

白领文摘

珍藏阅读
Bailing Wenzhai
Zhencang
Yuedu

02

都市白领，他们在车水马龙中穿行，
他们是城市最亮丽的风景线。

（优选天下好文章）

《白领文摘》如此精彩，你怎能错过！

陈洁◎编著

白领情商卷

Bailing Qingshang Juan

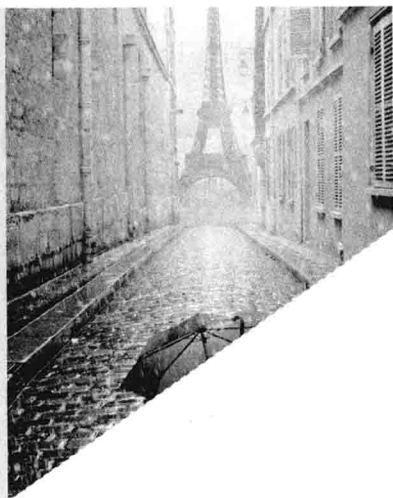
识得宽容，
懂得放下，
人生就无处不风光。

白领文摘

珍藏阅读
Bailing Wenzhai
Zhencang
Yuedu

02

都市白领，他们在车水马龙中穿行，他们是城市最亮丽的风景线。



（优选天下好文章）

《白领文摘》如此精彩，你怎能错过！

陈洁◎编著

常州大学图书馆
藏 白领情商 卷
Bailing Qingshang Juan

识得宽容，
懂得放下，
人生就无处不风光。

图书在版编目(CIP)数据

白领文摘. 白领情商卷 / 陈洁编著. —— 武汉: 湖北科学技术出版社, 2015. 3

ISBN 978-7-5352-7559-2

I. ①白… II. ①陈… III. ①文摘—中国 IV.

①Z89

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 053104 号

策 划: 陈万军

责任校对: 张波军 李洋

责任编辑: 李大林 张波军

封面设计: 宋双成 王梅

出版发行: 湖北科学技术出版社

电话: 027-87679468

地 址: 武汉市雄楚大街 268 号

邮编: 430070

(湖北出版文化城 B 座 13-14 层)

网 址: <http://www.hbstp.com.cn>

印 刷: 北京盛兰兄弟装订有限公司

787×1092 1/16

230 千字 16 印张

2015 年 5 月第 1 版

2015 年 5 月 1 次印刷

定价: 32.00 元

本书如印装质量问题, 可找本社市场部更换

前 言

好的情商，是走向成功的一条捷径。对中国人来说，不断提高自己的情商是提高自身竞争能力、开拓事业版图的一种重要手段。俗话说：一个好汉三个帮。能够利用别人的优势，与之建立良好的合作关系，是人与人之间共同发展的主旋律，也是成功者的法则。

其实，情商就是一张网，其间的信息传递与人脑内部的信息传递非常相似。脑部的某一点受到外界刺激会产生信号，传至另一点而引发某种想法。如果只靠这两点之间的单程传递，一旦这条线由于某种原因受到阻断，信息传递就中断，不能再继续。这样的信息链必定十分脆弱。所以在我们的大脑中，两点之间的信息通路有成千上万条。不论这是大自然赐给我们人类的福祉，还是我们在漫长的物竞天择中进化来的、必需的生存能力，总之，正是由于这无数的信息通路，我们才得以实现伟大的梦想。

在中国，拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，情商就是人际关系及其脉络的润滑剂。高情商不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。独木难成林，没有朋友，没有高情商的人注定要失败。

人脉就是财富，关系就是能力。好人脉是一座挖不尽、用不竭的金矿，是一笔无形的财富。尤其是在中国这个极其讲究人情的国度里，人脉的作用绝对不可低估。经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生

所面临的各种关系，比以前更新鲜、更复杂，变化也更迅速，这就要求我们的头脑要更灵活、更快适合社会，花费更多的心思、动用更多的手段和更高的情商来经营自己的人际关系。情商高的人，人际关系就处理得好。人际关系如果处理得好，就是你一生最宝贵的资源，为你走向事业的顶峰，提供源源不断的动力；如果处理不好，则会给你的人生带来极大的障碍，造成很大的损失。因此，我们完全可以这样说：“情商决定命运！”

