紧紧把握在自己手里，需要我们不断锻炼、培养自 己，这种培养和锻炼，要从以下三个方面做起： 1． 在交际场合，要敢于主动和陌生人打招呼。2． 对刚结识的朋友，表示出自己的诚意。3． 与人主动交往，即使没有机会也要创造机会。

怎么才能套近乎

不可急功近利，注意礼仪风度，一视同仁，拉近和对方的距离。

有事必须守口如瓶

1． 关于他人的流言，不信，更不传。2． 对于指向自己的流言，不怒，不失态。3． 对于爱制造和传播流言的人，谨记“莫谈私事”，不必深交。

记住别人的名字等于有效的赞美

名片中的学问 管理好你自己的名片。管理好你收到的名片

。及时更新名片。多种方式管理名片。常“温习”名片。

绝不丧失自尊

与傲慢者相处的王牌： 1． 勇敢的心态，2． 坚毅的眼神，要知道傲慢的人是没有底气的。3． 幽默风趣。

困境中的帮助最令人难忘

困难时帮助别人，要注意方式和方法： 1． 我们帮助别人，不要以揭别人的尚未痊愈的伤疤为代价。2． 我们帮助别人，不要附加任何。3． 帮助别人不要轰轰烈烈，而要润物无声。4． 不要非等别人落难了才去帮助，作为朋友，我们要提前提醒他。

沾沾名人的光

如何才能和名人建立起联系？ 1． 充分利用自己的人脉关系网，主动与名人取得联系。2． 要积极参加各种有名人参加的聚会，并在聚会上表现出个人的魅力，让名人记住你。第五章 必不可少的交际礼仪 人们用三个要领描述成功的领导者——性格、能力、形象。人们期望领袖有着杰出的优势，他高大、有魅力、有漂亮迷人的音质、有自信的手势、能充分利用身体语言进行沟通和交流。微笑的实验

不懂拒绝的人算不上成熟 穿着得体给人留下深刻的印象

根据场合决定着装。要根据个人的身体条件决定着装。着装不要超过自己的实际生活水平。

人际交往最忌讳的八种言行

1． 经常向别人诉苦，包括俱的健康问题、经济问题、工作情况等，但对别人的问题却从不 感举，不予关注。2． 经常唠唠叨叨，只谈一些鸡毛蒜皮的事，或者不断地重复一些肤浅色的笑话和一无是处 的见解。3． 言语单调，喜怒不形于色，对任何事都漠然，不做出情绪上的反应。4． 态度过分严肃，不工苟言笑，一派道貌岸然的态度。5． 缺乏投入感，在任何社交场合中，悄然独立，既不参与别人的活动，也不主动与别人沟 通。6． 反应过激，语气浮夸粗俗，满口俚语粗言。7． 过度以自我为中心，以自己的意志来决定他人的意志，要求别人对他唯马首是瞻。8． 过度热衷于取悦别人，以博得别人的的好感。

电话中的交际

第六章 察言观色看透他人 与人交往时，首先要观观察他的气质，然后再决定如何迎合适应他。无论是与严重的人还是 与轻松愉快的人相处，都要做到胸有成竹，方可顺水推舟，礼貌制宜。

衣如其人

看一个人是否衣着华丽——在大庭广众之下表现自我的人，表演欲望、炫耀欲望特别强烈，——夸赞；若刻意打扮朴素，可能是用外表的朴素来掩饰自己内心的自卑。看一个人的衣着是否新潮——接受新事物的速度比较快，同时也说明他做事不专注，没有自 已的主见。看一个人的衣着是否符合个人的收入水平

人心可测

谈话是最常用的交流方式，看透人心的第一条捷径

就是与对方交谈。眼睛可以直接通向心灵，因此，看透人心的第二条捷径就是注意对方的眼神。

肢体语言暴露内心世界

第六章 让关系更加紧密的沟通术 “沉默是金”的谚语，应随时代的变迁而重新评估。如何发挥语言魅力，是现代人由沟通走 向成功的必然。——卡耐基

把话说到心坎上 轻轻松松地打开话题

投其所好，从别人和自己的共同兴趣点开始。主动自我介绍，给别人靠近你的机会。恰当地运用媒介，拉近你和他人彼此间的距离。

说话要注意分寸 话不是随随便便说的 如何进行一次愉快的交谈

1． 说话的时候看着对方 2． 话题要能引起对方的兴趣 3． 多用商量的语气交谈 4． 口下留德，不要出口伤人。5． 说起话来要给对方留白。

在说之前先学会倾听

倾听就是这样一种姿态，是一种与人为善、心平气各、谦虚谨慎的姿态。这种姿态，能使你 倾听到最真实的话语，接触到最现实的答案。说话——言论一定要合理，要让别人能接纳领受，要有信用，要令人无懈可击。

