# 建立职场人脉存折

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-13

*第一篇：建立职场人脉存折建立职场“人脉存折”文/悦己同你身边的人保持良好的关系，就是在建立属于你自己的人脉存折，只不过你的“存折”是存在了你的朋友、同事或者客户的心理。为了让自己和他们的关系更加紧密，你就需要付出真诚的关心和贴心的服务。你...*

**第一篇：建立职场人脉存折**

建立职场“人脉存折”

文/悦己

同你身边的人保持良好的关系，就是在建立属于你自己的人脉存折，只不过你的“存折”是存在了你的朋友、同事或者客户的心理。为了让自己和他们的关系更加紧密，你就需要付出真诚的关心和贴心的服务。你在人脉存放的感情的东西越多，和他人之间的关系就更紧密，感情也就越深厚。

如何提升你的人脉资本，请看值得注意的几个问题：

1、提升人脉，重在“做事”，在你的职业范围内，更好的将自己传播出去。如果你不好好做本职工作，每天只顾着和别人沟通感情，那可就是舍本逐木了。

2、创造机遇不等于“投机”，千万不要抱着投机的态度去做事，你得坚持不懈的努力证明自己的个人价值才行。

3、要把目标放在如何创造机遇上，只有让自己的价值和能力得到众多人物的认同，你才有后的机遇的可能。

你可以通过学习，把拓展人脉变成一种经常性的技巧，慢慢走下去，建立你所需要的“实心人脉”。

“实心人脉”是那种能和自己分享各种有用信息和工作心得，互相交流工作经验，在工作方面给予实际性帮助的”圈里人”。这是通过现代型的人脉管理方式，不断不积累、拓展，最终形成的精华人脉。记住：你是谁并不重要，重要的是你和水在一起。

（河北 焦淳朴 摘自《汕头都市报》）

**第二篇：人脉存折--成功的轨迹**

人脉存折--成功的轨迹 人脉存折 成功的轨迹

三个穷小孩创造的奇迹

斯坦福研究中心发表的一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自关系。这个数据是否令你震惊？再 看看以下例子，或许你会发现，人脉竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色。

过去几年，位于台北市内湖科学园区的益登科技，因为代理 NVIDIA（全球绘图芯片龙头厂商）的产品，从毫无名望迅速跻 身为台湾地区第二大 IC 渠道商，而其总经理曾禹旖创造了在 6 年内赤手空拳打拼出一家市值逾 80 亿新台币公司的奇迹。

一位与曾禹旖相交 20 多年的老朋友认为，在同行业或同辈中，论聪明和能力，曾禹旖都不能算顶尖，但就是因为他愿意与 别人分享利益，幸运之神才会眷顾他。

而台湾地区凌航科技董事长许仁旭，也是靠人脉竞争力来打天下的。他说：“如果不是因为朋友的介绍，凭我中山大学的 学历，根本不可能进台积电或任何一家科技公司；如果不是因为我在台积电工作时跟凌阳董事长黄洲杰建立了深厚的感情，我现 在也不会成为凌阳集团投资业务的重要顾问。”

另一个将人脉竞争力发挥到极致的个案，来自证券投资界的杨耀宇。他曾是统一投顾的副总，在退出职场时，担任了 5 家 电子公司的董事职务。为什么他能够从一名乡下小孩迅速成长为打工皇帝？“有时候，一通电话抵得上 10 份研究报告，”他说，“我的人脉网络遍及各个领域，成千上万条。”

从上述例子可以看出，无论是科技、证券还是金融业，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。在好莱坞就流行一句话：一 个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。卡内基培训大中华区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专 业知识，而是强调“人脉是一个人通往财富、成功的入场券”。

他举例说，美国老牌影星寇克道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，但就因为一次搭火车时与旁边的一位女士攀谈，结果聊出 了人生的转折点。因为该女士恰巧是好莱坞的知名制片人。这个故事说明，即使寇克道格拉斯本来就是一匹千里马，也要遇到 伯乐才能美梦成真。

专业、人脉，专业、人脉，一个都不能少

那么，到底什么是“人脉竞争力”呢？我们说，相对于专业知识的竞争力，一个人在人际关系、人际网络上的优势就是人 脉竞争力。

一个人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源不仅广而且深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人更快地获取有用的信息，进而转换成为升迁机会或者财富；而在危急或关键时刻，人脉资源则可以让他转危为安。

哈佛大学为了解人际能力在一

个人的成就中所扮演的角色，曾经针对贝尔实验室的顶尖研究员做过调查。结果发现，被大 家认同的杰出人才，专业能力往往不是很强，关键在于“他们会采用不同的人际策略”——当一位表现平平的研究员遇到棘手问 题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候回音而白白浪费时间；但顶尖人才却因为在平时就已经建立了丰富的资源网，一旦 有事请教便立刻能得到答案。

