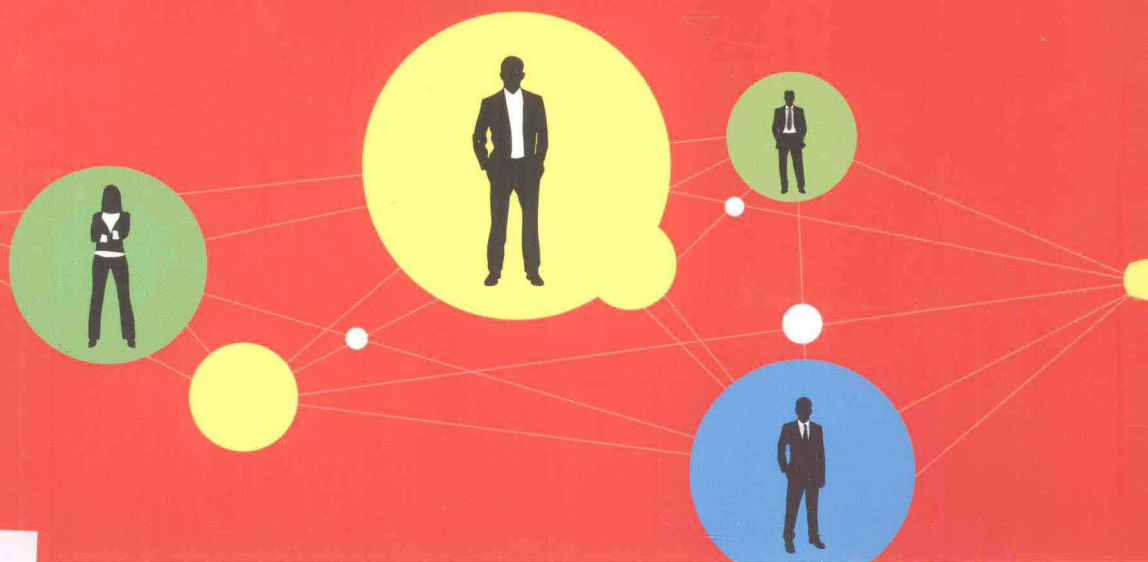


六度商脉

SIX DEGREES OF BUSINESS

沃顿商学院最受欢迎的商务课

林伟宸◎编著



活用六度商脉，全世界都会帮助你成就未来！

全球500强80%管理层都在接受的训练，
可用最短的时间丰富有效资源，找到最想合作的那个人。

美国心理学家Stanley Milgram：

通过6个人，你能够认识世界上任何1个陌生人。

不懂六度商脉
你就OUT了！

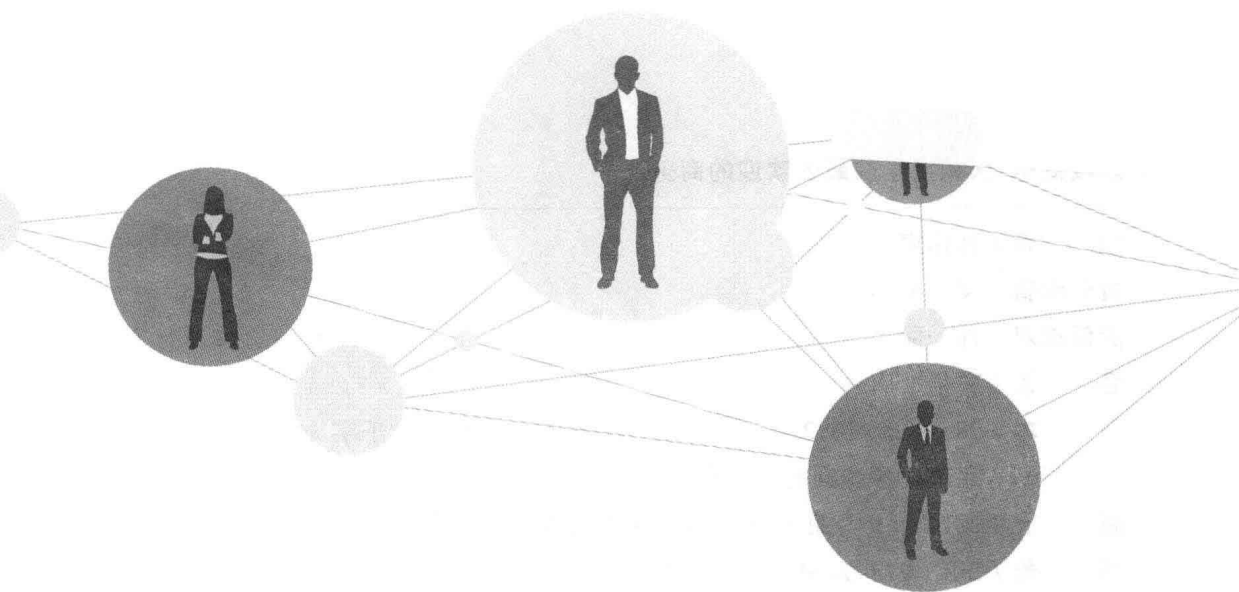
中国华侨出版社

六度商脉

SIX DEGREES OF BUSINESS

沃顿商学院最受欢迎的商务课

林伟宸◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

六度商脉:沃顿商学院最受欢迎的商务课 / 林伟宸编著.—北京:
中国华侨出版社,2013.6

ISBN 978-7-5113-3760-3

I. ①六… II. ①林… III. ①商业经营-人际关系学
-通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第141461 号

六度商脉:沃顿商学院最受欢迎的商务课

编 著 / 林伟宸

责任编辑 / 文 喆

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/20 字数/320 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3760-3

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

越来越快的生活节奏已经把人们带入了一个崭新的商业文明时代，处处都渲染着浓厚的商业气息。在以商业为主的事业中，很多年轻人都在努力地奔向成功，一时间不免压力重重。在这样一个 Team work 的时代，单靠个人的努力往往是不够的，必须要学会经营好人际关系，打造一个属于自己的商务圈，这样才能为自己的生活和工作提供动力与支持。

美国斯坦福 (Stanford) 研究中心一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自关系，关系即商脉。有的人常常抱怨，明明自己已经很努力了，却始终被成功拒之门外。究其原因，就是不善于自己的商务圈。越是成功的企业家，往往越是经营商脉的高手，这样的人能够不断地将在商场中认识并结交的朋友转化为有益于自己事业进步的商脉。

