

超值金版

29.00

六维人脉

大全集

南怀苏◎编著

全球500强企业都在用的人脉基础训练法则

通过六个人，你就能约见奥巴马，和他一起喝咖啡。

精通六维人脉，不用你求人办事，就会有人来帮你成功！



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



六维人脉

大全集

南怀苏◎编著

全球500强企业都在用的人脉基础训练法则



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

六维人脉大全集 / 南怀苏编著. —上海: 立信会计出版社, 2012.12

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-3743-8

I. ①六… II. ①南… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第318078号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 张 寻
封面设计 久品轩

六维人脉大全集

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	廊坊市华北石油华星印务有限公司
开 本	787毫米×1092毫米 1/16
印 张	24
字 数	429千字
版 次	2012年12月第1版
印 次	2012年12月第1次
书 号	ISBN 978-7-5429-3743-8/C
定 价	29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

所谓六维人脉理论是指：地球上所有的人都可以通过6层以内的熟人链和任何其他人士联系起来。通俗地说：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过6个，也就是说，最多通过6个人你就能够认识任何一个陌生人。”

六维人脉关系理论，以认识朋友的朋友为基础，通过网络扩展自己的人脉。并且无限地扩张自己的人脉，在彼此需要之际，可以随时得到该人脉的帮助。简单地说，每一个擦肩而过的陌生人都有可能是你的第六维人脉。

一个人不管有多聪明，多能干，先天条件有多好，如果不懂得如何打造六维人脉关系网，那么他最终的结局往往是失败的。如何打造六维人脉关系是一门艺术，也是一门学问。

无论是帝王将相，还是凡夫俗子，也不管是工商巨贾，还是平民百姓，他们都需要优质的六维人脉关系网为他们添威助力。我们不得不面对这样一个现实：社会中很多成功者看似没有付出多大努力，但总有一群人为了他们奔前忙后，他们在社会中八面玲珑、左右逢源，似乎成功的机会总是为他们准备的；反观另外一群人，他们兢兢业业、恪尽职守，但机会总是和他们擦肩而过，他们在社会中独来独往、四处碰壁，结果只能碌碌无为过完一生。

问题究竟出在什么地方呢？问题的关键就在于恪尽职守者对六维人脉关系网疏于经营。

在现实社会实践中，通过六维人脉关系理论所扩展的人脉，在社会的各个领域，各个角落中进行着彼此之间的需求供应。如：健康的商务交友活动；人脉间的求职招聘信息互递；彼此间成为商业伙伴；提供商机等。

洛克菲勒曾说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领”，而在好莱坞则流行一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁”。





最初，六维人脉关系理论是欧美政治家和财经圈人士必用的成功法则。政治家凭借其强大的六维人脉来为自己拉票，为胜选造势。后来，六维人脉以其强大的趋势传播到日、韩、巴西、澳大利亚、马来西亚等国家，并普及到平常百姓的日常生活中。往小里说，六维人脉可以改变我们的命运走势；往大里说，六维人脉可以改变人与人之间的关系已日益密切的地球村。

在西方，越来越多的父母在孩子年届15岁即送孩子上六维人脉的专业培训课，以便孩子在踏入社会自谋生计之前就养成筛选与丰富人脉库的良好意识。在东方，亦有越来越多的人意识到打造六维人脉网对个人人生的成功，有着紧密的关联。为了帮助国人认识六维人脉，学会运用六维人脉的知识去为事业和职业铸造坚实的基础，为人生转运和改运奠定基石，为此，编者撰写了本书，由于撰写时间仓促，谬误之处在所难免，盼望读者诸君予以指正。

