# 积累人脉（推荐五篇）

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-01

*第一篇：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...*

**第一篇：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。”

**第二篇：做业务7招积累人脉**

做业务 7招积累人脉

1、慷慨大气结交朋友

与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。”而美国人更有名言说：二十岁靠体力赚钱，那三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠交情赚钱。

2、放低姿态增人望

“他人有心，予忖度之。”这是《孟子。齐桓晋文之事》里的名言，它其实也道破了让朋友欣赏你的不二法门。人类本质中最殷切的需求是渴望被肯定。当然，我们不是提倡言不由衷乱敷衍朋友，而是要学会“放低姿态放软身段”，学会仔细倾听别人的话，更学习“忖度他人之心”，理解朋友这样说的原因和立场，尽量体谅他们，这样既能学习他们的优点，也能让朋友感到自己被尊重和理解。

3、不因人微生鄙视

也许你没有富爸爸，没有可减少奋斗二十年的终身伴侣，但懂得人情学，一样可以得贵人襄助、获得多方助力。

4、困苦不离见真情

人的一生大概可交往两百多位朋友，最核心的可以有五十位。一般人看似朋友不少，但称得上交情的却乏善可陈;像是在应酬场合活跃的人士，看起来人脉丰沛，但最后愿意为他两肋插刀、雪中送炭的都不是这些看来热络却只是点头之交的人，而是你可能忽略、却真正重视和你交情的朋友。

在他们平时健康平安的时候和他们交好，在他们落难困苦的时候更热心地帮助他们。危机时刻建立的人脉不仅有用，而且能换得很好的口碑，在以后交别的朋友时也用得上。

5、坚持原则得信任

讲求人脉，不是要你去奉行是人就交朋友的“小人之交”，而是要选择有原则的“君子之交”。

6、网上亮相聚人气

科技的发达，让人际网络的往来，变得多元而复杂。在网络上一天所认识的朋友，可能比过去现实生活中一年所认识的还多。网络交友已经成为时尚和流行，也是不错的“从虚拟变现实朋友”的渠道。

所以在这个时代，如果还死抱老想法，不屑于网络上的人脉，真是落伍了。

7、名片管理常保鲜

如果说，以上讲的都是“人情宝典”中的意识篇，那么这最后一招杀手就是讲它的纯技术篇。非常之重视人脉的“保鲜”功夫，经常写封“嗨!我是某某人，好久不见啦，最近过的好不好?”之类的短信，发给数百位朋友。就能立即进入操作。每天换到的名片要立即在背面批注，包括相遇地点、介绍人，兴趣特征，以及交谈时所聊到的问题等，越详实越好，然后于建立„新联络人‟时，将这些讯息打在备注栏里，以后只要用„搜寻‟功能，便能将同性质的人找出来。

**第三篇：大学生人脉的积累和经营**

大学生该如何积累人脉？俞敏洪先生曾经说过：“想要知道你今天究竟值多少钱，找出你身边最要好的3个朋友，他们收入的平均值就是你应该获得的收入。”而在前程无忧论坛上曾有网友针对个人交际圈和个人收入的关系问题进行调查，结果显示有47.82%的网友认为收入和交际圈成正比（如图1）。处于你的个人交际圈当中的每一个人，都有可能变成你的人脉，在职场中奋斗，没有人会否定人脉的重要性。我们经常听到“人脉通钱脉”的说法，无疑积累人脉也是积累财富的一种途径。

常言道：“20岁拼体力，30岁拼专业，40岁拼人脉”，大学生虽处于“拼体力”的阶段，但是也不能忽视人脉的重要性，毕竟40岁时的人脉也是年轻时一步一步积累而来的。现如今大学生就业压力大，能在读书期间多交朋友，拓展人脉关系，或许毕业求职时也能多条门路。

积累人脉从踏入大学校园开始

不要觉得积累人脉是踏入社会后的事，也不要觉得只有踏入职场才能收获有利于个人职业发展的人脉关系，从踏入大学的那一刻起，大学生们就需要建立起积累人脉的意识。在生活中处处留心，你的同学、老师，甚至同在一个自习室的陌生人都可以变成你工作后的宝贵人脉。

1．老师、同学：最易被忽视的人脉资源

在校园里，大学生接触最多的莫过于老师、同学，这些资源是大学生唾手可得的，但也是最容易被忽视的。

大学老师传道、授业、解惑的领域不止停留在专业理论上，学生有关于假期实习、毕业求职的问题也可以寻求老师的帮助，因为老师的同学、朋友可能就职于一家大型外企，也可能就是某家企业的老总。这里尤其值得学生关注的是那些学校中的老教授们，他们阅历丰厚、桃李天下，如果能得到他们的帮助，那实习、求职就省力多了。想要把老师变成自己职业发展道路上的贵人，除了在课堂上和老师做好互动、让他对你有印象外，课后也需要你抽出一些时间多和老师交流。

