

读透《菜根谭》，
做人际关系的赢家

菜根谭 与 人脉关系

流传千余年的国学典籍 ● 改变亿万人的超级法则

手册



李慧泉◎编著

《菜根谭》文辞优美，对仗工整，含义深邃，耐人寻味，是一部包含修身、处世、待人等内容的通俗读物。读者在阅读此书的同时，不仅能感受到作者的处世智慧，还能学到超级人脉术，让自己更加具有吸引力。



海潮出版社
Hai Chao Press

读透《菜根谭》，
做人际关系的赢家

菜根谭 与 人脉关系

使用
手册

流传千余年的国学典籍 ● 改变亿万人的超级法则

李慧泉◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

菜根谭与人脉关系使用手册 / 李慧泉编著. -- 北京
: 海潮出版社, 2012.8
ISBN 978-7-5157-0190-5

I. ① 菜… II. ① 李… III. ① 个人 - 修养 - 中国 - 明代 - 通俗读物 IV. ① B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 129988 号

书 名: 菜根谭与人脉关系使用手册

作 者: 李慧泉

责任编辑: 罗 庆

装帧设计: 点滴空间

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 19.5

字 数: 200 千字

版 次: 2012 年 8 月第 1 版

印 次: 2012 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0190-5

定 价: 32.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



第一章 人脉就是命脉

所谓人脉，其实就是你的人生支持系统，有了这样的支持系统，你的社会根基才能稳固。关系是能力，人情是学问，交际是艺术。成功人士往往为自己打造了一个良好的人脉基础，让丰富的人脉帮助自己不断成长与成功。如果你的人脉通上达下，那么喜乐时，就有人为你鼓掌喝彩；艰难处，也自有人为你铺石开路。所谓“人脉，命脉也”，其力量不可小觑！

好书良友，宛如珍宝 / 002

天厄我遇，吾通人脉 / 003

通权达变，人脉机遇 / 005

富贵德来，人脉繁衍 / 007

仙遇花里，结交贵人 / 009

人脉金矿，为我所用 / 011

单打独斗，聪明障道 / 013

种德施惠，与人亲近 / 015

千古英雄，尽归掌握 / 016

广泛交友，同心同德 / 018

以人为镜，可明得失 / 019

用人不刻，交友不滥 / 021

防人之心，不可皆无 / 022

亲善不扬，去恶不发 / 024

不良习气，必须消除 / 026

不良朋友，敬而远之 / 028

第二章 先修身后交际

无论智商有多高，无论背景有多好，如果你不懂得人脉术，那么最终的结局肯定是失败。所谓三分做事，七分做人。会做人是一个人的立身之本；会做事是一个人的生存之道。做事先做人，人格修炼二者主次分明，缺一不可。



安身立命，贵在自知 / 032
感情平和，接纳自己 / 033
千江一月，心珠独朗 / 035
贪得心贫，知足心富 / 037
达不足贵，穷不足悲 / 038
少年立志，全心投入 / 040
君子之心，问心无愧 / 042
可以穷困，不可潦倒 / 043
真正英雄，具有品牌 / 045
忠肝义胆，正义无私 / 047

少壮用意，衰老忘情 / 049
以诚待人，以德服人 / 050
惟有规矩，才成方圆 / 052
能轻富贵，当重名义 / 053
轻诺惹祸，乘快生非 / 055
相信自己，信念坚定 / 056
心自清明，保持自我 / 058
不行好事，恰似未生 / 060
认知清楚，行止在我 / 062



第三章 读懂人心



有位著名雕塑家说过，雕刻就是把不需要的部分去掉的一种艺术。这句话不仅适用于艺术，而且适用于人生。社交也可以这样说，要想知道哪些人可交，关键在于要知道哪些人不可交。换一种说法，也可以表述为，人脉的艺术就是一种分辨哪些人不可交的艺术。

相由心生，宜细端详 / 066
少番思虑，少番猜疑 / 068
窥斑见豹，关注细节 / 069
明察秋毫，洞察人心 / 071
弃取随心，返璞归真 / 073
悠闲镇定，宽洪长厚 / 075
恶不即就，善不即亲 / 076
心和气平，百福自集 / 078
君子如石，小人如膏 / 079
真味乃淡，至人乃常 / 081

