

邢东◎编著

THE EXPLOITATIONS OF CONTACTS

人 脉 开·发·术

挖掘你的人脉潜力，让你的人脉呈几何数增长！

★你很努力，却不成功？——因为人生80%的成功取决于你的人脉。

★本书将彻底为你拨开人际关系的重重迷雾，为你开辟出一条赢得人脉、通往成功的康庄大道。

 中国工人出版社

人脉

开·发·术



THE EXPLOITATIONS OF CONTACTS

邢东◎编著

 中国工人出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉开发术 / 邢东编著. —北京: 中国工人出版社, 2011.11
ISBN 978-7-5008-4953-7

I. ①人… II. ①邢… 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(2011)第002958号

人脉开发术

出 版 人	李庆堂
责任编辑	蒋佩轩
责任校对	赵贵芬
责任印制	杜信利
出版发行	中国工人出版社 (北京市东城区鼓楼外大街45号 邮编: 100120)
网 址	http://www.wp-china.com
电 话	010-62350006 (总编室) 010-82075934 (社科文艺分社) 010-62005038 (传真)
发行热线	010-62383056 62005042 (传真)
读者服务	010-62389465
经 销	各地书店
印 制	北京市密东印刷有限公司
开 本	710毫米×1000毫米 1/16
印 张	14
字 数	190千字
版 次	2011年11月第1版 2011年11月第1次印刷
定 价	25.00元

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社读者服务部门联系更换
版权所有 侵权必究

前言：人脉没有圈，开发须有术

“人脉圈”是一个很热门的话题，但现实中的人脉，真的是一个个圈子吗？

张三认识李四，李四认识王五，王五认识马六……然后张三、李四、王五、马六互相认识了，乍一看，这就是一个圆圈。其实不然，张三认识马六，虽然通过李四和王五的关系，但张三要想认识马六的话，李四和王五并非是不可或缺的，张三完全可以通过更多的途径去结交马六，这样看来，这个圆圈就变得不再那么圆了。

如果我们想结交某个人，不管他是一个默默无闻的小人物，还是鼎鼎大名的明星，只要我们铁了心去交往，总归可以找到结交的方法，在人际交往中没有非过不可的“华容道”。即便有人挡住了我们眼前的路，在我们周围，还有成千上万条路可以走。人脉是开放型的，从一个点到另一个点，从一个人到另一个人，可以有很多条线连接起来，如果要统计的话，这些线可能是个天文数字。

这并不是夸大其词。在生活中，我们常常会遇到这样的问题，在一个陌生的场合，我们常常会遇到和自己关系很近的人，比如同学、老乡、朋友甚至亲戚，这种经历经常让我们大发感慨，真是太巧了！例如，有一

个年轻人小郑，最近工作发生了变动，从农村来到了城市的一家大公司工作。刚到公司的时候，小郑很是担心——自己一直在农村，没怎么见过世面，到了公司，自己两眼一抹黑，谁也不认识，工作怎么开展呢？

但是过了没三个月，小郑就变得如鱼得水了，不仅仅因为他工作勤恳，勤学好问，还因为经过一段时间的适应，他发现一个重要的问题——其实公司里真正的陌生人并不多。比如主管小郑的经理的爱人和小郑的堂哥是同学，小郑的一个同事居然是小郑同学的弟弟，有一个外地来的业务员，按说怎么也跟小郑拉不上关系，没想到不久之后在驾校学车的时候，有个和小郑一起学车的人就打听过这个业务员，原来人家是铁哥们儿，得，这样一来，小郑在公司一点儿也不孤单了。

从小郑的经历我们可以看到：人际关系真的非常奇妙，虽然有时需要七拐八拐，但要找出两个人之间的关系，也并不是难事。

在人际关系学中，有一个著名的六度空间理论，理论指出：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。对于这个理论，微软公司研究人员利用网络进行了实验，他们对微软即时通信工具MSN发出的300亿个即时信息地址进行了研究，通过计算发现，78%的发信息者都可以通过6.6个信息地址联系在一起。研究人员埃里克·霍维茨说，确切地讲应该是“6.6度空间理论”。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，而且这个数字并不随着人口增长或通信技术的进步发生改变。

纯粹的数字也许会让人感到枯燥，有这么一个真实的故事：几年前一家德国报纸接受了一项挑战，要帮法兰克福的一位土耳其烤肉店老板，找到他和他最喜欢的影星马龙·白兰度的关联。经过几个月，报社的员工发现，这两个人只经过不超过六个人的私交，就建立了人脉关系。原来烤肉店老板是伊拉克移民，有个朋友住在加州，刚好这个朋友的同事，是电影《这个男人有点色》制作人的女儿在女生联谊会的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度主演了这部片子。