在此愿每位读者都能拥有高情商！

目 录

第一章 二十一世纪最为珍贵的宝藏——人脉

一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量去做事,而要靠100个人花每个人1%的力量去做事。我们需要人脉,更需要成功。假如你拥有了它,就像拥有了一座无形的宝藏。也就是说,要想做成大事,必定要有助你办成大事的人脉。

问世间人脉为何物	2
得人脉者得天下	3
独行侠不会成功	5
人脉永远无价	9
人脉是成功人士的必修课	12
把人脉放在首要地位	15
呵护人脉,建立关系档案	17

第二章 高情商者的人脉圈

什么是世界上最珍贵的,钻石也无法与之相媲美?好人脉!有首歌词中:“千里难寻是朋友,朋友多了路好走。”它十分形象地道出朋友的珍贵,好人脉的价值。所以也会有这样一句至理名言:你是谁不重要,重要的是你和谁在一起。

人脉圈需要用心去经营	22
早建人脉圈早成功	25

拓展人脉圈,建立好人缘	27
打造成功的人脉圈	30
巩固人脉圈,需要将心比心	34

第三章 情商就是修炼磁场,凝聚气场

美丽使你引起别人的注意,睿智使你得到别人的赏识,而魅力,却使你难以被人忘怀。在成功的公式中,最重要的一项因素便是与人之间的相处。无论是谁,只要他有充分的意志力、坚强的决心并持之以恒,就一定可以成为一个拥有强大魅力的人。

用微笑接纳他人	41
尊重他人就等于尊重自己	46
诚信是一个人的交际保障	49
宽容待人,赢得人脉	52
用热情去感染每一个人	55

第四章 以礼待人,升华情商

礼是一个人的形象,礼是一个人的名片。君子以仁存心,以礼存心。仁者爱人,有礼者敬人。友善的言行、得体的举止、优雅的风度,这些都是走进他人心灵的通行证。

赢在第一印象	60
礼尚往来,不失身份	63
用良好的礼仪去赢得他人	66
有“礼”方能走天下	70

文明使用用语,共创和谐社会	72
请记住对方的名字	76

第五章 情商关键在于“度”

总是顾及自己“面子”的人,越怕越丢;注意照顾别人的面子,也就给自己留了面子。所以说,“像爱自己那样爱别人”这就是确立人脉关系的要谛。

时刻为对方留足“面子”	80
换位思考,理解万岁	82
远离“自私”,拥抱“大同”	84
得饶人处且饶人	87
保持与人交往之间的“度”	90
山外有山,天外有天,人无完人	94

第六章 好口才、好人脉、好情商

俗话说:“言谈贵在情真,功在情深”。有效的沟通可以表达我们的善意,可以激发对方的好感。

好口才,好人脉	99
学会聆听也是一门学问	101
带着“幽默”去交谈	104
言辞委婉,切勿直来直去	107
多些赞美,少些恶言	110
沟通中的金科玉律	114

第七章 请把陌生人变成“熟人”

怀特曼曾说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。”假如运气好的话，和陌生人的偶遇还会发展成为忠贞不渝的朋友。俗语说：“在家靠父母，出门靠朋友。”在现代社会，商道的本质即是人道。

- 让陌生人与你“熟悉”起来 118
- 面对陌生人，学会主动出击 120
- 投其所好，寻找共鸣 125
- 重视初次的自我介绍 129
- 说好交谈的开场白和结束语 134

第八章 化敌为友：别轻易去敌视他人

世上没有永远的朋友，也没有永远的敌人。朋友可能会变成敌人，敌人也可以变成朋友。当我们把朋友变成敌人时，我们的路将会越走越艰难；当我们把敌人变成朋友时，我们将会离成功越来越近。

- 将自己的情绪掌控于手 140
- 尽量回避“冲突” 144
- 放低自己的姿态，放松别人的警惕 149
- 放下仇视，敢于道歉 152
- 没有永远的敌人，只有永远的朋友 154