惊喜奇异，无大之识 / 082
全面观察，选择朋友 / 084
保持距离，勿仇小人 / 086
畏人知恶，恶中有善 / 088
知人知面，难以知心 / 089
君子诈善，无异小人 / 091
赤子之心，难能可贵 / 093
势利害人，势利自毙 / 095
人以群分，物以类聚 / 097



第四章 真情相交天下

社交的基本点是真诚。一个人只要行为真诚，总能打动人心，即使对方一时不了解，日后会了解的。绕圈子，躲躲闪闪，反易叫人疑心；耍手段，倒不如光明正大，实话实说。敞开心扉给人看，对方会感到你信任他，从而消除戒备心理，把你当成知心朋友。与人打交道时，用诚信取代防备，能获得好的结局。

君明心事，真诚相处 / 100

扫涤甲尘，待人真诚 / 102

侠气可贵，诚心第一 / 103

真感天地，精贯金石 / 106

为人诚实，勤于务实 / 107

待人无欺，真心换心 / 109

富贵贫贱，都怀尊重 / 111

雪中送炭，人情第一 / 113

给人好处，勿欲感恩 / 115

适时回报，不欠人情 / 117

厚待故交，人情积蓄 / 119

乐于助人，充实人情 / 120

从容处变，割切规友 / 122

毋攻短处，毋济顽固 / 124

宠利毋前，吃亏是福 / 126

细处着眼，施不求报 / 127

留行让食，成人之美 / 129

帮人帮己，利人利己 / 131

给人方便，给己方便 / 133

眼前地宽，身后泽长 / 135

第五章 赠人玫瑰手有余香

人与人之间贵在和谐，如果常常谴责别人的过失，将造成自己与别人相处的潜藏危机。相反，一个讲忠恕待人之人，心胸开阔、宽恕仁爱，自身修养不但臻于完美，与他人之间也是一团和气。

为人宽厚，让人一步 / 138

仇而不报，随地春风 / 139

当忍则忍，能让则让 / 141

养性立命，有容乃大 / 142

君子戒绝，贵在容人 / 144

不计毁誉，转祸为福 / 145

少事为福，多心为祸 / 147

笑口常开，福气自来 / 149

为人热情，福泽绵长 / 151

念头宽厚，春风育物 / 153

不去比较，做好自己 / 155

化敌为友，消灭对手 / 157



水清无鱼，雅量为贵 / 158

难得糊涂，要学糊涂 / 160

清浊并包，善恶兼容 / 162

交往得失，勿太计较 / 164

人无完人，金无足赤 / 166

世态忽变，不宜太真 / 168



第六章 赢在有效沟通



知识、能力是硬件，交流、沟通是软件。所谓沟通，就是把有关信息传达给对方并使对方能感知的行为。这种行为可以是语言的，也可以是非语言的；可以有意的，也可以是无意的。

多言为躁，学会倾听 / 172

一言救人，功德无量 / 174

启发心智，春风化雨 / 176

打不打脸，骂不揭短 / 177

糟糠下饵，投其所好 / 179

善言谈者，因时而化 / 181

且莫输心，口有遮拦 / 183

口乃心门，守口如瓶 / 185

运用理智，控制愤怒 / 187

多在背后，说人好话 / 188

警人之过，如风解冻 / 190

毋严毋高，忠言顺耳 / 192

拂意休言，会心独赏 / 193



第七章 低调做人的哲学



人的潜意识深处都是争强好胜的。那么，不恰当的炫耀往往会刺伤别人。不论你的目标为何，如果你想追求成功，谦虚都是必要的特质。不要在朋友面前炫耀自己的得意之事，因为他们也有很多事情要吹嘘，把自己的成就说出来，远比听别人吹嘘更兴奋。

良贾深藏若虚，君子盛德若愚。商人总是隐藏其宝物，君子品德高尚，而外貌却显得愚笨。必要时藏其锋芒，收其锐气，才能在事业上争得主动。

姿态放低，坦途通天 / 196

和衷不争，谦德不妒 / 197

自以为是，难免无成 / 199

藏巧于拙，寓清于浊 / 201

不在人前，炫耀自己 / 203

故作高调，朋友必寡 / 204



君子才华，玉韞珠藏 / 206
得意失意，求得保全 / 208
可以满意，不能得意 / 210
虚怀若谷，目中有人 / 211
入乎其内，出乎其外 / 213
持其操履，敛其锋芒 / 215

