# 拓展你人脉资源

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-08-13

*第一篇：拓展你人脉资源人脉竞争力”？简单地说，即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人脉竞争力。换言之，一个人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源相较别人更广且深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速的获取有用的信...*

**第一篇：拓展你人脉资源**

人脉竞争力”？简单地说，即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人脉竞争力。换言之，一个人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源相较别人更广且深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速的获取有用的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安，或临门一脚的作用。那么，该如何提升你的人脉竞争力呢？

经营人脉

从现在起，累积你的“人脉存折”，扭转命运，因为人脉具有较强的神奇效益。对于个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器，如何以极自然的、有创意的、互利的方式去经营人脉，是胜负关键。斯坦福（Stanford）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；另据报道，对于个人，二十岁到三十岁时，一个人靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，靠钱赚钱。由此可知人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。人脉是个人通往财富、成功的门票，特别是在当前十倍速知识经济时代，人脉已成为专业的支持体系。人脉竞争力却高人一等。对内，可以服众；对外，则可以取得客户的信任。正如社会所言，一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。当然，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调人脉，人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

过去，企业招募人才时，专业知识、学习能力都是首要条件，但渐渐的，在十倍速的知识经济时代，技术、知识迅速更新，光靠一个人的力量无法达成任务。如果一个人具有较强的人脉资源或是懂得培养人脉网络的支持体系，那么这将强化他的个人竞争力。如许多大企业或跨国公司纷纷聘请退休的党政干部，充分利用其人脉资源去拓展市场。经营企业的过程中，不仅要经营人生，更要经营人脉，人脉如同个人的知识，是一步步向上爬的，要善于整合内外部资源，使其效用最大化。

发挥专业与人脉的杠杆乘数作用

善用人脉，一分耕耘，数倍收获。每一次与人沟通，就为你的人脉网络多织一条线。到底什么是专业与人脉竞争力是一个相乘的关系呢？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。尤其在当前一些快速成长的产业如高科技产业中，机会也很多，如果工程师们永远不打开另一扇门，不听听别的声音，不但自己可能面临技术落后，被时间淘汰的风险，也无法晋身管理阶层，更无从探知将技术、市场与行销各领域整合的乐趣，格局也将受到局限。据报道，哈佛大学为了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色，就曾经针对贝尔实验室（Bell Lab.）顶尖研究员做调查。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，培养良好的关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷。哈佛学者分析，当一位表现平平的员工遇到棘手的问题时，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。这份研究报告指出，这个人脉资源网络深具弹性，每一次的沟通都为这个复杂的资源网多织一条线，渐渐的形成牢不可破的网络。

拓展人脉

首先是培养自信与沟通能力，其次是学习适时赞美他人的能力。其实，每个人都有一套累积人脉的方式，但是，到底要如何才能有效率的提升人脉竞争力？提升人脉竞争力有许多技巧，但是，前提是一个人必须先具备自信与沟通能力。只有这样，才显得很自然，也不为难自己。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，非常被动，因此，他不愿主动走出去与人交往，更甭论要拓展人脉了。

想成为一名成功的人士，你要善于学会把握机会，抓住一切机会去培育人脉资源与关系，其实有许多机会就在你身边，但你可能总是平白的让它流失。如在婚宴场合，你可以在出发前，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；在外出旅行过程中，善于沟通与交流，主动与他人沟通等等。其次是沟通能力。所谓的沟通能力，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。如何了解呢？要学会倾听，倾听是了解别人最妙的法宝。除了倾听，适时赞美别人也是沟通妙法。美国钢铁大王卡内基，在1921年付出100万美元的超高年薪聘请CEO夏布（Schwab）。当时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。

在拓展你人脉资源的过程中，要注意人脉的深度、广度和关联度。人脉的深度即人脉关系纵向延伸的情况，达到了什么级别；人脉的广度即人脉关系横向延伸的情况，范围（区域与行业）有多广；人脉的关联度指人脉关系与个人所从事行业的相关性和人脉资源直接的相关性。人脉资源既要有广度和深度，又需要关联度，利用朋友的朋友或他人的介绍等去拓展你的人脉资源，从长远考虑，千万不要有人脉“近视症”，需要关注成长性和延伸空间。

总之，人类本质里最深远的驱策力，就是希望其在社会中具有重要性。学会提升自己的人脉竞争力，从而在竞争激烈的社会中获取快速的成长和发展

**第二篇：如何拓展你的圈子,提升人脉竞争力**

如何拓展你的圈子,提升人脉竞争力?