编 者

2012年12月



第一章 好风凭借力，六维人脉送你上青云

目 录

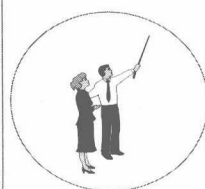
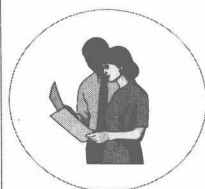
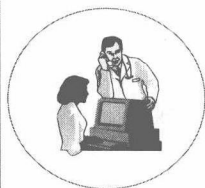
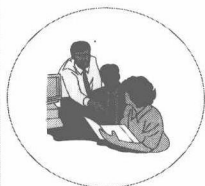
人与人之间都存在着或必然或偶然的联系。你最多通过6个人就能够认识任何一个陌生人。说得现实一点，想联通6个关键的人脉网，最关键的还是在于怎么联结，比如你二大爷是省长秘书的邻居，你已经跟省长有了建立人脉网的条件，但是关键在于你如何去使用，如何使这个网连起来，通起来，活起来。说得浪漫一点，世界很小，你，看合适的方向，找合适的道路，用合适的力度，迈合适的步伐，走合适的距离，就能看到最美的风景。

成功的助推器：六维分割理论	2
你能否成功，取决于你和谁交朋友	3
丰富的人脉资源送你到达成功彼岸	5
发展人脉关系的共同心理原则	6
互信是促进伙伴关系的基石	11
听其言、观其行、察其心	15
藏得住，能屈能伸方为大丈夫	18
要有足够的耐心“磨”	20
建立可几何级递增的六维人脉网	22

第二章 人脉通命脉，开辟向上攀登的坦途

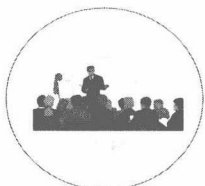
没有好人脉，焉能有好命脉？人脉就是命脉。人活在这个世界上，有人与你共享利益，有人与你利益相对，有人与你毫无瓜葛。与你共享利益的，你要左右逢源地去维系他。与你利益相对的，你要处处提防他。与你毫无瓜葛的，你大多是井水不犯河水地无视他。

人脉是帮助你正确决策的有效情报	28
人脉是你提升自我素质的好学校	30
人脉是你事业蓬勃发展的基石	31





目录



人脉是一面帮助你认清自己的好镜子	33
学会经营有用的“黄金人脉”	35

第三章 打铁靠本身，强化自己的人脉气场

我们强化自己的人脉气场，目的是为了吸引他人、影响他人，让他人接受我们的吸引和影响，甚至让他人无形中受到我们的暗示，按我们的思路去为人办事。任何气场，要达到吸引他人和影响他人的作用，必须给他人强大的压迫感，而压迫感必定会带来不悦。为了抵消压迫感的负面作用，我们还须培养气场的亲和力，用亲和力去抵消压迫感带来的不悦，让别人心悦诚服地接纳你。

摒弃“怀才不遇”的想法	38
给人“做事积极”的正面形象	39
胸怀越大，朋友越多	45
不较真才会有朋友	49
会绕圈子，不碰钉子	51
当执著处不可一味变通	53
切勿拘执于常理	55
大事讲原则，小事懂权变	57

第四章 表现须强大，方能赢得强者的垂青

你在经营六维人脉网时，如何使自己表现强大、赢得强者垂青，是你必须具备的知识。真正的表现强大，就是内心的平静，不怕孤独，不惧风雨，具有虽“千万人吾往矣”的精神，经历大风大浪之后，处变不惊，既懂得在喜怒哀乐未发前的真实心地处休憩，也懂得喜怒哀乐已发后的情绪管理，不因风浪而迷失方向。

善于借势者，举目皆贵人	60
战胜孤独，远离社交恐惧症	65
克服自卑心，让自信提升你的表达力	68
克服羞怯，使登台演讲如履平地	73
热情是人际交往的润滑剂	77
懂得与人分享，切忌一人独占	79



学会满足交际对象的内心要求	81
提高人际交往中察人识人的辨别力	84
塑造权威表象,使对方信任你	85
做错了事说声“对不起”不丢人	87

第五章 登场须闪亮,首因效应为你增光彩

要扩大自己的社交圈,打造优质的六维人脉网,就需要主动出击,增加自己抛头露面的机会,不能总是宅在家中,做“宅男”、“宅女”。初次见面,交际双方都希望取得闪亮登场的惊艳效果,尽快消除双方之间的生疏感,缩短彼此的感情距离,建立融洽的关系,同时给对方留下一个良好的印象。那么,如何才能较好地做到这一点呢?