我们说人脉没有圈，是因为“圈”是封闭的，而人脉是开放的，可

以无限拓展的。很多人用过微软亚洲研究院开发设计的一款新型社会化搜索引擎“人立方关系搜索”，它能从超过十亿的中文网页中自动地抽取人名、地名、机构名以及中文短语，并通过算法自动地计算出它们之间存在关系的可能性。人立方搜索的创建理念来自于“六度空间”，只要随便输入一个人物，人立方搜索将给出该人物的关系、网页、资讯、简介等众多内容。由于中国人同姓同名的人太多，所以人立方的搜索结果谬误很多，但是人立方的关系图却非常形象，那就是人际关系图实际上应该是放射状的，这些射线的中心就是我们自己。

人脉没有圈，我们完全可以大胆地去开发拓展自己的人际关系，为事业的成功开辟道路，而不要画地为牢，把自己困在一个有限的空间里。

Contents | 目录

Chapter 1

第1章 竞争中要懂的生存之道 / 1

- ◎ 人脉和奋斗同样重要 / 2
- ◎ 人脉拓展要外圆内方 / 4
- ◎ 做事就要“会来事” / 7
- ◎ 无法直行就要学会“绕弯” / 10
- ◎ 用“傻”办法保全自己 / 13
- ◎ “随大流”并不一定“不挨揍” / 16

》》》 小测试：你有圆滑的交往技巧吗？ / 19

Chapter 2

第2章 让自己的实力悄然强大 / 21

- ◎ 看清自己才能看清世界 / 22
- ◎ 不要随意暴露自己的全部实力 / 24
- ◎ 把多股力量集中起来利用 / 27
- ◎ 得意时看到自己的渺小 / 30
- ◎ 好位置差位置辩证看待 / 33

》》》 小测试：你是一个什么样的人？ / 36

Chapter 3

第3章 让他人心悦诚服地说“你很重要” / 37

- ◎ 别人需要你才会重视你 / 38
- ◎ 掩藏锋芒，不做“出头鸟” / 41
- ◎ 慷慨散财是成功的助力 / 44
- ◎ “欠”点人情，好还“债” / 47
- ◎ 说话做事要留有余地 / 50
- ◎ 别让小心眼儿漏走好人缘 / 53

》》》 小测试：你受人欢迎吗？ / 57

Chapter 4

第4章 必须懂点识人读心术 / 61

- ◎ 识人读心术的奥妙 / 62
- ◎ 换位思考是赢得人脉的第一步 / 64
- ◎ 先察言观色再开口 / 67
- ◎ 读懂身体语言密码 / 70
- ◎ 他人的弦外之音如何懂 / 76
- ◎ 会听才会说，会想才会做 / 79

》》》 小测试：你看人的眼光有多准？ / 82

Chapter 5

第5章 高手打的不是牌，而是心理战 / 83

- ◎ 后退一步是为了更进一步 / 84
- ◎ 学会送点“顺水人情” / 87
- ◎ 忠言也需“顺耳”才行 / 90

- ◎ 和气为先，善于避开正面冲突 / 93
- ◎ 让对方意识到你很重视他 / 96
- ◎ 给他人面子是对他人最好的尊重 / 99
- ◎ 鼓励是一种积极的心理暗示 / 102
- ◎ 僵局中要学会主动变招 / 105

》》》 小测试：你容易被利用吗？ / 108

Chapter 6

第6章 愤怒伤肝，更伤人脉 / 109

- ◎ 坚持己见与“抬杠”只有一线之隔 / 110
- ◎ 针尖对麦芒，只会两败俱伤 / 113
- ◎ 高声是争吵的引爆器 / 116
- ◎ 给坏脾气安上一个“阀门” / 119
- ◎ 小心“顺利眩晕症” / 122
- ◎ 坏情绪来了怎么办 / 125
- ◎ 化解矛盾的7种武器 / 128

》》》 小测试：了解你的情绪 / 131

Chapter 7

第7章 职场人脉如何经营 / 133

- ◎ 与上司相处应掌握分寸 / 134
- ◎ 老板器重“听话”的人 / 137
- ◎ 正当利益要用合适的方式争取 / 140
- ◎ 职场“越位”，费力不讨好 / 142
- ◎ 警惕职场中的“棒杀”和“捧杀” / 145
- ◎ 同行非冤家，对手也是朋友 / 148
- ◎ 让对手折服，而不是痛恨 / 151