1、设置提醒

首先，认识其他人。然后根据他或者她的名字、公司的名字、所处行业和感兴趣的话题设置提醒，然后你联系对方或者再次联系对方的时候，就有一些情况能够提供给对方了：祝贺、关于竞争对手的消息、在他或者她所处行业里的最新消息等等，也就是说跟做导向牌的谈导向牌的行业趋势，跟做品牌网络推广的谈微信推广平台的最新消息。这种方式让你从“想起你”变成更有意义的“当我看见这个的时候，我立刻就想起了你。”

2.邀请对方分享

虽然“我们应该如何改进我们的产品和服务?”这样的问题很好，但是也很刻板。如果你有一个博客的话，邀请联系人或者客户分享他或者她的知识和专业经验。你的客户将会感激你提供的这种接触更多受众的曝光机会(当然也会对你的请求感到受宠若惊)。例如，几年前，我为一个客户做品牌推广，做之前不断的询问清楚他们的要求，他们喜欢谈谈哪些做法很好而哪些做法出了问题。

不要将你自己局限在联系人和客户上。为了你的文章、博客或者其他的各种你用来联系你的客户和你的行业的沟通媒体，寻求潜在联系人的帮助。你需要他们的经验和意见，这会让他们受宠若惊的。

但是，不要紧随其后就打推销电话。寻求他们的帮助仅仅是因为你真的希望凸显他们的专业经验。

3.提供推荐

很多企业积极地寻求推荐和赞扬。他们必须这样做，很少有人自告奋勇地出来赞美。这就是为什么说主动提供推荐是很好的开始的原因了。

下面是一个简单的和客户重新建立联系的方式。很多人觉得请求别人进行LinkedIn推荐非常不舒服。与其等待客户请求，还不如主动写一个推荐，例如你希望客户到你这里来做导向牌，你要做的不应该是等待客户来找你，而是主动为客户推荐这种产品，告诉他通过导向牌能得到什么效果，但要注意，这跟销售不一样，要时刻注意口吻，以防引起顾客的不满。这样做不仅仅能够强化彼此的联系，还能够让你有机会在介绍你和你的客户的合作的时候介绍(巧妙地)你的业务和服务。

记住，人们倾向于喜欢——并且记住——那些喜欢他们的人。他们肯定会喜欢那些给出真正的、自发赞扬的人。

4.评论

数百万的人和企业都会发布博客文章或者文章。可是很少人的文章有评论(这可真是让人感到沮丧)。定期查看目标联系人或者目标客户的博客，并且在文章后面留下经过深思熟虑的评论。

他或者她将会非常感谢你的支持——以及你主动提供帮助的事实。

**第三篇：有效沟通拓展你的人脉圈**

有效沟通拓展你的人脉圈

——学习吴梓境专题讲座摘记（1）

● 沟通重要因素在于倾听，不在于说，不是人际开拓，而是人际维护。

● 信息的准确传递，达成目标协议是沟通的要素。

——成功的金字塔=80%的沟通+20%的能力（80%的沟通是获得机会与机遇；20%的能力是抓住机会与机遇。）

——世界上没有聋哑领袖。

——“说出来，听进去”是沟通的第一要点。

● 有效沟通的三方面：表达、沟通、协议。

● 有效沟通的两要素：态度、技巧。

**第四篇：“拓展人脉、成就未来”心得**

“拓展人脉、成就未来”心得体会

在人生征途中我们是不是经常感到自己势单力薄？经常期望获得意外的支持？意识到自己并不能解决一切问题？我们再看那些成功者肯定没有三头六臂，同样也经常需要别人的帮助。他们无论个人能力多么全面，都从来没有靠自己一个人解决一切问题过。但是，他们却解决了这些孤军奋战的苦恼。为什么？最关键的原因是，他们知道构建什么样的人脉圈子最能带给自己帮助，他们还拥有充足的人脉，并且善于处理人际关系。所以说人脉就像是个人成长的镜子。每个人总是在不断开发自己的人脉网络，这也就是成功的人之所以成功的原因。

现在的问题就是该如何拓展自己的人脉: 我认为我们首先要学会结交陌生人。如果要想不甘于平庸，就必须不断拓展新的交往圈子，积累新的人脉资源。现代社会，建立人脉远远不是过去所谓的“拉关系”那么粗俗简单，它包含很多层面的深化，需要用心经营。寻找人脉主动出击，找到想认识的人就要想尽办法去结识，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”，完整的人际关系就要发掘人脉、经营交情、出现贵人。结识后一定要当自己的好朋友慷慨对待。有人也许说：经常吃饭喝酒的那是酒肉朋友，不见得真心。但发展人脉的出发点就是先“跑量”再从中精选可重点发展的对象，而走好第一步，慷慨对人，让人感受你的大气是必须的。我们也还可以通过各种关系，主动参加一些有影响力的组织和圈子，主动积极参加圈子里的活动，担当骨干的角色。这也是可以让他人更好的认识自己了解自己的好机会。这样，我们就不难理解，为什么那些明星和民营企业家们热衷于到商学院学习的原因了，因为，那里汇聚着最前沿、最新鲜的经济信息，那里汇聚着决定未来发展方向的智慧精英，那里汇聚着最有潜力和实力的政治精英和商界精英。所以所结交的人脉一定是最优秀的，对未来也是非常有帮助的。