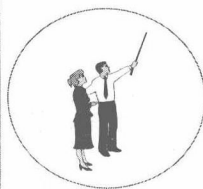
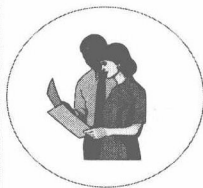
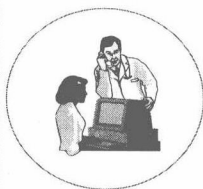
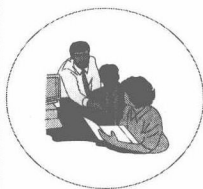
初次见面如何缩短距离	92
巧用首因效应,让人“惊艳”	93
好情绪给你的形象加分	98
修炼属于自己的独特气质	100
提升属于自己的优异品质	108
增加联系次数,让陌生人成为熟人	110
消除心理障碍,主动和陌生人交往	112
不同的人施以不同的交际策略	117
沉着处理冷场的情况	120

第六章 沟通靠口才,待人接物全凭一张嘴

人际交往的过程实则是一个互动的过程,你来我往,你言我语。在这个过程中,有的人很懂方法、技巧,说起话来滔滔不绝,口若悬河,表现得积极主动,四面出击,八面神通;有的人则表现得较为怯懦,不敢主动与人搭话,即便开口说话也很不流畅,甚至口齿不清,总是处于人际交往中被动、狼狈的状态。如何提高自己的口才,使自己在社交场合中左右逢源呢?

主动引发一场谈话	124
口惠实至,投其所好	125

目 录





目录

学会问话，让他人多说话	128
利用心理暗示，使他如你所愿	130
学会“变脸”，用表情控制局势	132
了解对方说话时的心理类型	134
切勿一开口就“言必称我”	137
学会倾听对方，和谐交流	139
总是面带微笑，让人无法拒绝你	143
居中调解、打圆场的话要学会说	147
幽默的话谁都爱听	149
怎样选择对方感兴趣的话题	154
掌握说话的快慢节奏	157
赞美的话要因因人而异	159

第七章 交际有禁区，举手投足焉能不慎慎

不同的场合，往往有不同的交流方式和特点。在交际场合中首先要懂得尊重别人。古人讲“礼仪者敬人也”，实际上是一种待人接物的基本要求。如果你重视别人，别人可能就重视你。无论是商务上的交际还是在日常的交际中，都应该懂得尊重他人和尊重自己。在人际交往中，要摆正自己和别人的位置。很多人之所以在人际交往中出现问题，关键点就是没有摆正自己的位置，对交际中的禁忌不够重视。也就是说，在人际交往中下级要像下级，上级要像上级，同事要像同事，客户要像客户。唯有如此，方能使自己在交际场合如鱼得水，随心所欲而不逾规，举手投足皆与当时的交际场合和氛围匹配。

忌当着矮子说矮话	162
忌经济往来糊涂账	165
忌为所欲为，不讲礼节	166
忌斤斤计较的行为	168
忌“哪壶不开提哪壶”	169
忌任意交朋结友，没有防人之心	171
忌“人怕出名猪怕壮”	174