站在别人的立场上

委婉的批评讲究语言艺术。批评就要指出对方的错误所在，并要让对方承认自己是错误的，前者似乎不难，后者却并不容易实现，一个人决定做一件事，肯定有他的理由，即合在做的 过程中失败了，他也会找出客观理由来证明这种失败并不全怪他自己。第七章 用对方法做对事 一个人将过多的注意力集中在自己的言词上，导致他似乎忽略了这样一个事实：他的动作、姿态和表情正讲述着他们自己的故事。

冷热水效应 做他人的“自已人”

在现在的交往过程中，很多人都是带着戒备心理，如果我们想结交新的朋友，就必须让对方 尽快消除这种戒备心理。1． 主动和对方交往，注意激发对方的表现欲。2． 找准双方都感兴趣的话题，循序渐进增进了解。3． 要在公众场合展现你优秀的人格，引起对方对你的关注。4． 要强调自己和对方是平等位置，取得对方的信任。

登门槛效应——一个一量接受了他人的一个微不足道的要求，为了避免认知上的不直辖

市，或想给他人以前后一致的印象，就有可能接受更大的要求。这种现象，犹如登门槛时要

一级台阶，一级台阶的登，这样能更容易更顺利地登上高处。用美言打动他人

1． 赞美一个人，最好从赞美他曾经取得的成就或者他现实的表现开始。2． 要切实氢握赞美的程度。3． 要做到“加一把火”

礼物要选得恰当

1． 送礼要送有实用，人家求之不得的东西。2． 送礼物要把握时机，注意场合。3． 送礼物时，不要附加条件。4． 送人礼物注意的一些禁忌。

锦上添花不如雪中送炭

第八章 拓

展职场人脉圈 不要让自己陷入公司里的人事斗争。千万不要有谋略跟哪个部门老板结成同盟的幼稚想法，公司的事情和秘密永远比你想象的还要复杂和深奥，在你成为某次斗争的牺牲品之前，你也 许还浑然不觉。

办公室里也可以如鱼得水：

1． 热情而不暧昧 2． 不要吝啬你的赞扬 3． 在领导面前态度自然

与不同性格的同事共处 让老板不再“老板着脸”

1． 熟悉一些处事规矩，并加以灵活运用 2． 适时展现自己能力，让老板对你刮目相看。3． 摸清老板脾气秉性，根据老板的脾气秉性对症下药

小心职场越位

做事不要嫌小，一定认真做好；热情应该有度，戒除浮躁心理。

人情味管理

1． 运用情感效应来激励员工。2． 运用人本观念管理员工。3． 做好表率感染员工 第二章 不能触碰的人际禁区 问候不一不定要慎重其事，但一定要真诚感人。——李嘉诚

贪小便宜吃大亏 帮人要帮到点心子上 忠言可以不逆耳

劝说他人接受正确意见的时候，要拉近关系，讲究策略，促其自省。

再深友情也有距离

朋友之间的距离，是可以为朋友提供真诚帮助的距离；是不会在无意间伤害到朋友的距离，

得饶人处且饶人 不可轻视前辈和上司 玩笑不要开过了火

看准对象、场合、要关注对象的情绪变化、不开不健康玩笑。

**第三篇：人脉管理**

人脉管理

【摘要】 有人用心编制自己的人脉图获得很好的回报，有人三重备份通讯录工作效率大大提高，有人认为别人的一句好话有时胜过自己的十年努力。。

职场中，常有人抱怨自己因为没有背景靠山，没有贵人提携，所以总是得不到提升，也碰不到机遇。其实，只要你用心去搭建自己的人脉网，你就会发现，生活中不缺贵人，你的朋友、同事、同学甚至是萍水相逢的人都有可能成为你的贵人。

人脉好比是八爪章鱼，总是在不断地集合着、交错着，究竟谁会成为你的贵人，你无法预料，而你要做的只有控制和编织好自己的这张网。采访中，多数职场人认可“人脉关系是推动成功的一种无形力量”。

