培养人脉的 106 种方法

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，变成为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

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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。什么是你最兴奋的事？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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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。

地信网论坛网络版名：http://bbs.3s001.com/

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

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.35001.com/

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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”

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

“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会喜欢你。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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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，可以让他们关系非常紧密。

62、让自己成为别人不可缺少的人

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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.

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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

80%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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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程指数增长。

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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

地信网论坛网络版：http://bbs.3s001.com/

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。

地信网论坛网络域名：http://bbs.3s001.com/

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/