

人脉就是钱脉，培养人脉的 100 个技巧。。。

成功的道路上，人脉比知识更重要。发展人际关系应当是你优先级最高的事。《不要一个人吃饭（Never Eat Alone）》一书介绍了 21 世纪的交际规则。书中包括了许多实用技巧，让你通过人际关系而兴旺发达。

保留精华，以下是从书中总结的 106 条技巧。在实践中练习这些技巧，变成生活成功充实的交际大师。

1、帮助他人成功

社交的本质就是不断用各种形式帮助其它人成功，共享出你的知识与资源、时间与精力、朋友与关系、同情与关爱，从而持续的为他人提供价值，同时提高自己的价值。

2、努力让自己的付出多于回报

因为你会为别人提供价值，别人才会联系你。所以多考虑别人而不是自己。

3、不要保留

不要以为友谊是有限的。这是投资，会越滚越多。

4、成功的关键是慷慨大方

在社交中通行的不是贪图便利，而是慷慨大方。

5、明确你的人生目标

你才能与渴望的交集就是你内心的激情。什么是最兴奋的事？你做什么事时会觉得时间过的飞快？

6、明确知道自己想要什么

越清楚你要什么，你就越能找到实现的方法。

7、习惯于为自己设立目标

让你与众不同的最简单方式就是设立目标。把梦想变为人生目标，再分解为小目标。

8、为发展人际关系设定计划

打造交际网络是有过程的，你的计划应当包括以下三分：

1. 你 3 年的目标，及每 3 个月的进度。
2. 列出可以帮你实现每个目标的人。
3. 如何与第 2 点中列出的人联系。

一但你设立了目标，就贴在你经常看的到的地方。

9、打造出你个人的”智囊团”

找到愿意尽责帮助你的有识之士。他们就是你的”智囊团”。

10、在你需要前，打造好人际网络

要你发现要用到别人之前，就尽早的保持联系。重要的是把这些人当做是朋友，而不是潜在的客户。

11、与你认识的人保持好联系

刚开始时，要关注于你当前人际网络中的人。

12、大胆

勇气非常神奇。才能相似的两个人发展不同，可能仅仅因为脸皮的厚薄不同。

13、乐于求助于别人

乐于索取可以创造出机遇。你应当像乐于帮助别人一样，乐于向他人

索取。记住，要做好别人说”不”的最坏打算。

14、在畏惧面前考虑到收获

厚着脸皮和不认识的人说话，自然会害怕你可以失败的窘境。这是件有风险的事，要有收获，有成就就必须冒风险。而什么也不做就只有平庸。

15、尊重别人

尊重每个人，不分高低贵贱。

16、透明

敞开心怀是一种有益并极受欢迎的态度。

17、结交朋友

擅于交际的人，不是在”打造网络”，而是在”结交朋友”。广泛收获是自然的结果，而不精心设计的目标

18、做好准备工作

你要见谁？如何见？见你之后他对你是什么意见？这些都不容忽视。

19、了解与你交往的人

如何你有足够了解你交往的人，可以深入他的领域，专业的与之对话。你就能很容易得到赞赏。找到一个丰富而有深度的共同点，之后你们就能容易交往并能留下深刻的印象。

20、了解其他人的兴趣

爱屋及乌，你很快就会成为他们生活的一部分。

21、决不一个人吃饭

吃饭时非常易于轻松的交流。和别人一起吃，是交际的有效方法。

22、管理好你的信息

有效的信息管理非常重要。如果你有条理、专注、坚持，那没有人会离开你的交际网。

23、列出清单

按自己的目标分类（如潜在客户、潜在雇主等）整理出自己的列表。不仅要列出相关的单位，还要列出单位里有话语权的人。

24、认识你专业领域的权威

为了实现目标，你要知道在你所从事的领域，谁最优秀。列出当前领域的权威。

25、列出你已经认识的人

列出你已经认识的人：亲戚、大学同学、过去的同学、之前的老师、之前的同事……。

26、灵活的组织信息

你管理列表的方式要灵活。按地点、按行业、亲近程度……

27、利用别人的联系清单，补充自己的

他人的清单是你的资源。

28、建立“渴望认识的人”名单

你清单的分类中可以包括“渴望认识的人”，他们是一些高水平的人，你希望在未来可能认识他们。

29、联系完全陌生的人（Cold Call）

当你需要给陌生人打电话时，你多少都会有些惧怕。只管硬着头皮。

只想着自己会成功。去认识一个新人是挑战，也是机遇

30、坚持

如果你与他人联系，别人没有回音。你要继续与他们联系。你要占据主动。甚至是侵略性的。

31、联系有间接关联的人 (Warm Call)

用下面四条规则来

- 1、表达可靠性：提及相关的人或单位。
- 2、提出有价值：你能为他们做什么？
- 3、告知急迫性和便利性：大部分情况下，冷不防打电话的唯一目的就是预约见面。
- 4、准备好折衷的方案：开始时定位高些，留下商量的空间。