第八章 交际有原则，进退出处焉能瞎倒腾

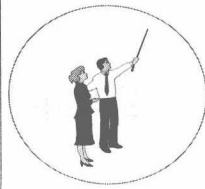
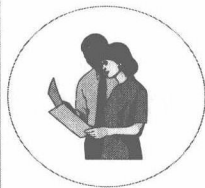
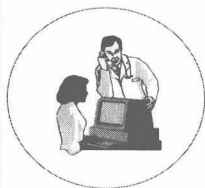
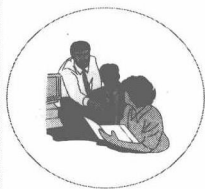
处理好人际关系的关键是要意识到他人的存在，理解他人的感受，既满足自己，又尊重别人。好的人际关系必须在人际关系的实践中去寻找，逃避人际关系而想得到别人的友谊只能是缘木求鱼，不可能达到理想的目的。有这样一句话：没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。话虽然简单，但富有哲理。这话充分说明一个问题：生活中，无论你有那么强的能力，多么好的条件，如果没有良好的人际关系，你就无法取得成功，自然也就不会得到生活的幸福和身心的健康。究竟如何营造与构建一个良好的六维人脉网呢？本章列出的基本原则可供你参考。

话到嘴边留三分的原则	178
遇事不能硬顶的原则	180
主动退让、后发制人的原则	182
处处受欢迎的原则	185
将心比心的原则	186
让别人多赚几分的原则	189
得饶人处且饶人的原则	191
给人好处不张扬的原则	194
交往距离刚刚好的原则	195
交落难英雄的原则	196

第九章 交际有困境，遇到难处焉能不用心

詹姆士·艾伦曾说过，环境并不能造就一个人，它的作用是将人的本性揭示出来，好让你自己认识自己，自己改造自己。同时他还说，环境是个体从自己存在的土壤和种子里生长出来的，当他意识到自己是一种具有创造性的力量，自己能够掌握自己的生命时，那么他就真正成了自己的主人。每一个有思维、有进取心、而且想获得重大成功的人，只有不断突破交际中的困境，才能与周围的人群达成一种休戚相关、成败共享的正向关系，及时修正身处六维人脉网中的自己，最终使自己的生命摇曳多姿，活力永恒。

目 录





目录

化解尴尬于无形	200
彼此争执善处理	204
被人误解巧分辩	205
面对冲突不逃避	209
察言观色知进退	211
讥讽对方有分寸	216
遭受冷遇要淡定	217
被人拒绝心态平	219
克服猜疑有妙招	221
荡除偏见法门多	223

第十章 人脉须拓展，切不可局限于小圈子

面对一个陌生的面孔，要想使对方答应自己的办事要求，首先要与对方拉近关系，并处理好关系。如果能和陌生人快速成为朋友，那么办起事来就会容易很多。其实，与陌生人成为朋友并不像想象中那么难，关键在于如何找到突破口。这是一门艺术，它集心理学、口才学、礼仪学、自我推销法等诸多知识于一身，已经成为各行各业成功人士不可或缺的能力。拓展你的社交领域，学会和陌生人交往吧！

交友结友不设限，站在成功者一边	226
运用名片，获得更多人脉	233
学会毫无拘束地与人结识	236
陌生人是潜在的朋友	239
学会从细节上观察陌生人	241
用肢体语言撞开陌生人的心门	244
双赢：给陌生人一些好处	246
与陌生人坦诚相待，让陌生人感觉到被认同	248
学会与陌生人搭讪	251

第十一章 贵人处处有，“第二人”决定你的价值

并不是所有贵人出现的时候，都带着一份逼人的荣耀；也并不是所有的贵人都蒙着一层神秘的面纱，让你无法接近。他们很可能



就在你的身边，只是你有没有用心去发现他们，有没有抓住机会得到他们的信任和赏识，进而被帮助和提携。贵人时刻观察着你、关注着你，这就需要你学会慧眼识贵人。有时候，那些平凡的面孔可能决定你的命运。你可以与之交流感情，学习他的经验，让自己有一个在精神上和心灵上的宽松环境。

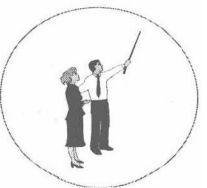
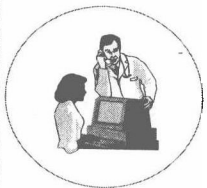
改变人生抓“贵人”	256
学会寻找贵人相助	258
找到“大树”好乘凉	260
建立和善用你的“第二人”名单	263
做足“人情”，办好“人事”	265