◎ 与异性同事该如何相处 / 154

》》》 小测试：你的职场情商有多高？ / 157

Chapter 8

第8章 说对话，才能办成事 / 159

◎ 说话前先为自己画条底线 / 160

◎ 把话说到他人心坎里去 / 162

◎ 赞扬别人也是在赞扬自己 / 165

◎ 用幽默的方式化解尴尬 / 168

◎ 沉默有时是最好的选择 / 172

◎ 说话冒失就会被人疏远 / 175

◎ 自嘲是赢得人气的秘密武器 / 177

◎ 说话千万别戳到他人痛处 / 180

◎ “对不起”该说的时候必须说 / 183

》》》 小测试：你会因为拒绝而得罪人吗？ / 186

Chapter 9

第9章 人脉常青，“保养”有道 / 187

◎ 小便宜让别人去占 / 188

◎ 让敌意走，让善意来 / 191

◎ 急功近利没有好结果 / 194

◎ 跌倒之后必须要有所收获 / 197

◎ 危难之时要留住“青山” / 200

◎ 逆境中要学会忍耐 / 203

◎ 有时放下也是一种智慧 / 206

◎ 做最好的准备和最坏的打算 / 209

》》》 小测试：给自己的人脉打分 / 212

Chapter 1

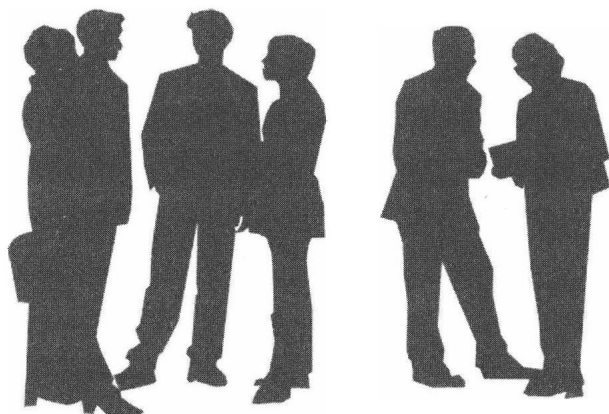
1

竞争中要懂的生存之道

不要想说什么就说什么，凡事必须三思而行，对人要和气，可是不要过分狎昵。

——莎士比亚（英国戏剧家）

在这个竞争激烈的社会，要想获得成功，首先要懂得一些生存之道，懂得自我保护；其次要懂得人脉的重要性，懂得人脉决定命脉。你是否有自己的人际网络？你懂得一些处世技巧吗？遇到危险时，你懂得保护自己吗？





人脉和奋斗同样重要

奋斗，是成功的基础；人脉，是成功的关键。

在现实生活中，我们常常会发现这样一个看似不合理的现象：在事业上取得巨大成功的，往往不是那些专业经验最为丰富的人。在学校里成绩最为优异的学生，在适应社会方面却不如一些看似“油滑”的学生来得如鱼得水。

如今的社会，是个人际关系的综合体，一个人的成功，至少需要两方面的因素：一是足够优秀，二是能得到他人的帮助和支持，这两者的关系就像人的两只脚，缺一个都会让自己的人生之路走得不够平稳。

一个人要想足够优秀，必须要经过自己奋斗。通过勤学，掌握一定的专业知识；通过苦练，掌握过硬的工作技能，这是一个人立足社会和与他人竞争的基础，非常重要。但如果仅有这些，是远远不够的，我们还需要有一定的人脉关系来协助我们更快地走向成功。可以说，人脉在一定程度上能够更快地让奋斗变成业绩，变成你想拥有的一切。

进入大四，很多学生都在为毕业和找工作奔波，欧阳雪却是个例外。她的学习成绩一直非常优异，根本就用不着为能不能拿到学位证书发愁，至于工作，她也没有急着四处联系单位，反而专心致志地做起了世博会志愿者的工作。

欧阳雪的一些同学不太理解她，认为她是在作秀，有的人甚至认为她过于单纯，但欧阳雪并不在意，每天起早贪黑参加志愿者培训的课程，还忙里偷闲加班完成落下的功课，吃了很多苦，原来白皙的小脸也晒黑了。

随着世博会的大幕落下，欧阳雪的志愿者工作也结束了。欧阳雪收获

的，除了组委会给予她的优秀评价，还有一本厚厚的通讯录，另外还有她QQ上新增加的一大群好友。

欧阳雪为自己感到骄傲：因为在世博会期间的努力工作，让她获得了极好的人缘，结交了来自各行各业的志愿者。在世博会还没有结束之前，他们有的和她约定一起共享就业信息，有的则主动提出来做推荐人，让她到自己任职的公司去学习锻炼。在大学生就业形势如此紧张的情况下，欧阳雪却觉得自己眼前的道路非常宽广。而这一切，都来自她对人脉的积累和培养。