其次，要学会乐于助人，不因人微而生鄙视，学会“放低姿态放软身段”，学会仔细倾听别人的话，更要学会“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。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，我们不是每个人都有富爸爸，也没有可减少奋斗二十年的终身伴侣，但是如果我们懂得人情学，一样可以得贵人襄助、获得多方助力。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，而是你可能忽略真正重视和你交情的朋友。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，我们会结交到自己最重要的贵人。

认识微笑的力量，微笑是人与人之间最直接的表达，是传达感情最直接的方式。微笑，一个简单的动作，却能给人前进的力量，生活的信心和奋发的勇气。曾有人说过：“阳光和鲜花在达观的微笑里，凄凉与痛苦在悲观的叹息中，没有微笑的时光，就只有叹息的苦闷。”人生像一场奇妙的旅途，重要的是过程而不是结果。与人交往也是一样，把微笑挂到脸上，实际上就是给人一个信号，我自己现在挺好，我愿意与人交往。不管自己遇到什么不顺心的事情，在工作岗位和公众场合，保持微笑对人是一种基本素质。也是保持和拓展人脉资源的需要，试想，一个整天满面春风的人，整天好像都快乐的人，与他交往肯定是很舒服的、没有负担的。因此，我们没有必要一路紧皱眉头，一路唉声叹气，更没有必要让伤感紧紧锁在心里，请给自己一个微笑也给他人一个微笑吧，微笑的力量是巨大的。微笑可以化解人们交往中的芥蒂，让人们产生信任感，从而委以重任。

还有，不管在哪里走到哪里都要保持联系，在一个新的环境，必定会结识一帮新同事新朋友，也必定随着时间的流逝会与一帮老朋友和老同事关系慢慢淡下来。不是说人一走茶一定凉，但是不再一起煨火添柴，肯定没有新的热水来补上，茶凉下来就是一定的。当然也有的是功夫茶，会随着时间的流逝，让人慢慢看清谁才是自己真正的知心朋友，这样的茶才会给人生不断添香增色。

总之，人脉如同一张网，要提升自我的竞争能力，我们需要经营人脉，因为财富的积累最初是靠本领，然后靠资本，最高层次靠的是资源的整合与人脉的经营。人脉是自己的一座宝藏，这座宝藏的开发潜力是无限的，在关键时候，这座宝藏能够发挥得能量也是不可预料的。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。开发和经营人脉，不仅能为自己雪中送炭，在“贵人”多助之下更能为事业发展锦上添花。所以说:”圈子决定能量，能量决定平台，平台决定成就。”

**第五篇：新人步入职场该如何积累人脉资源**

职场新人指南 教你如何积累人脉资源

2024转眼又到了学子们即将走出校门迈向工作岗位开始实习的季节!对于很少接触社会的你们来说，走上工作岗位将会是一个新的开始，那么作为职场新人快速融入集体是非常重要的，那么你们该如何快速融入工作团体，积累人脉资源呢?长沙电脑培训欧柏泰克和你一起分享职场新人指南之人脉资源的积累：

1、提升个人魅力，展示个人价值

如果你觉得自己匹“千里马”，那也要在老板和同事面前展现出来，即使没有跑千里的机会，也需要证实一下，你具备的这个潜质。如果你总是一副碌碌无为的样子，久而久之与同事的关系也会疏远，更加不用说积累人脉资源了。

2、尽量为别人提供方便

身在职场与同事之间互相帮助很重要，并积极的表示愿意与他们打成一片，凡事不要斤斤计较，在你收获人脉资源、动用人脉资源时，尽量的提供方便，因为只有你懂得为别人提供价值，别人才愿意和你交往。

3、不要给同事、朋友造成伤害

在职场中，最重要的一点就是不要给同事和朋友造成伤害，一旦你做了，你就很有可能永远失去了这份友谊，被他们拉进了“黑名

单”。所以没有必要为了短暂的利益去伤害你同事和朋友。

4、不要有报复心

很多时候在职场就像是没有硝烟的“战争”，如果别人以卑劣的手段对付你，你也不要想着报复对方。俗话说“人以类聚，人以群分”，身边的人会误以为你也是同一类人，因此尽量的保持大度的心态对你积累人脉资源时很重要的。

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！