编制自己的人脉圈

浙江移动温州分公司经理叶建明几年前就开始注重管理自己的人脉网，他的电子通讯录就是一张行业人脉覆盖图。他把所有认识的人的通讯方式作乐详细的记录，按行业、性别等不同组合进行分类，并在这些人所在的行业下面的栏目内标明详细的关系情况，比如男同学、女同学、中学同学、大学同学、普通朋友、重要朋友、客户、合作伙伴、老师等，随便输入哪个关键词都能快速找到。他会定期对这张人脉图作一次梳理，不断丰富”人脉图“中的内容。因为不可能和每个人都保持很密切的联系，这就需要根据各个朋友的情况，制定出不同等级的联系频率。联系办法也有很多种，打电话、寄明信片、电邮、短信、QQ、MSN等等，都可以成为保持\"温度”的有效方式。不同的节日，对不同的人群发合适的短信问候，加深彼此印象。这种方法，让他在运用人际资源时，得到很好的回报。

三重备份通讯录

经常听到一些朋友说自己的手机被偷，里面的通讯录也随之消失殆尽---如果因为手机遗失就丧失人脉实在是代价太大。如果你是一个职场有心人，也许早就会预料到发生这种事情的可能性。新丁香江滨大酒店的总经理李玲称自己从来没有遇到这类事，她把所有联系人的电话都分别做了手工、电子文档及手机保存，全方位备份自己的通讯录。生活中有很多一面之交的朋友，而在三重备份的过程中，可以加深对名片的印象，即使很久以后再次见面，她都能准确无误地报出这个人的名字及职务来。在对人脉网的整理中，李玲总会用心去发现和记录别人的生日，在他人生日当天及时发送祝福短心或送上礼物鲜花等，这一举动迅速拉近双方的距离。有了一张健全的人脉网，李玲不仅工作效率大大提高，生活中碰到的大小事也都能够左右逢源。

**第四篇：人脉就是命脉读后感**

成 事 在 人

----读《人脉就是命脉》有感

所谓人脉,是指你遭遇紧急环境或需要某种资助时可以机动运用的资源。如果在这种环境下,人脉不能办理问题或发挥作用,则缺乏现实意义。如果你想在某一个范畴扩展人脉,最好能结识在这个特定范畴里被称为顶尖妙手的人,如许你的人脉将得到提拔。只需可以或许结识一个关键人物,人际干系即可得到飞跃性扩展,由于如果对方拥有一百个人的人际干系,经过此人你就有可能得到这一百个人的人际干系。人与人之间的邂逅,大部分都是见过一壁便不会再相逢。倘若彼此都不发起行动,很可能就真的擦肩而过了。你可否有用利用这种稍纵即逝的缘分,决定了你的外交范畴。如果你还没有把稳到自己拥有的宝贵人脉,无疑是白白摧残浪费蹂躏了好工具。在你心田描绘抱负的人际干系蓝图之前,应该先牢固自己已有的人脉资源。

人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域，但其实不论做什么行业，人人都会使用人脉。

可以这样说，一个人想要成功，或干出一番事业，就要提升人脉竞争力。那么，怎样去拓展人脉呢？其实，每个人都有一套累积人脉的方式，但是如何才能有效地提升人脉竞争力呢？前提是必须首先具备“自信与沟通能力”。

职场上有句名言：“20岁靠体力赚钱，30岁靠经验赚钱，40岁则是靠人脉赚钱。”三分势力，七分人脉。一个人的成绩中有85%决定于人际干系网,而专业知识只占51%比例。

其实，成功的过程本身就是一个不断积累的过程，人脉资源的多少决定了成功的程度。尤其是中国这个极其讲究人情面子的社会里，人脉的作用更是不可低估。处理得好，就是你一生最宝贵的资源，为你走向事业的顶峰提供源源不断的动力；处理不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失。人脉资源从何而来？本书从通过明代名臣张居正的识人之方、用人之道、管人之术告诉我们如何才能使头脑更灵活，更快适应社会，经营好周围的人际关系。把握住人脉，就等于把握住你的命运！

沟通能力则表现为了解别人的能力。包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。而倾听则是了解别人最佳的法宝。除了倾听，适时赞美别人也是沟通的好方法。