另外，在校园中大学生也不要忘记维护好同学之间的关系。每个人都拥有自己的交际圈，同学的人脉关系也许不可以被你直接利用，但毕竟大家都是同窗，平日里多聊聊天、联络一下感情，让同学间的关系更近一点，在你遇到麻烦的时候，他们才可能愿意动用一下自己的人脉，帮你解围。

2．学长、校友：实习、求职时最有利的导师

相较于老师、同学，学长、校友或许更能帮助到你找到实习机会，在求职道路上给你更多实用的建议，因为他们正在经历着求职的过程或者正在你期待的工作岗位上打拼。听听他们的经验，你也好在自己实习、求职时有的放矢。那些已经参加工作的学长、校友也许就可以直接给你提供实习机会，或者给你做内部推荐。

在校园里，认识学长、校友的最好机会就是多参加一些社团活动。虽然有很多同学会对学生会嗤之以鼻，会觉得参与校园社团没有实质意义，但不可否认那里是积累人脉的好地方。另外，在学校的BBS上，在一些社交网站上，你都可以找到自己的学长、校友，当然，也可以通过老师，让他们介绍一些学长给你认识。

在实习工作中积累人脉

在实习的过程中，大学生加入了新的交际圈，职场应该是你拓展人脉的一块处女地。无论是公司内部的同事还是公司外部的客户都可以被发展成你的人脉，成为你职业发展道路上的合作伙伴。

1．对工作积极主动，给领导和同事留下好印象

只有给团队中的人留下了良好的印象，才可能进一步的将他们变成自己的人脉资源，在工作中他们才会愿意与你合作，给你帮助。要想给别人留下良好的印象，大学生需要让自己职场化，比如大学生需要彻底改变那种对老师的依赖心理，工作上要多开动脑筋，凡事经过思考以后如果不能解决再求助于老员工或者领导，让他们看到你对工作的积极性和主动性。另外，大学生也需要主动与老员工交流，比如中午和老员工一起吃饭，下班后留点时间和老员工聊天等等，可以和他们谈工作，把自己在工作中遇到的困难和对工作的一些想法、建议说出来，这些都会让别人觉得你是一个乐于沟通且善于思考的人。

2．敢于“搭讪”，认识其他部门的陌生同事

在你刚进公司办理实习手续的时候会和人事部的同事打交道，领办公设备的时候会和IT部门的同事打交道，不要忘记问一下他们的姓名，方便你在实习过程中遇到相关的问题时能轻松地找到相应的负责人。

如果公司举行一些部门联谊活动或者团队出游，且允许实习生参加，一定不要拒绝这样的机会。作为实习生，你接触最多的还是团队里的同事，而且平日里大家都忙于工作，这样的团队娱乐活动正是你和同事联络感情的好机会，也是你认识陌生同事的绝佳场所。平时可以和保洁阿姨拉拉家常，和门卫保安问声“早上好”，指不定哪一天他们会在紧要关头帮你一把。勇于和陌生人说话，积累人脉从第一次“搭讪”开始。

除了公司内部同事外，如果你在公司里的导师愿意带你去见客户，或者让你独自到客户那里送一些文件，请珍惜这样的机会，并留心你所接触的人，谁能保证他们在将来的某一天不会变成你的客户呢？

经营人脉的四大原则

积累人脉并不是“我知道你的名字并记下你的手机号，然后你就成为我的人脉”，这些只是积累人脉的开端。想要收获良好的人脉关系，你还必须要懂得如何经营人脉。

1．提升个人魅力，展示个人价值

下棋时如果遇到高手，即使你技不如人却能在失败中学到很多，进步很快；如果遇到比自己水平低的对手，即使赢了，也无益于棋艺的进步。因此，每个人都想跟高手一较高低，更希望自己能够成为一流的高手。同样，在职场的大环境中，如果你表现得足够优秀，无疑是吸引人脉的直接因素。因为每个人都喜欢跟优秀的人交往，而优秀的人对于他人而言更有“利用”价值。虽然这样说会显得很露骨，但是事实如此，冷静地问问自己：“你对别人有用吗？你无法被人利用，就说明你不具有价值，你越有用就越容易建立坚强的人脉关系。”