商务圈，不仅是一个人日常生活中的润滑剂，更是推动一个人事业健康稳固发展的助推力。俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”商务圈是一个人走向成功的捷径。如果你能够同周围的人建立起良好的人际关系，并且充分地利用好他们的优势，一定可以拓宽自己的交际网，打造出自己的商务圈，从而能够有效地提升个人竞争力，在事业的发展中如鱼得水。因此，用一种自然的、诚恳的、互惠互利的方式去经营你的商务圈，是决定你能否成功的秘密武器！

本书以六度商脉为核心。六度商脉是根据六度分隔理论而来的，该理论认为想要认识一个人，最多可以通过六个人来实现。因此，我们都要根据自身的个性和特点，构建一个属于自己的开放的六度商脉圈，来扩展我们的社交面，从而在奋斗的过程中为自己减小一些阻力，更快地朝着目标迈进。

虽然，人们都知道商脉圈对发展事业的重要性，也不断地通过各种方式去建立并拓展

这个圈子，但却因为做法不当，而收效甚微。商脉圈的经营，不仅是一门学问，还是一门艺术。在与人交往的过程中，从服饰、容貌、仪表到自己在公共场合中的言行都是人们应该注意的，只有从细节方面取胜，才能赢得众人的欢迎。如何建立商务圈？建立一个什么样的商务圈？在维护与拓展自己的商务圈的同时又需要注意哪些问题呢？本书将为读者带来详细的答案。

本书内容丰富，共分上、中、下三篇。上篇详细阐述六度商脉网理论，使读者能够简单明了地理解六度商脉网；中篇教读者如何组建自己的商务圈，以及商务圈的重要组成；下篇主要讲与领导、同事、客户、同学、老乡以及网友等不同人交往的方法与技巧，并结合了大量事例，使读者读起来通俗易懂，灵活运用，具有很强的实战性。

商脉是一个人事业发展过程中的巨大财富，也是一种无形资产，能够为你不断地产生价值。如果你想追求成功，想创造更多的财富，而又没有好的机遇，也没有好的背景，那么，就创造一个自己的商务圈吧，让它来为你的财富增值。



上篇

风靡全球的六度商脉网

六度商脉不仅仅是为了拓展人际关系而提出的理论，更是从深层次对人生的成长和完善提出的一个哲学上的人际关系要求。要搭建完善的六度商脉，就要明确自己的未来人生道路，要制定周详的事业规划，并对当前的状况有个清晰的认识。