第九章 职场如战场，人脉如武器

每个人肯定会遇到各种各样的困难，但应该记住：搬开别人脚下的绊脚石，有

时恰恰是为自己铺路——帮助同事即是帮助自己。在帮助别人时,任何一种努力都不会白费。

职场需要好人缘	160
服从上司,赢得赏识	163
把同事变成知心好友	168
放下架子,与下属共进退	177

第十章 吃亏是福,乐享其福

“吃亏就是占便宜、做人就应该能吃亏,能吃亏自然就少是非”。人不会装糊涂,就不懂如何生活;装糊涂既是盾,刀枪不入;又是箭,什么盾也挡不住。

做人做事,别太较真	185
吃亏是一种福气	188
没有“吃亏”就没有“便宜”	191
放长线,钓大鱼	195

第十一章 感恩的人最美

世有伯乐,然后有千里马,千里马常有,而伯乐不常有。故虽有名马,只辱于奴隶人之手,骈死于槽枥之间,不以千里称也。因此,寻找你生命中的“贵人”,应该就是人际交往中最为重要的目标之一。

千里马离不开“伯乐”	201
身边处处皆贵人	206
贵人是你成功路上指明灯	214
慧眼识珠,紧握机遇	218

第十二章 交友需谨慎 明眼辨是非

水至清则无鱼，人至察则无友。一个人的眼里揉不进沙子，对一切都容不下，只会将自己跟这个社会隔离。要容人所不能容，忍人所不能忍。

死要面子活受罪	224
饭可以乱吃，话不可以乱说	227
低调做人，高调做事	232
害人之心不可有，防人之心不可无	241

第一章

二十一世纪最为珍贵的宝藏——人脉

一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量去做事，而要靠100个人花每个人1%的力量去做事。我们需要人脉，更需要成功。假如你拥有了它，就像拥有了一座无形的宝藏。也就是说，要想做成大事，必定要有助你办成大事的人脉。



问世间人脉为何物

说起人脉我们并不感觉陌生，因为它时刻都围绕在我们的身边。即人际关系、人际网络，体现着人的人缘、社会关系。直白地说就是人与人交往交际，进而建立起稳固交往的人际关系。人脉是由人与人之间相互联系而构成的网络，其形状像血脉、山脉一样，纵横交错。也可以说是经常用于政治或商业领域，但其实无论做什么行业，人人都会经营人脉。因为人是群体性的动物，所以必须学会在人群中生活。不管你的个性多么古怪，多么格格不入，你都需要有一个属于自己的人际关系网络，你的人际关系的好坏决定了你在这个社会上的地位和威望，你的人际关系的好坏决定了你的未来道路。

实际上人脉大体上分为这三个方面的含义：

第一，你认识的和也认识你的人，也就是说你们彼此相识。

第二，你们是通过一些联系或关系认识的，相识但不相知。

第三，你所认识的不求有多少人，而是都是什么样的人，是否对你有利，求质而并非求量。

以上这三方面都回归于这个社会的“为人处世”之道。其实，只有真正的了解人脉的含义，你才会有所作为，才会一路向着成功奔去。

对于我们来说，“万能”这个词是十分强大和具有无敌性的，而人脉正是如此。可以说，一个人倘若拥有强大的人脉，那么这个人一定是成功的或即将成功。因为对每一个成功人士而言，背后都少不了一帮精干团队的支撑和合作。

人脉，虽然平时看不见，摸不着，但是往往能在关键时刻发挥巨大的作用。它是我们通往财富、成功的入场券，它会带你走上命运的坦途，如果你的人脉关系中既有成功人士，又有你的同学老乡，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你呐喊、鼓掌喝彩；当你有事需帮忙时，有人为你搭桥铺路、两肋插刀，你就能够感受到人脉的力量和魅力。

我们会说人脉如同无形资源，这种资源不仅对你的学习、工作有很大的催化作用，而且会成为你创业的巨大资产，更是你一生潜在的财富。假如你拥有了它，

就像拥有了一座无形的宝藏。但人脉也需要善加存储、管理，只有这样，才能够保值、增值。

人脉也如同树脉，一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，就必须有粗壮结实的根脉去汲取营养，汲取空气、阳光和雨露。没有根也就没有树，根的死亡也就决定树的存亡。所以人生也就如此一样。

人脉更如同血脉，我们都知道四通八达、错综复杂的血脉的伟大，它就像人体机能的一个十字路口，只有一路畅通才能更好地运行。人脉也如此，在人们追求事业成功和生活幸福的过程中，只有人脉通达，我们才能更好的前进和追求。俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，古今中外，举凡成就大业的成功者，都拥有强大的人脉保障系统。也就是说，要想做成大事，必定要有助你办成大事的人脉网络和人脉支持系统。