32、把门卫看作盟友而非敌人

门卫也应当受到尊重。不要去惹恼他们。

33、永远不要消失

在建立社交网络时记住：首先，永远不要消失。消失比失败还要糟糕。

34、努力保持可见和活跃

排满你的社交、会议和事件日程。你必须在初创的朋友和关系网络中保持可见和活跃。

35、将多件事安排在一起

你为了成功的联系他人你要努力，但这并不意味着你得花很多时间。可以安排同一事件来节约时间。如邀请所有想见的人一起见面。

36、找到乐趣

交际是有趣的事，不是在浪费时间。。

37、分享你的激情

分享兴趣是任何关系的基础。当你确实对某些事感兴趣的时候，是很有感染力的。。

38、强调时间质量

友谊建立在双方花费时间的质量上而非数量上。

39、跟进还是失败

与要交往的人见面后，要让别人记住你。跟进是关键。

40、立刻跟进

你与他们见面后12到24小时内应当继续跟进。E-mail是快捷的方式。

41、不要忘记再次跟进

一个月后，再给别人一封邮件。保持联系。

42、会议上花时间与人交流

会议总被人误解为是寻找见解的地方。错！会议只有一个好处：那就是提供一个场所来结交志同道合的人。

43、做会议组织者

不要仅做参加者；做组织者。提前做好信息准备工作：打算见谁，怎么见，在哪见。

44、公开发言

发言是让别人记住你的最简单有效的方式之一。。

45、尽可能多的随访

不要整个会议都与最好的朋友形影不离。尽可能多的去随访别人。

46、与交际高手保持联系

有一些人比我们认识的人多得多。这些人是各个网络的核心。你如果能和这些人交友。你与上千人的联系，就只要通过这一个人。

47、尽可能多有相识的人

(acquaintance = 认识、但并不特别亲密的人)

通常我们人脉中最重要的人就是那些相识者。为什么？因为我们最亲密的朋友和我们知道的东西都差不多。所以相识的人越多，你就越强大

48、结识各个领域的人

我们不仅认识数以千记的人，而且认识数以千计分布在不同领域的人。

49、与其它人交换人脉

扩大你朋友圈的最有效的方法就是把你的圈子与别人的圈子相连。

50、建立你的组织委员会

政治家有”组织委员会”：把在各个领域工作的人，组织在一起。如果你要更广泛的接触世界，那就要想办法先找一个核心人物来当做你的”组织委员”

51、提高你”语言流利度”

“语言流利度”：一种可以与任何人，在任何情况下都自信沟通的能力。这是许多成功人士的共同特征。而与人和睦相处的能力，对于个人进步，比其它任何东西都重要。

52、做真实的自己

要让人印象深刻，与众不同是关键。要保证能与众不同，就要做真实

的自己。做自己才有魅力。你的独特性是你的力量。

53、“顺从”

顺从的力量被许多人所忽视。顺从别人在闲谈时作用巨大。

54、说真心话

当你明白打破沉默最好的方式就是说心里话后，再想发起谈话就没那么可怕了。

55、学会利用非语言的沟通

别人见到你，只要 10 秒钟就可以下意识的决定是否喜欢你。这样的判断是基于出语言的沟通。

56、准备谈论的材料

准备好可以谈论的东西。关注时事，培养出一些兴趣爱好。

57、学会倾听

先要理解别人，才能被理解。

58、一定要记住别人的名字

没有什么比自己的名字听起来更舒服的了。

59、真诚

毫无疑问，要想被别人看做是特别的人，你要要让别人觉得他在你眼里很特别。

60、试着找出他人的动力

你初次与别人交流时，就可以找到对方的动力。他们的动力一般就是基于三种：赚钱、找到爱情、改变世界。

61、帮忙别人实现他们心灵深处的渴望

主动的去帮助别人解决他们的关键问题，可以让他们的关系非常紧密。

62、让自己成为别人不可缺少的人

不可或缺性非常重要。要想不可或缺，就需要你不断的把自己的信息、社会关系、善意传达给尽可能人。。

63、去想想你如何才能让自己身边的每个人都取得成功

当有人告诉你他遇到了点问题，你要想想有什么办法。解决办法源自于你的经验、你的知识，还有你的朋友、你帮手

64、主动提供帮忙

不要等别人提出了才帮助，要主动。

65、传播知识

当你财务和人脉都还不多时，要想通过社交获利也是可行的。这是要通过知识。你很容易就可以学会在你的人际网络中传播知识。

66、对他人的成功感兴趣

对其他人的成功感兴趣，你可以在2个月内就变的更成功。你也可以花2年时间，让别人对你的成功感兴趣。(戴尔·卡内基)