第一章

六度商脉是一种价值传递哲学

成功需要个人的努力，但更需要有人相助。有个良性的商脉网络无疑是给自己走向成功的道路上加了一个大大的筹码。如何赢得他人的帮助，建立良性的六度商脉，首先要明白的就是商脉不是简单的人际关系，而是一种价值传递的哲学理念。

- | | |
|-----------------|----|
| ❶ 不要一个人走上奋斗的路 | 2 |
| ❷ 让你靠近成功的六度思维 | 10 |
| ❸ 无所不达的六度商脉 | 14 |
| ❹ 沟通是践行六度商脉的基础 | 19 |
| ❺ 六度商脉的本质在于传递价值 | 27 |

第二章

成功只在六步之内

成功看起来很复杂，但也很简单，只需六步就能到达成功的彼岸。这不是天方夜谭，事实证明确实如此，根据六度分割理论的原则分析，任何一个人要获得成功，或是在人际公关上有所建树，都只要短短的六个步骤，甚至有时还可以从第一个步骤直接跳到第六个步骤，实现质的飞跃，前提是要为自己找到一个合理的科学方法。

- | | |
|-------------------|----|
| ① 有商脉是坐电梯，没商脉是爬楼梯 | 33 |
| ② 六度商脉的传递方向和携带价值 | 39 |
| ③ 你的搭档和朋友决定了你的前途 | 42 |
| ④ 努力搭建一个靠谱的商脉网络 | 48 |
| ⑤ 从一到六，最短的距离有多远 | 54 |
| ⑥ 最关键的是正确的方式 | 64 |



中 篇

你需要什么样的六度商脉

在日常生活和工作中，你的周围总会有这样一些朋友：他们能无私地为你付出，默默地为你奉献。为了你的成功或者事情进行得更为顺利，他们从不计较个人利益得失。总是心甘情愿、诚心诚意地为你提供帮助。

第三章

怎样甄别你的六度商脉圈

“商脉圈”能够对人的一生产生积极的影响，但同时也会对人产生一定的消极影响，这主要取决于你所交的朋友是“益友”还是“损友”。和正直善良的人交朋友，就能够得到朋友的帮助，自己就能受到积极的影响；而与一些邪恶的人交朋友，会使自己陷入邪恶的深渊之中，甚至会将你置于死地。所以，在创建自己“商脉圈”的过程中一定要谨慎，与周围的人交往时要擦亮你的眼睛，仔细甄别他们对你是有“益”还是有“损”，只有好好经营“益友”，远离“损友”，我们才能顺利地达到自己的目标。

- | | |
|-----------------|----|
| ① 朋友决定商脉 | 74 |
| ② 选择你的真朋友 | 78 |
| ③ 不可交的几种朋友 | 83 |
| ④ 要与这些人保持距离 | 88 |
| ⑤ 这样的朋友，你需要特别感谢 | 92 |
| ⑥ 把握生命中的伯乐 | 97 |

第四章

六度商脉圈的组成

我们的领导、同事、客户、同学、老乡、邻居以及网友，等等，都可以对我们的事业与生活产生极大的影响。要想使“商脉圈”对我们产生积极的作用，我们就要善于结交周围这些能对我们产生积极影响的朋友，针对我们与他们的特殊联系，利用有效的方法将他们纳入我们的“商脉圈”中，让我们的人生道路走得更为顺畅。

- | | |
|---------------------|-----|
| ❶ 领导商务圈：直接关系着你的前途 | 101 |
| ❷ 同事商务圈：齐发展，共进退 | 108 |
| ❸ 客户商务圈：帮你打造强大的业绩 | 114 |
| ❹ 同学商务圈：有一种真心相助的力量 | 123 |
| ❺ 老乡商务圈：鼎力相助的圈子 | 129 |
| ❻ 邻里商务圈：邻里共融能让你及时受益 | 132 |
| ❼ 网友商务圈：能迅速壮大你的商脉网 | 139 |



下 篇

六度商脉永续经营的黄金法则

要想将商脉进行永续的经营，就需要遵循一定的法则，按照商脉圈发展的特性来行事。当然，这就离不开自信、沟通、守信等，只有对你的商脉进行妥善、有序的管理，才能使其增值，并能够发挥其应有的价值。