得人脉者得天下

一个人，从初入社会开始他的第一份工作，一直到自己的事业开枝散叶、发展壮大，处处离不开人脉资源的协助。很多在社会上摸爬滚打了很多年的“老油条都奉人脉就是财富，有义就有利”为金科玉律。他们善于把握和利用各种社会资源，最终达到财源广进、名利双收的目的。这不仅是一种对于自己人脉圈的培养和加强，更是对自己事业的一种提升和拔高，这样双赢的策略，何乐而不为呢。

在当今社会上，我们并不缺乏有能力和才华出众的人士，但为何其中很多人却一事无成呢？究其原因，就是缺乏一个完整的人脉系统。你不可能把世界上的每一个人了如指掌，但你要时刻提醒自己，对于那些能够给予你帮助和提携的人，一定要好好珍惜和把握。因为一个人的交往能力直接决定了他的人生发展和事业的高度。

对处于在利益争锋环境中的我们，“钱”对于我们来说是十分重要的，我们彼此心中早已把钱当做是万能之物，难道这钱真的是万能之物吗？我到不这样认为，有时候，有钱固然有用，但更有时候“有人”比“有钱”更有价值。比如一个妻离子散的亿万富翁，他所拥有的财产已足够他几辈子花了，但他并非是快乐和幸福的，因为他缺少了精神上的“财富”和身心上的支持、动力。即使他再有钱，但那又

能换来什么呢,又能真正帮到他什么呢?我想,这些也都只是昙花一现罢了。

有一个这样的假设:当你想要开创自己的事业时,必须具备哪些条件呢?首先便是资金,而资金是在银行里。其次是技术,这点不必担心,靠技术吃饭的大有人在,所以你当然可以买得到。即使买不到,技术合作也是一种解决问题的办法。最后,也就是最重要的,便是人脉。然而复杂的资金和技术问题都可以在人脉的帮助下完成,所以说事业开展最重要的因素甚至最关键的便是人脉。

斯坦福研究中心发过一份调查报告,结论指出:一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自人脉。可见,人脉确实是你打开财富之门的金钥匙。难怪美国石油大亨会说:“相比天底下其他本事,为了获取与人相处的本领,我情愿付出更大的代价”。

古希腊有句名言:“财富不是朋友,而朋友却是财富”。在爱钱的同时,二十几岁的年轻人首先应当学会如何爱人,接近他就等于接近钱、接近前途,人脉才是你真正受用终身的无价财富和无形资产。所以,也有人这样说:“人脉就是财脉”。

好莱坞中流行这样一句话:“成功,不在于你做了什么,而在于你认识谁。”事实上,一个人能够成功,最关键的因素便是人脉,即你认识谁,以及谁在你困难的时候能够帮助你。这也就应了那句话:“在家靠父母,在外靠朋友”。说得很对,真的很贴切。“朋友”这词是我们再也熟知不过了,他们可能是我们的动力,也可能是我们的救命稻草。即使当你一时失意,但在朋友的帮助和支持下,待等东风备齐,东山再起,重振雄风亦是易如反掌。

一位心理学家曾做过调查,结果证明:一个人若是懂得人际关系网的重要性,那么他与人交往更融洽,越能够适应社会,他的成就也就越大。

“水能载舟,亦能覆舟”,人脉的“水”决定了你成功的“舟”能行进多远,能坚持多久。

聪明的人都会明白,人脉已经成为专业的支持体系,而人脉的竞争力是每个成功人士不可缺少的。对于个人来说,专业是基础,人脉才是你拿去竞争的秘密武器。换句话也可以说:“人脉就是钱脉,关系就是实力,朋友就是最大的生产力。”

独行侠不会有成功

一个人永远不要靠自己花 100% 的力量，而要靠 100 个人每个人花 1% 的力量。最近网络上非常流行的一句话：“有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯”。这是十分贴切和现实的一句话，也是对中国人心照不宣的成功潜规则的道破。在这个社会上，人与人之间需要相互依存，相互支撑，谁也不可能万事不求人。我们应该重视人脉，如果你没有丰富的人脉关系，那么无论你做什么都觉得举步维艰，因为，单打独斗毕竟势单力薄，也就是“一人成木，二人成林，三人成森林”的道理。