因此，这份研究报告指出，在专业技能已是必备条件的现代社会，决定胜出的关键往往在于面临难题时，人们如何以最快 方式找到对的人解决问题。

拓展人脉的两大法宝

其实，每个人都有一套累积人脉的方式，但是如何才能有效率地提升人脉竞争力呢？黑幼龙指出，前提是一个人必须先具 备“自信与沟通能力”。

其中，自信表现为“你的舒适圈（在不同场合中感觉到自在的程度）有多大”。一个没有自信的人，舒适圈很小，总是怕 被拒绝，因此，他不愿主动走出去与人交往。黑幼龙举例说，在鸡尾酒会或婚宴场合，西方人在出发前，都会先吃点东西并提早 到现场。因为，那是他们认识更多陌生人的机会。但是在华人社会里，大家对这种场合都有些害羞，不但会迟到，还会尽力找认 识的人交谈，甚至，好朋友约好坐一桌，以免碰到陌生人。

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。

高阳在描述“红顶商人”胡雪岩时，曾经这样写道：“不管那人是如何言语无味，他都能一本正经，两眼注视，仿佛听得 极感兴趣似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引伸一两义，使得滔滔不绝者有莫逆于心之快，自然觉得投机而 成至交。”

除了倾听，适时赞美别人也是沟通的好方法。美国“钢铁大王”卡内基在 1921 年付出一百万美元的超高年薪聘请夏布为 CEO 时，许多记者问卡内基：“为什么是他？”卡内基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”甚至，卡内基为自己 写的墓志铭都是：这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

提升人脉竞争力的八大技巧

建立了自信与沟通能力以后，提升人脉竞争力的技巧还有哪些呢？

一、建立守信用的形象。台湾地区花旗银行商人银行处处长韩蔚廷认为，“说到做到”是他最希望自己在别人眼中的样子，也是他一直以来奉行的信念。而也正因为他“绝不过度承诺”，不管是朋友、同事还是客户，都很信任他。

而美商摩根大通集团台湾地区负责人郭明鉴表示，如何建立一个让人信任的形象，是

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。

二、增加自己被利用的价值。在这个方面，杨耀宇就做出了表率。因为他有投资方面的知识，周围的朋友都想找他咨询，他对此稍加利用，就建立了一个广大的人脉网络。

三、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。“赚钱机会非常多，一个人无法把所有的钱赚走。”曾禹旖常这样对属下说。而敦阳科技总经理梁修宗、友旺科技总经理欧阳自坤都是这类型的人，梁修宗的口头禅是：“只要跟着我，就有钱赚。”

四、增加自己曝光的管道。EMBA、旅游团、健身俱乐部等团体，都是把自己推销给别人的好渠道，也是可以建立自己形象 的机会。专门从事人力资源培训的曾毓芬就表示，4 年前，她是为了拓展人脉而参加人力资源协会的。

虽然当时她只能担任会员服务组里一个毫不起眼的组员，但她牺牲私人时间，每个月举办研讨会，逐渐地就把知名度打开 了，进而晋身为协会主任，业务量自然也跟着蓬勃发展，短短 3 年的时间，她的月薪从五万元跳级到二三十万元。

五、创意与细心。例如善用名片管理法，就是一个妙招。法国亿而富机油前总裁，每年总要立下志愿，与 1000 个人交换名 片，跟其中的 200 人联络，并跟其中的 50 人成为朋友。据传，日月光半导体总经理刘英武当初在美国 IBM 服务时，为了争取与老 板碰面的机会，每天都观察老板上洗手间的时间，然后自己也选择在那时去上洗手间，增加与老板的互动。

六、珍惜每一个帮助别人的机会。高阳这么描述胡雪岩，“胡雪岩倒霉时，不会找朋友的麻烦；他得意了，一定会照应朋 友”。“得道多助”虽然是老生常谈，但台湾地区花旗银行副总裁程耀辉却一直秉持这个信念，不管往来的人职位高低，他总是 尽量帮助别人，所以大家总是知道：“有事找他就对了”，这就是程耀辉人脉竞争力突出的地方。

七、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。

黑幼龙说：“当你对人产生兴趣时，问题总是可以触及人心。”比如美国知名电视主持芭芭拉华特丝就常常在人物访问 中询问被访者：你一生中最有成就感的事，你跌入谷底的经验，未来 5 年后你想成为什么样子，毕业后的第一份工作等。