对于大学生而言，如果你觉得自己是千里马，那就在老板、同事前面跑出个一千里给他们看看，即使没有跑千里的机会，也需要证实一下，你具备这个潜质。如果你总表现得碌碌无为，即使短期内别人愿意和你联系，久而久之，这种关系也会疏远。因为人脉关系的维持很多时候需要关系双方能够做到互惠互利，你不可能只做索取的那一方。

2．与人为善，尽量为别人提供方便

人在江湖，防人之心不可无，尤其是身处职场，但这些都不能是你拒绝帮助别人的借口。在工作中，你需要尽量给同事提供方便，积极主动地表示愿意和他们交往。凡事不要斤斤计较，在你收获人脉资源、动用人脉关系以前，要努力地对周围的同事、朋友付出，因为只有你懂得为别人提供价值，别人才愿意联系你，否则没人会乐意与你交往。

3．恪守自己的做人准则，不要给你的朋友、同事造成伤害

恪守做人准则，看似简单，事实上并不是一件容易的事。在生活中，我们难免会受到环境的影响而随波逐流。有些时候，因为某些原因你可能需要做一些伤害到你同事、朋友利益的事情。遇到这种情况，你千万要注意：一旦你做了，你可能就永远失去了他们，永远被他们定在了“不可交”的名单上。有人会理解你“人在江湖，身不由己”，但没有人会原谅你对他们的伤害。所以，记住自己的做人准则，没有必要为了短期的利益去伤害你的朋友、同事。

4．不要对你的“敌人”睚眦必报，即使他伤害了你

很多时候我们会忍不住对伤害过我们的“敌人”以牙还牙并心安理得，比如，如果他用很卑劣的手段对付你，你就使用更卑劣的方式来制约他，似乎这样是无可厚非的。但对于你们身边的“观众”来说，你和他其实没什么区别，都是一样的卑劣，甚至“人以类聚，物以群分”的思想还会让身边的人觉得你和他是同一类人。所以，在职场中你需要尽量地大度，把自己的名字当成“百年品牌”来经营，因为无论是曾经的同事、领导还是客户，亦或是保洁阿姨、门卫保安，他们都有可能会变成你的资源和人脉。

与人相处是一件很复杂的事情，积累人脉作为人际交往的一个部分，没有什么金科玉律可循，即使我们总结出了一些方法和原则，面对不同的交往对象，也需要大学生们灵活运用。总之，我们在生活中可以接触到的人都可能是潜在的人脉资源，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，要学习对每一个人都热情以待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会都充满感激。

**第四篇：怎样积累自己的人脉**

怎样积累自己的人脉(转)

在你的“人生存折”中，除了金钱、专业知识，你有多少人脉?你的“人脉竞争力”有多强?

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。这个数据是否令你震惊?

在台湾证券投资界，杨耀宇是将人脉竞争力发挥到极致的个案。他曾是统一投资顾问的副总，一年前退出职场，为朋友担任财务顾问，并担任五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该有近亿元(台币)之高。为什么凭他一名从台湾南部北上打拼的乡下小孩，能够快速积累财富?“有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”杨耀宇说，“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。” 黑马也需要伯乐

许多人以为，只有保险、业务员、记者等行业，才需要重视人脉，但在21世纪，无论是在科技、证券或金融等哪个领域中，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。

在好莱坞，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

卡耐基训练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、成功的入门票。”

黑幼龙举例，美国老牌影星寇克•道格拉斯(麦克•道格拉斯之父)年轻时十分落魄潦倒，有一回，他搭火车时，与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。没过几天，他就被邀请至制片厂报到，那位女士是知名的制片人。这个故事的重点在于，即使寇克的本质是一匹千里马，也要遇到伯乐才能美梦成真。

一分耕耘，数倍收获

到底什么是“人脉竞争力”?相对于专业知识的竞争力，一个人在人际关系、人脉网络上的优势，就是我们定义的人脉竞争力。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。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能有帮助的人培养良好关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

哈佛学者分析，当一位表现平平的实践员遇到棘手问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候没有回音而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题，这是因为他们在平时还用不到的时候，就已经建立丰富的资源网，一旦有事请教立刻便能得到答案。

拓展人脉的两大法宝

这两大法宝是：培养自信与沟通能力、学习适时赞美他人的能力。

其实，每个人都有一套积累人脉的方式，但是，如何才能有效率地提升人脉竞争力?黑幼龙指出，要提升人脉竞争力有许多技巧，但是，前提是必须具备“自信与沟通能力”。以自信心来说，“你的舒适圈(comfort zone,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，因此不愿主动走出去与人交往，更不用说要拓展人脉了。

在鸡尾酒会或婚宴场合，西方人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，华人社会里，大家对这种场合都有些害羞，不但会迟到，还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。因此，尽管许多机会就在你身边，但我们总是平白让它流失。