熟悉三国的人都知道这样一句真理：天时不如地利，地利不如人和。一个强者，就算“天时、地利”占尽，但没有“人和”仍可能难成大业；一个弱者，哪怕只有“人和”也有建立功业的机会。

这点对我们的日常生活有很大的启发意义。你可能拥有“天时”，你运气好，机会总是光临你；你占据“地利”从事当下最吃香的行业；但是我想说的是这些都不如“人和”。当你拥有了无数得心应手的人才支持，即便开始你貌不惊人、一文不值，但你仍然可以鲤鱼跳龙门成就大事业。这也就是“友遍天下，走遍天下都不怕”的现实意义。

即便如此，也会有人不认同这样的观点，不认为“人和”是十分重要的。他们认为“人和”在生活中无足轻重，从不注重人脉的培养和维护，关闭了通向外界的窗户，虽然离成功可能只有一步之遥，但这一步之遥却成了他们成功人生的最后一道障碍。

这也就是穷人和富人的差别，穷人他并没有认识到这一点，他并不认为人和的重要性；而富人却早已将人和这点安排的妥妥当当。也就是说穷人的朋友非常少，而富人的朋友却遍布天下。他们最喜欢交那种对自己有帮助、能够帮助自己提升各种能力的朋友，而不仅仅是根据自己的个人喜好交朋友。

埃德沃·乔治被称为美国杂志界的一个奇才。然而他曾经是穷得差点儿要饿死的波兰难民，在美国的贫民区长大的，一生中仅上过 6 年学。

6 岁那年，乔治跟着家人移民到了美国，在上学的时候他业余做兼职为家里

赚钱。打扫面包店的橱窗,派送星期六早上的报纸,周末下午到车站卖冰水,每天晚上为报纸传递以女性为主的聚会消息——他从小就是一个“工作狂”,什么样的脏活、累活他都干过。

刚满13岁,乔治便辍学了,到一家电信公司工作。然而,他并没有忘记学习,仍然不断地自修。他省下了车钱、午餐钱,买了一套《全美名流人物传记大成》。

紧接着,乔治做了一件从来就没有人做过的事情。他直接写信给那些书上的人,还询问书中没有记载的童年往事。例如,他写信问当时的总统候选人哥菲德将军,是否真的在拖船上工作过?他又写信给格兰特将军,询问有关南北战争的事情。

那个时候年龄只有14岁,每周薪水只有六元二角五分的小乔治,就是用这种方法结识了很多有名望的大人物:哲学家、诗人、名作家、军政要员、大商贾、大富户。当时的那些名人也很喜爱他,他们都很乐意接见这位充满好奇心又可爱的波兰小难民。

自从获得了名人接见,乔治便立下了宏图壮志,希望能够闯出一番属于自己的事业。为了这些,他努力学习写作技巧,然后向上流社会毛遂自荐,还替他们写传记。

就在此时,订单像雪片一样地飞了过来,乔治需要雇用六名助手帮他写简历。那个时候,乔治还不到20岁。

从此以后,这个传奇性的年轻人被《家庭妇女杂志》邀请作为编辑。乔治答应了,而且在这里他一做就是30年,现在这份杂志已经变成全美最高销量的著名妇女刊物了。

我们可以从乔治的成功中得到启发和教益:人脉带来财路,丰富的关系资源孕育着丰厚的财富。其实像这样的例子,举不胜举。我们没有事的时候可以静下心来想一想,在我们身边有多少这样的例子,只是有时自己无法看到罢了。因此不要再舍近求远了,也不要再东张西望了,分清谁重谁轻,好好把握自己的人生道路。

中国台湾巨富陈永康说过:“聪明人都是通过别人的力量,去达成自己的目的”。其实,有些时候,无论是在工作,还是生活中,学会借助人脉来达到事半功倍的效果也是一种智慧。

古时候,人们讲的借风腾云、借名钓利、借力打力、借鸡生蛋,无不讲究一个“借”字,讲究借外力而求得发展。这些无不是“好风凭借力,送我上青云”。而人