# 如何做好人脉管理

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-10

*第一篇：如何做好人脉管理如何做好人脉管理常言道：10多岁比智力，20多岁比体力，30来岁拼专业，40岁拼人脉„„说到人脉管理越来越重要，至少我身边大多数朋友都把拓展人脉当成一件重要的事情来抓。看看你身边的同学、朋友为什么工作几年之后你们的...*

**第一篇：如何做好人脉管理**

如何做好人脉管理

常言道：10多岁比智力，20多岁比体力，30来岁拼专业，40岁拼人脉„„说到人脉管理越来越重要，至少我身边大多数朋友都把拓展人脉当成一件重要的事情来抓。看看你身边的同学、朋友为什么工作几年之后你们的差距越来越大，难道是你不如他吗？其实不然，仔细看你会发现他不只你一个朋友，而是一群朋友，这是个真实的商业世界，有用的朋友才能产生长期交往的动力，真心的朋友有一两个足以，但是酒肉朋友也是不得不有的。

如何获得有价值的朋友并且做好人脉管理，个人认为要做好以下三点：

第一、建立你的价值。

这里的“价值”，换个更贴切的说法就是“被利用价值”。人在每个阶段，都有不同的价值定位。当你还是一个大学生，你的价值可能在于你成绩很棒，或者是足球踢得特别好，也可能是你很帅„„你工作后，或许你是一个电脑高手；或许是一个品牌专家，总愿意出谋划策；或许你认识很多媒体，善于用笔杆子为人解决问题；或者你在生产制造方面很有经验。当然，如果你有很多钱，恭喜你，你处于食物链的顶端，资本最有价值。因此首先要建立你的价值。

第二、向他人传递你的价值。

一个老好人，固然有趣但毫无用处，但一个总不愿被人利用的精明人，也难以建立真正的人脉关系。在人际交往中，要善于向别人传递你的“可利用价值”，从而促成交往机会，彼此更深入地了解和信任对方。要学会传递自己的价值，前提是真实的价值。

第三、向他人传递他人的价值，成为人脉关系的一个hub。

在现实生活中，我们经常遇到这样的情况：某个很好也很有价值的朋友，但是1-2年也难得碰上一次面。还有，当你和某个朋友聚会，说起一件难以处理的技术难题，这个朋友突然拍着大腿说：“我有个10多年的好朋友，他是这方面的专家，他完全可以帮你解决!你为什么不早说呢„„”，是呀，你为什么不早说?因为之前，你从来没有听说过他有这样一个朋友啊。这就要求我们在平时注意向他人传递他人的价值，留心身边所有人的价值所在，建立一个有利的人脉圈。

你很有价值，你身边也有很多朋友各有自己的价值，那么为什么不把他们联系起来，彼此传递更多的价值呢?如果你只是接受或发出信息的一个终点，那么人脉关系产生的价值是有限的;但是，如果你成为信息和价值交换的一个枢纽中心(hub)，那么别的朋友也更乐意与你交往，你也能促成更多的机会，从而巩固和扩大自己的人脉关系。选择一个好的人脉管理方法也是非常重要的，佳盟个人信息管理软件不仅可以记录人脉的基本信息还可以将有关系的人脉建立人脉圈，便于价值的传递及升华。

所以，寻找并且建立自己的价值，然后把自己的价值传递给身边的朋友，并且促成更多信息和价值的交流，这就是建立强有力的人脉关系的基本逻辑。

**第二篇：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。

**第三篇：人脉管理要从20岁开始**

人脉管理要从20岁开始

做为社会性动物的人类来说，是无法以单打独斗的方式生活在这个世界上的。对于以优异成绩进入大学学习的精英们来说，你在专业上的能力是一把披荆斩棘的利刃，而人脉则是出奇制胜的秘密武器。

生活中，很多学生也许会疑惑，为什么有的同学会获知了一些大型企业重要的研讨会情报，占据进入职场的有利高地呢?其实，能够找到活动场地并不是这些学生幸运的收到了主办单位的邀请函，而是靠着自己努力积攒的人脉获取职场情报。

大学不仅是你由孩子转换为成人的地方，也是踏入社会的出发点。20岁左右的大学生们要做好人脉管理，找到身边的“贵人”，以使自己进入社会后的眼界与他人大不相同。

积累人脉的多种途径

很多公司招聘是会通过内/外部推荐来直接获取可信任度高的人才，而作为中间桥梁的，就是那些在职的同门师兄师姐。因些，珍惜并巩固你的校园人脉，不仅能够帮助你尽快成长，还会让你的求职更高效快捷。

在城市里还有很多职场新人和职业经理人的聚会，例如商业论坛、校友聚会、商会举办的酒会等，积极参与其中是积累人脉的重要途径。在这些商务聚会中，你也许有了第一套正装，印了属于自己的名片，懂得了商务礼仪，越来越有职业素养，更重要的是有了将来进入职场的人脉关系。

当然，寻找人脉的途径不仅仅是这些，你的小学、中学、大学同学，经历过短暂共事的战友，工作中打交道的各类客户，短暂聚会、偶然邂逅的新朋友，都是我们应该把握的人脉资源。对于情投意合，又处于不同领域的机缘，要多多用心经营。

培养人脉要广结善缘

某位优秀又热心的大三女孩的方法很值得借鉴：不错过任何机缘。

学生也有机会伸向社会，所以她就把眼前可以抓在手上的机缘充分掌握。不论是做论坛义工还是在教会里，只要是看来对方有善意的人们，花不了多少钱发个简讯，等对方有响应，就加入自己的群组当中，渐渐找寻机会，让这群组的人彼

此联系，参加一些活动;接着有机会各别拜访，进一步把对方的人际网络加在自己的新人脉关系里面，形成像是一串粽子式的人脉关系。

**第四篇：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。

**第五篇：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

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！