第五章

自信：开启六度商脉的密码

自信是拓展商脉的前提。自信与否通常在与人际交往时表现得非常明显，而交往过程也常常会影响一个人的自信。自信的人才能主动与人交往，自然而不矫情。缺乏信心的人则往往看不起自己，也瞧不起别人，与人交往和相处，往往易被人拒绝。而这种挫折与失败，又会反过来打击和影响自信程度。只有积极乐观，不盲目自大，平等自信地与人相处，才能在交往中得到自我肯定，获得接受与认同。要获得成功，就要抱有足够的信心，它会让你在人际交往的过程中无往而不利。

- ① 面对天生的“不自然”，要勇敢挑战 144
- ② 给人良好的“第一印象” 148
- ③ 要敢于同名人平起平坐 151

第六章

沟通：有资本才会有利息

沟通是人们进行思想交流、增进了解、取得信任的交际活动。沟通是一门学问，也是一门艺术，更是你的商脉圈的“本金”。沟通能力的优劣几乎可以决定一个人的命运。掌握沟通的要领和技巧，你才能游刃有余地开创美好快乐的人生。“一分耕耘一分收获”、“一分本金一分利息”，停止那些无谓的抱怨，现在就开始往你的存折里存入本金——沟通能力吧！

- ① 有效沟通，让你的财富不断增值 155
- ② 沟通是一门艺术 159
- ③ 聆听他人内心的声音 163
- ④ 不要吝惜你的赞美 167

第七章

守信：透支什么别透支信用

你是否曾经四处许下你不能兑现的诺言？你是否曾经欺骗过你的亲朋好友？那么，请小心了！你正在透支你的商脉，你的商脉圈也有可能因此而被冻结。获得了别人的信任，也就获得了自我发展的空间，所以，你的商脉圈的财富才会与日俱增；抛弃了诚信，丢掉了与人沟通的筹码，所以，你的存折里的本金才会日益递减。因为诚信是人一生中最重要的资本。糟蹋自己的信用，无异于在拿自己的人格做买卖，卖得越多，留下的也就越少。所以，只有事事以“信”为重，才会有“信”满天下的一天，也才会有商脉满天下的一天。

- ① 诚信是搭建商脉的基石 172
- ② 在诚信面前，人人都得睁大眼睛 176
- ③ 适时说“假话”也未尝不可 181
- ④ “人情账”应该怎么做 184

第八章

价值：利用价值决定价格

没有人喜欢自己被别人忽视，也没有人愿意永远甘当附庸。那么，你就要寻求恰当机会表现自我并提升自我。因为你不去找机会，机会绝不会主动去找你。想得到贵人帮助，就要找机会或创造机会展示自己的优点，把自己推销给别人。万事有因必有果，投入总会有回报。充分展示自我，影响外界，其实也是打造你的人气和品牌。只有这样，朋友、猎头甚至不相识的人才有可能成为你人生中的“贵人”。

- ① 做一个别人需要的人 188
- ② 打造完美的自我推销力 191
- ③ 吃亏到底是福还是祸 194
- ④ 勿忽视小节，它直接影响着你的价值 198
- ⑤ 放低姿态，提升他人价值感 203

第九章

分享：流通才能增值

分享是现代商业拓展商脉的一把利器，乐于与别人分享，你才有了解更多信息的机会。拥有着丰富的商脉资源，却从不愿与人分享，只能意味着你已经浪费掉所有商脉圈中的附加价值了。金钱、信息、工作机会，都只会留给乐于与他人分享的人。其实，商脉的最高境界又何尝不是互惠互利？乐于与人分享，别人也才会乐于与你分享。彼此分享将为你的商脉圈中添进一笔价值不菲的回报。

- ① 分享使商脉增值 208
- ② 传递快乐=分享幸福 212
- ③ 要学会同朋友分享小秘密 216
- ④ 说话要有保留，不能口无遮拦 220

第十章

曝光：学会散发个人影响力

人贵有自知之明。正确地认识自己的确不是一件容易的事。在商脉交往中对你妨碍最大的，莫过于对自己的知识、能力、才华等作出不恰当的估价。固执己见，妄自尊大，或者妄自菲薄，自怜自伤，都会陷入无以自拔的境地。要吸取应有的商脉网络，就要适时地曝光自己，在最合适的时间和地点让别人知道你的存在。要做到这点，你就需要正视自己的不足，抛弃妄自尊大的固疾，用自己的良好表现占领属于自己的商脉领地。

- ① 周末时间，千万别宅在家里 225
- ② 乘飞机时，不要做一个沉默的人 229
- ③ 友情是需要投资的 231
- ④ 利用好身边的资源 235
- ⑤ 要想方设法去融入陌生的圈子 240