67、时不时的小联系

20%的关系仅仅是通过小联系来维持的。你要不断的联系、联系、联系……永远不要停。你要不断的为你的人系网络加料，以保证其不会枯萎。

68、重复、再重复

要想让别人脑子中记好你，有个非常关键的方法：重复。。

69、建立评分体系

建立评分体系可以让你维护关系变得容易。比如：

1. ”1级” 至少一个月联系一次。
2. ”2级” 至少每个季度要打个电话或是发封邮件。
3. ”3级” 至少每年要联系上一次。

70、把小联系纳入你的日程

你需要把小联系纳入你的工作范围之一。

71、以个人的名义

如果可能尽力让一切信息以你个人的名义。

72、不要忘记生日

生日应当是你最好的联系机会。

73、和”主力军”一起吃饭

我们与更年长、更智慧、更有经验的人建立了关系。这些人就是”主力军”。和他们一起吃饭，同时充点电。

74、做个有趣的人

其实你见到的每个人都会问自己类似于这样的问题：”我有必要花1小时时间和这人一起吃午饭？”

75、做个有内容的人

内容就是知识的专业性。是你与众不同的地方。让你有独特品牌的地方。所以要有自己独特的见解。

76、毫无保留的不断学习、不断分享你的内容

要与其它人不同，你就要毫不留情的学习、分享、兜售你的内容。

77、得到别人的内容

有时你可以得容易的将别人的创意变为自己的内容。然后领先的分享、应用这些创意。

78、提供你自己的内容

其它时间，你得花脑筋自己提供内容。你需要了解各种信息，然后与众不同的把他们串起来。

79、引起注意

一但有了共鸣，就会引起注意。你要提供的很简单：生动的故事。

80、成为专家

要成为创造内容的人，最常见方法就是做一个专家。做专家做的事：把你的专业知识教给别人、写给别人、说给别人。

81、教你想学的东西

教别人，这是你学习、理解的最佳方式。

82、用故事表达你的内容

有力的内容用故事的形式来表达，可以帮助完成目标。在你说故事时，用你的感情来让那些怀疑者相信

83、建立个人品牌

强大的品牌非常有竞争力，但它永远是基于提供产品的价值而不是描述的方式。好的个人品牌能可做 3 件事：让别人觉得真实可信、与众不同、可以被信赖。

84、让自己独一无二

你的品牌表达了你能提供的东西，表达了为什么你很特别，告诉了别人他们为什么了与你保持联系。

85、不断增加价值

在成为品牌，你需要专注与你所做的事并不断的增加价值。这意味着你需要不断超越。

86、建立个人品牌的标志

当别人听到读到你的名字时，你想让别人想到什么？你的品牌标志应当包括了别人提到你时会用的所有的词。

87、包装你的品牌

要看上去有价值，你就要看上去光亮而又专业。所以为什么不建一个个人网站？

88、推广你的品牌

如果你自己不推广自己，其它人也不会。你的成功取决于其它人如何认可你的工作，这还依赖与你工作的质量

89、和媒体保持联系

你从现在开始就要和媒体保持联系，而不是等你真要故事要告诉他们时你才去找他们。

90、极力推广信息内容，而不是作者

你推广给众人的应当是你心中的使命感，而不是你的自傲。

91、共同写作

如果你写作技巧不佳，你可以和别人一起写。通过这样共同写作，你原来不多联系的人，可以让你的人际网络指数增长。

92、写文章

写文章可以极大的促进你的职业发展。让你在短时间里就成为被人关注。

93、坚持写作以成为好的写手

要成为好的写手：”写作，再写作。当你写完了，继续写作”

94、和名人交往

你只与无名小辈保持联系？你需要把注意力传到一些重要人物上，这样会对你以及周围朋友的生活带来很大的不同。

95、建立信任

信任是与这些权威接近的关键。让别人信任你与他们联系时没有任何不可告人的动机。让别人信任你把他们当做一个普通人而不是明星

96、参加协会

现在有各种协会。如果你要想同那些有影响的人物面对面，你得先成为参与者。

97、建立你自己的俱乐部

有时你要参加些有价值的俱乐部，确由于种种原因无法参加。为什么不自己办个俱乐部呢？拟定自己的推广计划，建立一个新的组织。邀请那些你想见的人来加入你的组织。

98、谦虚

傲慢是一种病，它会让你忘记真正的朋友，忘记朋友的重要。在你进

步时，保持谦虚。帮助其它人和你一起进步，甚至超过你。

99、回顾你的过去

经常的回顾你的过去，和那些从小就对你很重要的人保持联系

100、找几个导师

找到有材、有经验，又愿意投入时间来帮助你进步的导师。而不是仅依据薪水与声望来决定自己的职业发展方向。

101、取众家之长

三人行必有我师，你身边有许多可以学习的人。

102、建立良好的师徒关系

成功的师徒关系需要效果与热情。效果意味着你可以让老师可以看到他对你产生的影响。激情意味着你的导师会为了你的进步而投入。

103、找几个徒弟

当你不断努力向上发展时，一定要回过头来帮助其它人。你会从你的学生身上学会很多东西。

104、坚持原则

交际应当是向前发展，而不是向后妥协。与人交往决不能违背自己的价值观。

105、不要试图平衡你的职业与私人生活

你应当为不同关际的人都提供同样的价值。而不是把生活分为工作生活两部分。

106、打造亲密的友谊

有多少人可以走进你家里，自己打开冰箱找吃的？有亲密的朋友，才会让你快乐。

地信网论坛网络域名: <http://bbs.3s001.com/>