其次沟通能力，这其实就是了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。如何了解?倾听是了解别人最妙的方式。

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

适时赞美别人也是沟通妙法。美国“钢铁大王”卡耐基，在1921年付出一百万美元的超高年薪聘请一位执行长夏布。许多记者访问卡耐基时问：“为什么是他?”卡耐基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”甚至，卡耐基为自己写的墓志铭是这样的——这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

“人类本质里最深远的驱策力，就是希望具有重要性。”美国哲学家约翰•杜威说。想想，你的老板多久没有赞美你了?你又有多久没有赞美你身边的同事、朋友或家人了?

提升人脉竞争力的

建立了自信与沟通能力以后，提升人脉竞争力的守则还有：守信、被利用的价值、多曝光、分享、创意与细心、助人、好奇心与同理心。

1.建立守信用的形象

摩根大通集团台湾区负责人郭明鉴有一次在接受记者访问过程中，当被问到“专业与人际关系到底哪一个比较重要”时，他沉思了许久回答：“没有专业，你的人际关系都是空的。但是，在专业里，有一条是最难的，就是信任，而这也是人际关系的基石。

2.增加自己被利用的价值

“自己是个半调子，哪里来的朋友?”《胡雪岩》里的这句话，相当贴切地描写拓展人脉的秘诀。

3.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，因为，朋友愿意与他在一起，机会也就越多。

4.多些创意与细心

据传，日月光半导体总经理刘英武当初在美国IBM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，自己选择在那时去上洗手间，增加互动。

5.把握每一个帮助别人的机会

花旗银行副总裁程耀辉一直秉持这个信念，不管往来人的职位高低，他总是尽量帮助别人，所以大家总是知道:“有事找Roman就对了。

6.保持好奇心

一个只关心自己，对别人、对外界没有好奇心的人，即使再好的机会出现，也会与机会擦身而过。

7.同理心

在高阳的《胡雪岩》一书中，也描述了善用“同理心”的艺术：“捡现成要看看。于人无损的现成好捡，不然就是抢人家的好处，要将心比心……铜钱银子用得完，得罪一个人要想补救不大容易

**第五篇：四个积累职场人脉的小故事**

【格锐英语】网址：

四个积累职场人脉的小故事

故事一：乔治·波特(George Boldt)——希尔顿饭店首任总经理

这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到没有空房的情况下，用来支持的旅馆，可是我无法想象你们要再一次的置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢?它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必需值班，我可以待在办公室休息。” 这位年轻人很诚恳的提出这个建议。

老夫妇大方的接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

隔天雨过天晴，老先生要前去结帐时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切的表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳!”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记吗?”

这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件?你为什么选择我呢?你到底是谁?” “我叫做威廉?阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的Waldorf华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治?波特(George Boldt)，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

解读：是什么样的态度让这位服务生改变了他生涯的命运?毋庸置疑的是他遇到了“贵人”，可是如果当天晚上是另外一位服务生当班，会有一样的结果吗?

经营人脉的„脉客‟们苦心经营的无非是能在关键时候帮助我们的„贵人‟，其实，„贵人‟无处不在，人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能 将自己推向另一个高峰，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情以待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会 都充满感激，我相信，我们就是自己最重要的贵人。

故事二：乔·吉拉德

曾经有位培训师讲过这样一个故事说，他曾有幸参加乔.吉拉德关于人脉的演讲，演讲前，他不断的收到乔.吉拉德助理发过来的名片，在场的两三千人几乎都是如此，都有好几张，没想到，等演讲开始后，乔.吉拉德的动作却是把他的西装打开来，至少撒出了三千张名片。

在现场一撒出这个名片，全场更是疯狂。他说，各位，这就是我成为世界第一名推销员的秘诀，演讲结束!解读：建立人脉资源需要最重要的东西就是——主动出击!

故事三：胡雪岩

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，彷佛听得极感兴味似的。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 ”。解读：倾听是人与人之间沟通的主要武器。只有先成为一个成功的倾听者才会有机会结交更多的人脉。故事四：卡内基

美国“钢铁大王”卡内基，在一九二一年付出一百万美元的超高年薪(聘请一位执行长夏布(Schwab)。许多记者访问卡内基时问：“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是这样的：这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

【格锐英语】地址：天津市南开区白堤路 颐高数码广场写字楼1209

【格锐英语】网址：

解读：沟通是建立人脉的最佳途径，除了倾听，还需要适时的赞美别人。

【格锐英语】地址：天津市南开区白堤路 颐高数码广场写字楼1209

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