第十一章

创意：用对方法才能做对事

商脉就像丰富的海洋，海洋有取之不尽、用之不竭的资源。你对别人好，别人对你好的比例也就自然升高。你对别人不好，又如何期盼别人对你好？所以，每个人都需要更细心广泛地去经营商脉。在商脉的经营上，最重要是人之所欲，施之于人。你交往的圈子里的人想要你用什么样的方法对待他，你就要用什么样的创意和态度跟他相处，而不应用你想要的方法来与他互动。把商脉细心努力地耕耘好，你就能得到更好的人缘，而商脉也才能够帮助你创造更多的财富。

- ① 创意与细心，缔结商脉的力量 243
- ② 名片要及时整理，它能为你赚大钱 247
- ③ 运用小道具，收获大功效 252
- ④ 入乡随俗的人最受欢迎 255
- ⑤ 名字，是世上最甜蜜的语言 258

第十二章

付出：适时的付出会得到更多

发挥自己的长处去帮助别人，换来的并不只有感激和赞誉，更重要的是这会
使你的商脉圈更加丰富。投之以桃，他人自会报之以李，所以，不要吝惜你的帮
助。要知道，你在帮助他人的时候，其实也是在帮助你自己。当你帮助别人足够
多的时候，你的商脉自然就会很广泛，同时，你也会得到别人很多的帮助。

- ① 想收获，先付出 265
- ② 助人就是助己 267
- ③ 点亮一盏灯，带来一片希望 271
- ④ 雪中送炭，温暖朋友的心 275
- ⑤ 帮助≠施舍 279
- ⑥ 付出了，就别太计较回报 281

第十三章

尝试：好奇心令人际交往更宽

这是个充满新奇的世界，每个人都有可能接触到任何类型的人或事，那么在
这个过程中，你是否具有强烈的好奇心，便成为了决定你的商脉圈是否能够拥有
一笔丰厚存款的必要因素。有人曾说过这样的话：“当你对人产生兴趣时，问题
总是可以触及人心。”的确，如果你不想机会与你擦身而过，你就必须好好利用
那个令我们人际交往的范围扩大再扩大的“撒手锏”。

- ① 好奇心能够帮你聚集商脉 285
- ② 调整好心态再出击 289
- ③ 要好好驾驭好奇心这把“双刃剑” 291
- ④ 人际交往要把握好“度” 293

第十四章

同理心：以责人之心责己，以恕己之心恕人

“以责人之心责己，以恕己之心恕人”，站在对方的立场上考虑问题，是同理心的具体体现。在高阳的《胡雪岩》一书中，就深刻地描述了善用“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，得罪一个人要想补救不大容易。”因此，在经营商脉圈的过程中，一定要在想到自己的同时为对方考虑，才有可能真正成为一个受欢迎的VIP客户。

- ① 善待他人=善待自己 297
- ② 对人对己都要坦荡荡 301

上 篇

风靡全球的六度商脉网

六度商脉不仅仅是为了拓展人际关系而提出的理论，更是从深层次对人生的成长和完善提出的一个哲学上的人际关系要求。要搭建完善的六度商脉，就要明确自己的未来人生道路，要制定周详的事业规划，并对当前的状况有个清晰的认识。

第一章 | 六度商脉是一种价值传递哲学

成功需要个人的努力，但更需要有人相助。有个良性的商脉网络无疑是给自己走向成功的道路上加了一个大大的筹码。如何赢得他人的帮助，建立良性的六度商脉，首先要明白的就是商脉不是简单的人际关系，而是一种价值传递的哲学理念。

❖ 不要一个人走上奋斗的路

在这个经济总量和人口总量分分钟都在发生惊人变化的地球上，在生活越来越便利的同时，也有不少人开始备感孤独。这是因为在这些人看来，日子纵然是过得好了，但自己身边的朋友不但没有增加，还越变越少了。既然这么多人认为交朋友是如此之难，那么我们这里便探讨下如何结交好人缘，特别是商缘。

商缘或许大家很熟悉，商脉又是什么呢？商脉的定义可能要比商缘更精确一些，但它也是由人组成的，商脉就是人们获得事业上成功的基本保障，它就好比是一张大网，不可能靠单方面来完成，它联系着所有处在这张网内部的所有人的内心，每个人都是其中的一个结，从商脉网中获益是必然的，但也需要在这复杂的关系中承担起自己的责任。