在中国的传统教育观念里，始终是把“奋斗”、“勤奋”放到人生的第一位。“三更灯火五更鸡，正是男儿读书时”、“少年不知勤学早，老来方悔读书迟”等励志的诗句鼓励着一代又一代人攀书山、渡学海，苦中求乐。但对于积累人脉、培养人脉却做得不多，很多家长和教师都认为那是不务正业，在学校期间呼朋唤友、过早地接触社会都被列入了禁止的范围，这样做的结果往往导致学生走出校门易迷失方向，处于茫茫人海却备感孤单，最终变得庸庸碌碌。

所以说，在追求事业的过程中，人脉和奋斗同样重要，这两者是相互关联的。一方面，一个敢于奋斗的人容易获得别人的好感，从而为建立起自己的人脉打下基础；另一方面，牢固而强大的人脉又给奋斗者提供了更多的机会，缩短了奋斗的历程。处理得好，它们之间是相得益彰的关系，处理不好，它们之间也许会相互冲突。

有的人只注重奋斗，不注重人脉关系，他们认为是金子总会发光的，而发光就一定能够引起别人的重视。这种想法看似有理，实际上却很难行得通。一是，当今社会能发光的“金子”很多，甚至有些冒牌的“金子”能发出比真金更迷人的光彩，而快节奏的生活又让人们变得心浮气躁，很少有人会静下心来，仔细分辨哪一块是真正的金子。二是，“金子”的光亮是需要被人发现的，如果没人擦拭它，任它上面堆满灰尘，那么在别人看来，又和一块铅疙瘩有什么区别？三是，这种想法显得过于被动，别人

发现我，我才能展示自己的才华，别人不发现我，我就默默待着，任大好时光白白流逝，岂不可惜？

破解这个难题的方法就是要逐步建立起自己的人脉关系，并细心培养。有了自己的人脉关系，关注你的目光就会多起来，给你的机会也会多起来，有了展示自己的机会，被人发现、被人重视、被人重用的机会就多了，也就更有可能实现自己的理想和人生价值。

也许有人会说：奋斗已经占去了我太多的时间和精力，哪里还能找出专门的精力和时间来考虑人脉的事？这更是一种错误，中国有句俗话说叫“磨刀不误砍柴工”，一个人如果在人际关系（磨刀）上付出了足够的工夫，他就能在奋斗（工作）中得到更多的回报，而且这种回报常常不是一比一的，而是事半功倍的。

我们可以试想一下，如果没有好的人际关系，我们就将面临这样一个尴尬的局面：当你想把自己的绝妙想法付诸实施的时候，你会突然发现，没有一个人主动来支持你，你也找不出一个可信的人来帮助你，更没有人分享你的快乐和痛苦。你完全是在孤军奋战，那种感觉是何等的苍凉？

亚里士多德曾说过：“真正的朋友，是一个灵魂孕育在两个躯体里。”在现实生活中，如果我们能拥有这样的友谊，还有什么不能战胜呢？



人脉拓展要外圆内方

在这个竞争激烈的社会，每个人都要学会保护自己，见什么人说什么话，处世要圆滑、灵活。

白宇所在办公室里有好几个小伙子，在白宇来办公室之前，他们就有一个惯例：每逢发了薪水，大家都要庆祝一番，先聚餐，然后赌一会儿，

兴致高了还要去娱乐一番。一晚上下来，很多人兜里的钞票变薄了不少。

白宇刚来的时候，小伙子们就招呼白宇入伙。白宇心里很为难：不参与吧，会让大家觉得自己不合群，毕竟大家在一起工作，人际关系还是非常重要的；参与吧，自己那点工资还要养家糊口还房贷，经不住这么折腾。

最终白宇决定参与这个活动，不过他提出自己不太会打牌，要求大家先用小一点儿的赌注帮他练习练习。大家都非常高兴，可没想到白宇居然笨得要命，练了几次总是摸不着门道，经常出一些明显错误的牌，加上他的酒量又不大，喝了酒之后再打牌那就更没谱了，弄得大家都不好意思赢他了，同时也觉得跟他打牌没意思。最后，尽管白宇表示还是要跟大家打牌，可大家一致决定让他聚完餐就回家，白宇终于体面地避开了赌局，而且没有伤害到同事之间的感情。

白宇打心眼儿里不想参加这样的聚会，但他没有直接说，而是故意用“小输”的办法让大家认为他不是打牌的料儿，从而在两难之间找到了一个合适的出口。如果白宇直接拒绝的话，就会给他人留下很不好的印象，对开展工作和发展人脉造成负面影响。