元气浑然，自然可亲 / 217
匿采韬光，分享荣耀 / 218
大智若愚，藏巧于拙 / 221
深藏不露，为人浑厚 / 223
放低姿态，方显高大 / 224

第八章 人脉是培养出来的

人与人之间的关系非常奇妙，有些经久不衰，有些缘尽而散。有些友谊的褪色主要由于志趣各异或关山阻隔；但有些关系的逆转是由于误会、分歧没有处理好，从此不再往来，甚至相互成为宿敌。良好的人际关系并不意味着要喜欢所有的人，也不意味着要和所有人都成为知心朋友。

忌亲于始，而疏于终 / 228
运用理智，支配情绪 / 229
善于协调，绝非讨好 / 231
阿权附贵，心愿难偿 / 233
因事而变，人生不败 / 235
济饥饿人，烧冷庙香 / 237
不畏谗言，却惧蜜语 / 239
好事多磨，欲速不达 / 241
人同此心，心同此理 / 243
天下大事，必作于细 / 245
目光长远，统筹兼顾 / 246
当取则取，当舍则舍 / 248
中庸之道，君子常好 / 250
出世心境，入世行径 / 252

自立自强，警惕依附 / 254
做事论事，明晓利害 / 256
先抑后扬，给人好感 / 258
功过需明，恩仇勿明 / 259
人若无刚，难以自立 / 261
善于变通，切勿固执 / 263
做人真恳，涉世圆活 / 264
柔弱胜刚，圆融胜执 / 266
刚柔并济，久立于世 / 268
动静相宜，所向无敌 / 270
为人处世，在于变通 / 272
无为而为，方圆合一 / 274
看开即可，无需看破 / 276



第九章 懂点交际策略



与人交往过程中，必须把握好主客体间的空间距离、心理距离、远近距离，要考虑到双方彼此间的关系、客观环境的因素，过近不好，过远同样不可取。一般来讲：公开的、正式的场合要谨慎，要保持适中距离；非正式的场合，不妨靠得近些。

调整距离，留恩留才 / 280

给人让道，远害全身 / 281

无过是功，无为乃上 / 283

交好有度，过犹不及 / 285

留有余地，不走极端 / 287

居安思危，处盈虑方 / 289

风斜雨急，立得脚跟 / 290

做事忌满，留条后路 / 292

不退不让，不能做大 / 294

适可而止，见好就收 / 296

无端盛名，危险来临 / 298

有力担当，又善摆脱 / 300

第一章

人脉就是命脉

所谓人脉，其实就是你的人生支持系统，有了这样的支持系统，你的社会根基才能稳固。关系是能力，人情是学问，交际是艺术。成功人士往往为自己打造了一个良好的人脉基础，让丰富的人脉帮助自己不断成长与成功。如果你的人脉通上达下，那么喜乐时，就有人为你鼓掌喝彩；艰难处，也自有人为你铺石开路。所谓“人脉，命脉也”，其力量不可小觑！



好书良友，宛如珍宝

原文

千载奇逢，无如好书良友。

译文

千年难遇的好东西，都比不上好书与好朋友。

人脉品谈

我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最伟大的发明，是对人类最杰出的贡献。一撇一捺两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，构成了一个大写的“人”，“人”的象形构成完美地诠释了人的生命的意义所在。

人脉的广度与为人处世的能力成正比，在人们追求事业成功和生活幸福的过程中，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

常常有人抱怨，我想创一番自己的事业，却没有合适的主攻方向，缺乏必要的资金力量，更幻想能得贵人相助。其实，庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。只要善于把握、打理、培植你的人脉，就能聚集人气，进而铸造人望，有了这样的帮助，资金、技术、渠道还不是唾手可得，何愁大事不成？

观事业有成之人，有些固然是天赋异禀可恃才傲物之辈，但更多的还是朋友遍天下行走可借力的人。还是那句老话，人有智商、情商、财商，情商高到一定程度，自然可以挖掘人脉潜力、聚拢无穷人气、成就非凡人望，从而书写事业篇章。