第十二章 职场妙立足，左右逢源助你步步高

在校园、在家，周围的环境常常是因为你而改变的，不高兴了可以闹闹小脾气，甚至可以转身走人，但是进入职场后就需要你来适应环境了。紧张的工作氛围、不热情的同事、严厉的上司、枯燥的工作，这些都让初入职场的人感到难受，但这往往是必经之路。进入职场后，各种各样的困难、挫折会接踵而至。很多职场人士会感到困惑、迷茫或焦虑。觉得坚持不下去了怎么办？跳槽？也许这不是个好办法。一般而言，工作的前3年是积累工作经验和历练的时间段，每个行业、每个职位都需要一个从无到有的积累过程。经过一段时间的发展再适当地调整自己的职业路线规划才是比较稳妥的。本章提供的方法可帮助你根据企业的情况、岗位的要求调整自己，加快你提升晋职的进程。

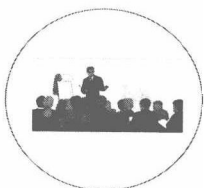
别越位，也不错位	270
这样做的人受领导欢迎	271
善与各类领导相处	276
坦诚接受领导批评	278
同事关系多“微妙”	280
学会与各种类型的同事打交道	282
不与同事深交，以免结怨	287
服侍好你的上司有窍门	289
如何知道上司对自己的信赖度	293

目录





目录



第十三章 形象须塑造，以你的风采征服对方

人的社会属性决定了人需要在与他人的交往中成长和发展，每一个人都生活在六维人脉关系的网络中，每个人都会给公众留下一种特定的印象，并形成一定的综合评价，这就是自我形象。人生的发展和事业的成功与你的六维人脉关系密切相关，而交际形象在六维人脉关系中是非常重要的，良好的交际形象能帮助一个人成功地与他人交往。

塑造个人社交形象的基本要求	298
良好的形象需要仪态来增色	300
好的形象来自美的造型	305
打造靓丽形象，着装有讲究	329
男士着装的“清规戒律”	344
女士着装的“清规戒律”	350

第十四章 赚钱有捷径，造福于你的人是客户

博恩·崔西是世界一流的潜能大师，一流的效率提升大师，一流的销售教练。他的书籍被翻译成多种文字，他的训练帮助了千千万万的生意人。他的秘诀就在于：让客户成为自己的朋友。他相信，只有客户成为自己真正的朋友，他们才会真正地为你的生意着想，才有可能成为持续推动你的生意前进的重要力量。

关心你的客户，就是关心你的钱包	358
让客户“迷上”你的产品和服务	360
对你的客户进行必要的感情投资	365
与客户保持适度距离赢得客户支持	368



第一章

好风凭借力，六维人脉送你上青云

人与人之间都存在着或必然或偶然的联系。你最多通过6个人就能够认识任何一个陌生人。说得现实一点，想联通6个关键的人脉网，最关键的还是在于怎么联结，比如你二大爷是省长秘书的邻居，你已经跟省长有了建立人脉网的条件，但是关键在于你如何去使用，如何使这个网连起来，通起来，活起来。说得浪漫一点，世界很小，你，看合适的方向，找合适的道路，用合适的力度，迈合适的步伐，走合适的距离，就能看到最美的风景。

成功的助推器：六维分割理论

有一个数学领域的猜想，名为six degrees of separation，中文翻译包括以下两种：六维分割理论或小世界理论。理论指出：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过6个，也就是说，最多通过6个人你就能够认识任何一个陌生人。这就是六维分割理论，也叫小世界理论。

20世纪60年代，美国心理学家米尔格兰姆设计了一个连锁信件实验。米尔格兰姆把信随机发送给住在美国各城市的一部分居民，信中写了一个波士顿股票经纪人的名字，并要求每名收信人把这封信寄给自己认为比较接近这名股票经纪人的朋友。这位朋友收到信后，再把信寄给他认为更接近这名股票经纪人的朋友。最终，大部分信件都寄到了这名股票经纪人手中，每封信平均经手6.2次到达。