如何建立一个让人信任的形象，是让人脉竞争力可以产生正向循环的关键。如果一个人讲的话每次都要打七八折，那么他认识的人越多，带来的负面效应就越多。

增加自己被利用的价值。如果自身有某些方面的知识，那么周围的朋友就都会找你沟通相应的信息，自己再对此稍加利用，就可以建立一个广大的人脉网络。同时，乐于与别人分享。不管是信息、金钱利益或工作机会，懂得分享的人，最终往往可以获得更多。

增加自己曝光的管道和机会。充分把自己推销给别人，建立自己诚实守信的形象。

还要珍惜每一个帮助别人的机会。“得道多助”虽然是老生常谈，但是如果一直秉持这个信念，不管往来的人职位高低，总是尽量去帮助别人，那么大家就都会知道你是可以提供帮助的人。同时也会帮助你。

此外，要保持好奇心。一个只关心自己，对外界没有好奇心的人，即使再好的机会出现，也会与之擦身而过。

当今的社会不再是个人显现的舞台,团队合作精神曾经越来越重要。可否与团队无力的合作,融入团队也是一个大家际来往的重要部分。

在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言说“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”，“一人成木，二人成林，三人成森林”，都是说，要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最伟大的发明，是对人类最杰出的贡献。一撇一捺两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，构成了一个大写的“人”，“人”的象形构成完美地诠释了人的生命的意义所在。人脉如同树脉 一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮厚实的根脉供给大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。没有叶、没有枝、没有根，也就没有树。根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了树的死亡。而栋梁之才的形成必须要有根深叶茂的生命支撑环境。人脉是一种资源和资本。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，你知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。假设你是个业务经理，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！人脉与人际关系 人脉与人际关系有着千丝万缕的联系。经营人际关系是面，经营人脉资源是点；人际关系是花，人脉资源是果；人际关系是目标，人脉资源是目的；人际关系是过程，人脉资源是结果。可以这样说，没有人脉资源落地生根的人际关系是空泛的、毫无任何意义的人际关系，而人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

人脉如同血脉。四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。在人们追求事业成功和幸福快乐的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。在当前10倍速知识经济时代，对于个人来说，如果仅有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获，但若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁，一个人永远不要靠自己一个人花100％的力量，而要靠100个人花每个人1％的力量。人生最大的财富便是人脉。

对于个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获。但若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

总而言之，人脉是一个人通往财富、荣誉、成功之路的门票，只有拥有了这张门票，你的专业知识才能发挥作用。所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，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。

中铁二十四局宁绩高速项目部

马兵

2024.8.30

**第五篇：积累人脉**

积累人脉

《富人的28个理财习惯》中信出版社作者：朴容锡

不管什么人，光凭自己的力量是成不了富豪的。

今年40岁出头的罗光南在江南站附近经营着一家整形外科医院，但他干副业投资房地产挣的钱要比主业挣的多得多，罗先生最出色的投资战略就是“人脉管理”。

“我的父亲是公认的人脉管理方面的专家，早在20世纪70年代江南区大开发时期，他就凭着„人脉‟靠投资房地产赚了大钱，父亲留给我的最大财产就是„人脉‟。”

实际上罗先生数年前开医院的时候，没有要父亲支援一分钱。他从证券公司贷款5 000万韩元，再加上当年用储蓄投资房地产赚到的钱，把医院开了起来。罗先生之所以能够获得今天的成就，很大一部分源于他从父亲身上学习到的人力资源管理秘诀。

“为了结交对我的事业有帮助的人，我放弃了晚上大部分的休息时间，平常下班后就在网上收集各种各样的信息，周六去登山或者参加高尔夫聚会，周日就去教会。”

不仅如此，他在互联网上开设了自己的“同好会”论坛，积极与他人交流投资信息。然后又在自己的博客上发表投资感想，而且不管有多忙，他都要去与自己的专业完全无关的房地产投资培训夜校，与多样化的投资者交换高级投资信息。

我向罗先生请教人脉管理上的秘诀。

罗先生笑道：“人脉管理的秘诀？如果想把有才能的人都拉拢到自己身边，你必须给予一定的物质激励才行。说一千道一万的感谢话，和一次性地给一大笔钱，哪一个能让对方感到更痛快？其实并没有什么人脉管理的秘诀，事情常常就这么简单，不要常常用心来感谢，与发自内心的感谢相伴的还应当是物质上的补偿，这就是人脉管理的核心。”罗先生认为，自己积累的人脉真心地信服自己，自然财源就会滚滚而来。人脉的力量