圆滑，以保护自己免受伤害为前提，以获取长远的更大的利益为目的。要保护自己，自然就不能过于锋芒毕露，要获取长远利益，自然就不能急于求成，圆滑可以说是现代社会中的生存之道。

小刘和老王是一家公司生产车间的正、副主任，最近一段时间，公司里出的产品总是出现问题，不断招致客户的投诉。总经理找来小刘，和他一起分析问题的原因，可总经理的种种假设都被小刘否定了，为此，两个人发生了第一次争吵……

这时，老王作为和事老出现了，他一边劝解总经理不要生气，一边坐下来和小刘探讨生产中出现问题的原因。小刘忍着怒火，说出了自己的整改方案，老王觉得有些道理，只不过还不算全面。于是，老王当着总经理的面，说出了自己对小刘做的方案的修改意见，结果很快就通过了，生产的问

题解决了。在职工大会上，老板专门表扬了老王，还给老王发了奖金。

小刘心里不服——如果自己不先说出那个方案，老王根本不可能想到那里去，再说，老王的修改意见并没有对改良自己的方案起到决定性作用，他只不过是投机取巧而已。

小刘要去找总经理讲理，被老王拦住了。老王告诉他：老板喜欢唯我独尊，当他在气头上的时候，任何反驳都会让他火冒三丈。在这时候，先顺着老板说，然后再表达自己的意见才容易让老板接受。其实小刘的那个方案本来就很完美，不过在当时的情形下，指出方案中存在错误可以让老板觉得有面子。

果然，没出半月，总经理就把小刘叫进了办公室，拍着他的肩膀对那天的冲突表示了歉意。这下小刘无语了。

在中国的传统文化里，“智圆行方”被古人当做境界极高的人生道德和智慧。这里的“方”指的是做人的品行要刚、要有原则；“圆”指的是处理事情的时候要柔，要懂得变通，从这个道理上来看，“方”可以称之为做人的根本，没有了这个“方”，人就成了“滑头”，而“圆”则可以称之为处事的法宝，没有了这个“圆”，人就容易四处碰壁。方圆兼有，人才能够进退有据，才能获得真正的朋友，形成真正的人脉。

那么，怎么才算处世圆滑呢？

首先，真正处世圆滑的人不轻易说出自己的真实想法。处世圆滑，前提是要能看清事情的来龙去脉和真实走向，然后再决定如何应对。处世圆滑的人在没有看清事情的本来面目之前，是不会轻易说出自己的真实想法的，他们更愿意说“都不错”、“差不多”之类模棱两可的话，但实际上，他的心中已经对事情的发展做出了一定的预判，并且准备了不同的应对措施。这样，在事情变得明朗之前，他不会得罪任何一方，在事情变得明朗之后，他又可以从容应对，显得很有先见之明。

其次，真正处世圆滑的人不轻易表露自己的情绪状态。表情是心情的晴雨表，正因为如此，处世圆滑的人在控制情绪表达上都有过人之

处，他们喜怒不形于色，就算眼前有天崩地裂的大事情发生，他们也能泰然对待。这并不代表他们内心没有波澜，只不过他们高超的掩藏能力让别人看不到这种波澜而已。这种处变不惊的态度让他们看起来大度沉稳，胸有成竹。

再次，真正处世圆滑的人不轻易展露自己的锋芒。每个人都有展露自己锋芒的欲望，有的人喜欢处处抢风头、事事都要表现自己，这样的人在展露自己才华的同时往往招致他人的反感，而且过于争强好胜也容易使自己的锐气受挫。处世圆滑的人则非常注意选择展露自己锋芒的时机，平时的时候表现低调，到了关键时刻却能够“不飞则已，一飞冲天，一鸣则已，一鸣惊人”。

最后，真正处世圆滑的人具有很强的自我修复能力。当遇到挫折、失败之后，别人还在舔舐自己的伤口，处世圆滑的人已经微笑着站了起来，尽管他的伤口还隐隐作痛，但他心里明白：只有站起来才能让对手感到敬畏，从而拥有取得胜利的机会。



做事就要“会来事”

说话有分寸，做事有弹性，灵活处事，善于在复杂的人际关系中寻找出路。

“会来事”的意思是能适应这个社会，反应快、机智、有头脑、做事周全、能察言观色，善于了解别人的心理，做出的事或说出的话让人满意。这个词的本义含有赞扬的成分，但在现实生活中，一说某个人“会来事”，无论人们的眼神还是语气，都变得有些耐人寻味。

“会来事”的评价一般出现在上下级之间，这也是让这个词变得敏感