于是，米尔格兰姆提出六维分割理论，认为世界上任意两个人之间建立联系，最多只需要6个人。但并不是说任何人与人之间的联系都必须要通过6个层次才会产生联系，而是表达了这样一个重要的概念：任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能够产生联系或关系。显然，随着联系方式和联系能力的不同，实现个人期望的机遇将产生明显的区别。

此后，六维空间理论受到了全世界关注，后来还催生了电影《六度空间》。

假设一个人能认识25个人以上，那经过7次介绍之后（间隔6人），一个人可以被介绍给25的7次方，等于6 103 515 625 人，超过60亿人！而25人只是个保守的数字，所以事实上结果会更大，绝对超出地球人口。

微软研究人员近来利用网络信息对六维空间理论进行了实验。结果令人震惊。研究人员埃里克·霍维茨说，确切地讲应该是“六点六维空间理论”。也就是说，最多通过6.6个人你就能够认识任何一个陌生人。

研究人员对2006年1个月通过微软即时通信工具MSN发出的300亿个即时信息的地址进行了研究。通过计算发现，78%的发信息者都可以通过6.6个信息联系在一起。微软研究还表明，这个结果并不随着人口增长或通讯技术的进步发生改变。



霍维茨说：“这个结果表明人类之间存在着持续的社会连通性。我们通过实验证明，六维空间理论并非民间传说。”

【人脉技巧】

你不认识美国总统奥巴马没关系，你有的是办法联系到他，你跟他之间只隔着6层关系。只要你愿意，在这个地球上没有你联系不到的人，关键的是你愿不愿意去联系，有没有勇气去联系。人是各种社会关系的总和，通过关系的层层传递，你总是能够找到你的命中贵人。

你能否成功，取决于你和谁交朋友

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。

在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不是在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”

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、成功的门票”。专业与人脉竞争力是一个相乘的关系，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”。

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

许多政界人士也对人脉的重要性深有体会。曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾





说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确如此，在美国，曾有人向2 000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么”。结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，他们中约2/3的人答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

的确，成功的过程本身就是一个不断积累人脉资源的过程，人脉资源的多少决定了成功的程度。这种观点也被一些研究机构的研究结果所证实。斯坦福研究中心曾发表过一份报告：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。可见，人脉对于成功是何等重要。无论我们干哪一行，或从事何种职业或专业，如果有良好的人脉关系，实现成功就很容易；如果不知如何与他人相处，那么要实现成功就很困难。

所以，你要想事业成功，就一定要营造一个适于成功的人脉网络，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。一个没有良好的人脉资源的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

- (1) 管理人员的时间平均有3/4花在处理人脉资源上。
- (2) 大部分公司的最大开支用在人力资源上。
- (3) 管理层所定计划能否被执行与执行的成败，关键在于人。

而在我们中国，人脉资源更为重要了。通常情况下，人脉关系不活络的人，做事情就很难；但对于人脉关系活络的人，办大事就容易许多。因为人脉广，很多事情可以请人来帮忙和支持。同样，要想在工作中更上一层楼，人脉关系也是必修的一门课。十分的工作里面，有九分是做人，一分是做事情。如果你想获得事业的成功，应尽早建立自己的人脉资源网，所谓人脉资源网，其实就是你的人生支持系统，有了这样的支持系统，你的社会根基才是稳固的。

在现实生活中，有的人自命清高，对不如自己的人懒于搭理，对和自己同等处境的人不屑一顾，而遇到了比自己强的人，则首先怀疑对方的成功是来路不正。通常这样的人，人际关系都很紧张，人脉资源更是少得可怜。当这种人的上级领导、良师益友好心提醒他要注意周围的人际关系时，却常常遭到他的反唇相讥，他会大叫：“我是那种靠奉迎做事的小人吗？拉关系、投机取巧、仰人鼻息的事我从来都是不做的！”同时脸上露出很骄傲的神色，就像在咸亨酒店柜台边嚼着茴香豆的孔