美国前总统比尔 · 克林顿的夫人希拉里说过：“我在担任第一夫人的时候学到的最重要的一课，就是在世界舞台上的外交关系都是由各国政要之间的个人关系来左右的。即便不同

国家的理念不同，但只要政要之间缔结了信任关系，国与国之间仍然可能保持良好的协作关系。”

人际关系能够左右国家的存亡，人际关系在形成财富的过程中也起着重大的作用。新生代富豪之

一、进口家具商白满一（36岁）先生越来越尝到了人脉为他带来的甜头。

孤家寡人成不了大事，有人缘却没财产的人也比比皆是，也就是说人脉和金钱有着千丝万缕的联系，因此，富人们投资在人脉上的时间和金钱不比投资在房地产上的时间少。新生代富豪们在初次见面的时候，在谈到自己的财富时，总是谦虚地说这是由于自己运气好的缘故，不过仔细去听他们的话，你很快就明白在他们所提及的运气中，总是加入了“人”的因素。世界顶级企业之所以愿意花上百万年薪聘请一位人才，是由于他们很早就明白此人能为他们带来财富的缘故。无论一个人拥有的知识多么渊博、多么出众，都不可能凭一己之力成就事业。

在大学里边当老师边经营校内公司，年收入达10亿韩元以上的郑先喆先生（43岁）强调说：“世界首富比尔 · 盖茨之所以能够圆梦，登上世界财富榜的顶峰，是因为在他身边，有一位像影子一样辅佐他的史蒂夫 · 鲍尔默（Steve Ballmer）。美国投资大师沃伦 · 巴菲特最亲密的伙伴、多年的朋友查尔斯 · 芒格（Charles Munger）一直立身于巴菲特的身后，共同创出了巨大的收益。金融大鳄乔治 · 索罗斯倘若没有合作伙伴吉姆 · 罗杰斯，绝对不会成为金融界的翘楚。”

人脉需要细心经营

与前面讲述的大部分新生代富豪一样，黄东圭先生今年也是40岁出头，现在经营的主要业务是将服饰供货给大型折扣店，也是一位白手起家的富豪。黄先生为了使自己的商品能进折扣店上架销售，且能占据好的销售位置，几乎天天都往折扣店的采购部跑，跟他们吃饭，休息时间一起去踢足球。时间一长，从普通员工到中层领导，黄先生都跟他们结下了深厚的友谊。

黄先生说：“庆典我可以不参加，但丧事一定得跑一趟，这是我干事业的原则。大体上说，一起分担痛苦，比一起分享愉悦更能获得一个人的心。我待在丧礼上的时间要比待在婚礼上的多得多，因此能从丧礼上获得很多重要信息。”

某天，黄先生供货的折扣店里某员工的父亲去世了，他前去吊唁时偶然得知该折扣店负责商品采购的理事是足球教练车范根①的铁杆“粉丝”，而且很喜欢喝黑咖啡。黄先生还了解到他非常厌恶开着进口车炫耀的供货商，并且是一位笃实的基督教徒。

“我挖空心思才得到了一次跟这位负责商品采购的理事见面的机会，当然，我也会根据从他人处得来的信息投其所好。点了黑咖啡后，我们就开始聊足球，我说自己很喜欢车范根的执教风格，我们还一起臭骂了开外国车的韩国人。我提出愿意无偿为基督教团体经营的保育院提供服装赞助。呵呵……就这样，我当场就跟这位采购理事签订了巨额的供货合同。”多样化的人脉能够为你提供多样化的有用信息，而信息就是财富。

为了结交于己有用的人脉，你就要尽可能地去参加多种聚会，结交各种各样的人。像高尔夫聚会或登山聚会之类的“同好会”活动或初级足球俱乐部等区域活动、“同窗会”等许多聚会，你都有必要亲身参与才行。晚上、周末，只要一有空闲时间，就要多结识一些人。在网上运营只对会员开放，用于交换有关股票投资高级信息的论坛版主申永芦先生（33岁）说：“穷也要站到富人的行列里去。如果想成为富人，就要与富人一起吃晚餐，知道如何与他们分享悲伤和愉悦，而且一旦迈入这个行列，你就要想办法不脱离这个行列才行。”

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！