八、同理心。在高阳的《胡雪岩》一书中，就深刻的描述了善用“同理心”的艺术：“于人无损的现成好捡，不然就是抢 人家的好处……铜钱银子用得完，

**第三篇：建立人脉的15个提示**

建立人脉的15个提示

1、学会换位思考；

2、学会适应环境；

3、学会大方；

4、学会低调；

5、嘴要甜；

6、有礼貌；

7、言多必失；

8、学会感恩；

9、遵守时间；

10、信守诺言；

11、学会忍耐；

12、有一颗平常心；

13、学会赞扬别人；

14、待上以敬，待下以宽；

15、经常检讨自己。

**第四篇：业务员如何制定销售计划和建立人脉?**

业务员如何制定销售计划和建立人脉?（feisuxs www.feisuxs人脉的建立来源你自身的不断努力和坚强的意志力.通过上面两个故事,我形象的告诉朋友们如何建立人脉,我想做一下总结1.积极的心态热情开朗的性格,乐于助人的品格,坚强不屈的意志力是你建立人脉的内在因素.2.要交良师益友,不叫狗肉朋友,是你人脉的外部保证.3.坚持帮助别人就是帮助自己的原则,.只要有着三条,我相信你得人脉会越来越旺盛.有不足之处请大家指正.

**第五篇：职场人脉经营——处处留心皆贵人**

在猎头圈内，有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。” 而在当今社会，也有“30岁以前赚钱靠技术，30岁以后赚钱靠人脉”一说，可见人脉的重要。有调查说：一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自关系。初听起来，很让人不可置信。但看看以下职场案例，你就会了解职场人脉竞争力扮演着多么重要的角色。

台湾地区凌航科技董事长许仁旭，是靠人脉竞争力来打天下的典型案例。他曾说：“如果不是因为朋友的介绍，凭我中山大学的学历，根本不可能进台积电或任何一家科技公司;如果不是因为我在台积电工作时跟凌阳董事长黄洲杰建立了深厚的感情，我现在也不会成为凌阳集团投资业务的重要顾问。”

另一个将人脉竞争力发挥到极致的则是证券投资界的杨耀宇。他曾是统一投顾副总，在退出职场时，担任了5家电子公司的董事职务。他认为，“有时候，一通电话抵得上10份研究报告，”他说，“我的人脉网络遍及各个领域，成千上万条。”

卡内基培训大中华区负责人黑幼龙就认为：“人脉是一个人通往财富、成功的入场券”。

对于职场个人来说，专业是一把披荆斩棘的利刃，而人脉则是出奇制胜的秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力犹如影萤之光，十分微弱，连面前的道路都照不亮;但若人脉发达，有贵人相助，个人竞争力势必迅速增加，犹如燎原之火。因此，开发和经营人脉资源，不仅能为你雪中送炭，更能为你的事业发展锦上添花。

知道了人脉的重要性，就能理解商业的奥妙。为什么以人为本的销售好做?有人性的商品好卖?有人情的人好处?有人脉的人能成大事?因为“人脉等于钱脉”，但不是所有的人脉都等于钱脉。

正是因为你不知道哪个人脉能成为你的钱脉，所以你要广结善缘，不能忽视每一个值得结交的朋友。

抱着努力为他人付出，不求回报的心态去经营人心，结交朋友，你想要的都会在不经意之间悄然而至。投资于人际关系，与更多的人建立更多的节点，帮助更多的人得到他们想要的。那么用不了多久你的付出就会得到成倍的回报。生命的奇迹须久候，问题是要不断地为他人付出后。很多时候，营销也是一种长期策划的人际投入。

但是，不要刻意的去“经营”人脉，更不必投入过大的时间与精力。

事物发展必有其规律，“30岁以前赚钱靠技术，30岁以后赚钱靠人脉”这句话还是有道理的。在初入职场的时候，太过刻意的经营，会被别人视为讨好，结果将适得其反。但随着在职场中一天天成长强大，你也要为自己加上“人脉”这道“保险杠”了。

其实，每个人都有一套累积人脉的方式，但是如何才能有效率地提升人脉竞争力呢?以下几点至关重要：

一、建立守信用的形象。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。

二、增加自己被利用的价值，这样会为自己带来源源不断的人脉流。

三、乐于与别人分享，即使是你的下属。或许未来，他们将是帮助你渡过难关的人。在社会中，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。敦阳科技总经理梁修宗、友旺科技总经理欧阳自坤都是这类型的人，梁修宗的口头禅是：“只要跟着我，就有钱赚。”

四、增加自己曝光的管道。EMBA、旅游团、健身俱乐部等团体，都是把自己推销给别人的好渠道，也是可以建立自己形象的机会。

五、珍惜每一个帮助别人的机会。红顶商人胡雪岩之所以在官商两界都如鱼得水，最大的原因就是善于帮助别人：在失意的时候，尽量不会麻烦朋友，而得意了，一定会照应朋友。

六、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。

不过，提升人脉竞争力的最重要原则还是要诚心，学习关怀别人。因为人脉的积累是长年累月的，不管是一条人脉，或是由人脉伸展出去的人脉，都需要长期的付出与关怀。认真的对待每一个需要你帮助的人，你就会在不经意中累积一笔丰厚的“人脉存折”。而那些真正成功的商人们，也正是因为拥有了这本雄厚的“人脉存折”，才有了之后的“成就存折”。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找