中国台北“身心灵成长协会”的创办人赖淑惠开房产中介时，发现凡是对大厦有兴趣的买家，第一个总是先询问大门管理员，“最近有没有住户要卖房子啊？价钱多少呢？”



有趣的是，每次管理员的回答几乎是：“你去问住在八楼的赖小姐，她很喜欢买卖房子，这样就不必再去找其它中介商了。”因此，该楼买卖房子的消息总是第一个传到她的耳朵里。也因此，赖淑惠在首都大厦一个物业上整整赚进 1000 多万元。

为什么管理员愿意帮赖淑惠的忙？说穿了就是他们之间建立了非常好的人际关系。赖淑惠每天出入大门，必会向当日值班的管理员打招呼，出差返回也会顺道带些当地名产略表心意。

总之，人脉如同一张网，要提升竞争能力，我们需要经营人脉，因为财富的积累，很大程度上靠的是人力资源的整合。

成功的过程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，如果我们有良好的人脉关系，实现成功就很容易；如果我们不知如何与他人相处，那么要实现成功就很困难。

天厄我遇，吾通人脉

原文

天薄我以福，吾厚吾德以迓之；天劳我以形，吾逸吾心以补之；天厄我以遇，吾亨吾道以通之。天且奈我何哉！

译文

假如上天给我的福分很少，那么我就多做些好事、善事来培养品德，以此来对待这种命运；假如上天用劳苦来困乏我的身体，那么我就使我的心灵保持清闲



安逸，以此来放松我疲惫的身体；假如上天用困苦来折磨我、使我不能有很好的发展，那么我就开辟一条道路打通困境。如果我能这样做，上天又能对我怎么样呢？

人脉品读

没有根基，没有钱，那就下定决心，挖掘“人脉”这座宝藏吧。

一个黑白混血儿，一个在没有父母陪伴的环境中成长的人，一个从名牌院校毕业却投入贫困社区工作的人，一个在大多数人怀疑目光中走向既定目标的人……贝拉克·奥巴马在美国创造了一个奇迹，这个奇迹得益于他自己建立的“关系圈”。

奥巴马没有显赫的政治背景，他所依靠的力量大多来自多年培养的“关系”，比如他竞选阵营的顶级顾问戴维·阿克塞尔罗德，是他近20年的好友；曾是前总统克林顿助手的拉默·伊曼纽尔，是他的政坛密友；最初之所以能成为民主党的政治新星，是因为获得了总统候选人克里的赏识；前总统约翰·肯尼迪的千金卡罗琳·肯尼迪帮助他寻找副总统竞选搭档；亿万富翁肯·格里芬是他的支持者等等。

奥巴马当然不是靠自己一个人的努力取胜的，除去他的竞选团队，背后还有着成千上万的人帮他，这个有价值的人际网络给了他巨大的力量和帮助，帮助他达到了自己的目标。那么你呢，利用和发展好自己的人际关系网络了吗？

人际关系可以说一座让人终生受用的富矿，编织关系网，就像开发矿藏，开发得越多，你就越富有；又如播种，你撒下的种越多，收获也就越多。因此会办事的人，不仅重视和某个人建立关系，更重视和多数人搞好关系。只有搞好了人际关系，并善于利用人际关系，事情才能办成、办对。

心理学家曾从各个不同的角度做了大量研究，结果都证明：一个人若是懂得人脉关系网的重要性，那么他与人交往就会越积极主动，其人际关系也会越融洽，就越能适应社会，其工作业绩也就越大。

凡是在职场、商界获得成功的人，几乎都拥有很大的人际关系网。经常参加各式研讨会，以积极的态度，不断结识优秀的同行、客户及可能的未来雇主。学会恰好处的展示自己的过人之处，给对方留下良好印象。在公众场合，若有人想主动结识你，需要马上做出友善回应，让对方感受到你的谦逊与真诚。多善待一个希望结识的人，就多增加一份人际关系，多一次事业良机。



通权达变，人脉机遇

原文

纵欲之病可医，而执理之病难医；事物之障可除，而义理之障难除。

译文

放纵情欲的毛病还有医治矫正的可能，固执己见、过分地坚守执着某种理论道理的毛病却是难以治疗的；在做事情方面遇到的困难障碍还可以解除的，可是道义真理和思想品德上的障碍却很难消除。

人脉品读

在我国，由于传统的知识分子受“清高”的影响，喜欢闭门谢客，喜欢孤军奋战，特别是对官场上的事情喜欢“两耳不闻窗外事”，对政界的人物更是不愿去与之交际。这样的传统和习惯是十分不利的。从成功学的角度来分析，它对聪明人的成功更为不利。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等等都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他人多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

一家单位新来一位主要领导，需要配备秘书，在多人跃跃欲试、趋之若鹜的情况下，小许被选中了。原因就在于这位领导委托自己的一个下级小汪为自己物色秘书，而小汪和小许是同学加好朋友。小汪自然清楚，小许肯定能胜任秘书职位，于是就把这个同学推荐出来了。结果，领导本人满意，组织考察合



格，正在为前程茫然奔波的小许更是欣喜若狂，因为他找到了自己适合的位置，在当时情况下当上领导同志的秘书，是他的心愿，也是他将成功的一个里程碑。这个里程碑的获得，关键因素是他有那么一个得到领导信任的同学。

也许小许想不到小汪会对他的成功起到至关重要的作用，也许他们之间彼此进行交往的时候，没想到这种交往决定了日后一个人的巨大成功，这种交往就是一个人成功的机遇。因此，从这个意义上说，交往广泛，机遇就多。

俗话说，多个朋友多条路。不管做大事还是做小事，朋友多了路自然好走些。但是没有几个人是天生的领袖，不用付出就可以振臂一呼、应者云集。人气需要平时一点一滴去培育、去集结。要知道，喜欢别人又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

聪明人不应当过于急功近利，有许多机遇是在交往中实现的，而在初步交往中，人们很可能没有看到这种机遇，在这个时候，不要因为没有看到交往的价值，就冷漠这种交往。

实际上，你的“朋友圈”远比你意识到的要广大。你实际拥有的圈子延伸到了你每天都有联系的人之外，更多的联系包括你与之共同工作和曾经一同工作过的人们，以前的同学和校友，朋友，你整个大家庭的成员，你遇到过的孩子的父母，你参加研讨会或其它会议时遇到的人，这些人都会是你的圈中成员。你的圈中成员还包括那些你在圈子中认识的人，以及与他们有联系的人。

美国谚语说得好：每个人距总统只有六个人的距离。你认识一些人，他们又认识一些人，而他们又认识另外的一些人……这种连锁反应一直延续到总统的椭圆形办公室。而且，如果你仅仅距总统六个人的距离，那么你距你想会见的任何人也就只有六个人的距离，不管他是一家公司的总经理还是你想让其加入你的团队支持你的名人。



富贵德来，人脉繁衍

原文

富贵名誉，自道德来者，如山林中花，自是舒徐繁衍；自功业来者，如盆槛中花，便有迁徙废兴；若以权力得者，如瓶钵中花，其根不植，其萎可立而待矣。

译文

一个人的功名富贵，如果是从道德修养中得来的，那就好比生长在山林中的花，会自然绵延不绝地繁衍生长；如果是从建功立业中取得的，那就像生长在花园中以及花盆中的花一样，会随着移植或搬动的变化而枯萎或茂盛；如果是以手中特权甚至恶势力抢夺而得来的，那就好像插在花瓶里的花一样，由于根部不在土中，很快就会枯萎。

人脉品读

人人都想拥有幸福的生活，但是首先应自问有没有这样的能力？心理学家马斯洛的需求理论告诉我们，人类的需求是有层级之分的：在安全无虞的前提下，追求温饱；当基本的生活条件获得满足之后，则要求得到社会的尊重，并进一步追求自我价值的实现。低级的需求我们可以通过自己的努力实现，而更高级的需求却不是一个人所能完成的，他必须建立在自身的能力以及自己拥有的人脉关系之上。因此，你必须认识人脉关系的重要性，进而经营并完善自己的人脉圈，来达成自己的生活目标。

经营人脉究竟有什么实质上的作用呢？

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，因为我必须值班，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，老先生要前去结账时，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，记得吗？”

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，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

是什么样的态度让这位服务生改变了他生涯的命运？显然是他遇到了“贵人”，你也许会认为是这位服务生“幸运”，他的成功是偶然的。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？正是因为这位服务生不是