

# 人脉圈

超值金版  
29.00

大全集

人脉决定输赢，圈子决定命运

水中鱼◎编著

为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉？  
没有圈子，学历再高、能力再强也会穷困潦倒。

不入圈子，单打独斗难成气候。

离开人脉圈，你将什么都不是。

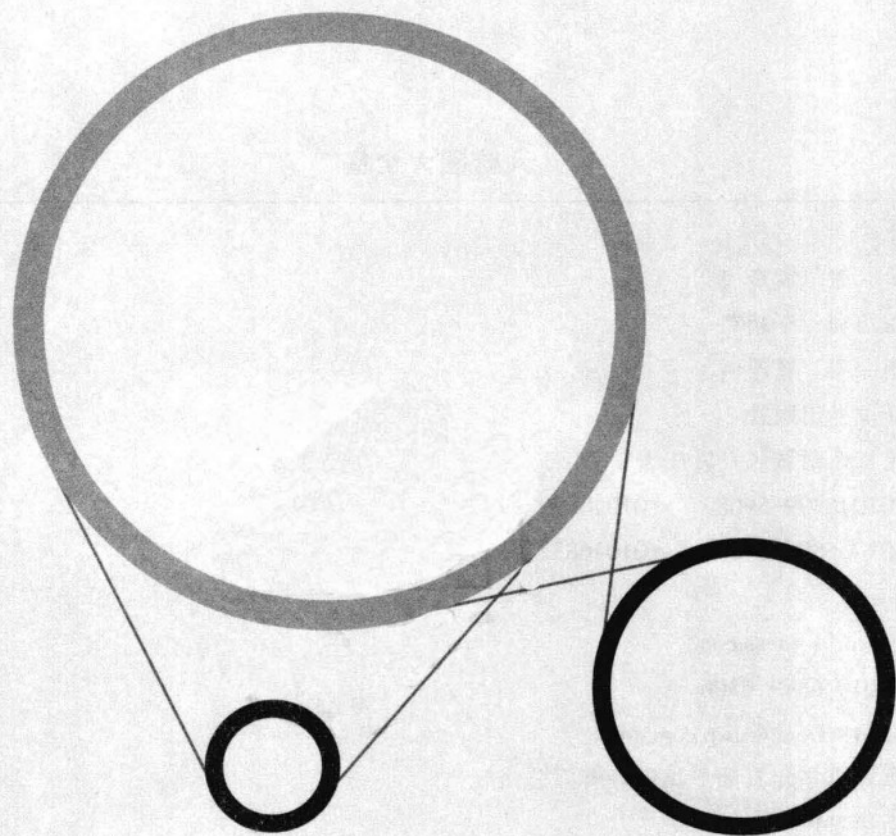


# 人脉圈

大全集

人脉决定输赢，圈子决定命运

水中鱼◎编著





## 图书在版编目(CIP)数据

人脉圈大全集/水中鱼编著. —北京: 新世界出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5104-2846-3

I.①人… II.①水… 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 086442 号

## 人脉圈大全集

---

作 者: 水中鱼

责任编辑: 杜 力 孟令飞

排版设计: 张巧利 于超英

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 490千字

印 张: 24.25

版 次: 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2846-3

定 价: 29.00元

---

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

# 前言

每个人来到这个世界上都渴望有所作为，渴望成功，但现实是，你历尽千辛万苦而一无所获，相反，你还不断地倒霉，目标、理想、成功似乎距你越来越远。当你还在诧异别人一帆风顺，感叹命运弄人的时候，你是否注意到，他们的成功中包含着一种必然的因素——人脉！

支持一个人走向成功的那些人就构成了他的人际脉络，我们可以称之为人脉圈。成功的过程是一个不断地认识自我、经营自我、寻求支持、整合自我与他人资源的过程，也是经营人脉圈的过程。

唐代的韩愈曾经感叹千里马难遇伯乐。无论是“千里马”之于“伯乐”还是“伯乐”之于“千里马”，都是因为两种人脉资源的结合，才倍增了各自的价值。我们中国人对人脉的推崇，体现在一些人们耳熟能详的格言和谚语中，例如：“天时不如地利，地利不如人和。”“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”“在家靠父母，出门靠朋友。”“小运靠自己，大运靠关系。”“朝中有人好做官。”等等。

在今天的商业社会，人脉学更成为广受重视的专门学问。在现代管理理论发展史中，甚至形成了一个专门的学派——人际关系学派，该学派从20世纪20年代开始兴起，代表人物有美国哈佛大学的梅奥教授等人。后来致力于成人培训的戴尔·卡耐基及其机构将梅奥的研究成果广泛应用到个人成功的各个主要方面，并进行了进一步发展，既补充和丰富了现代管理学关于人际关系问题的研究，又催生了一门新的学科——成功学。因此卡耐基在管理思想史上有一席之地，也被尊称为成功学之父。他说：“一个人事业上的成功，有15%是由于他的专业技术，另外的85%主要靠人际关系、人脉资源和处世技巧。”

美国斯坦福研究中心曾对美国“二战”后崛起的富有阶层和超级富豪做过大量的抽样调查和一段时间的跟踪研究，在20世纪80年代发表过一份报告，声称：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。”这个学术机构经过科学的实



证研究得出的结果和卡耐基当年的估计基本吻合。

在素有“名利场”之称的好莱坞，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。”无怪乎美国石油大王约翰·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。”

无论我们干哪一行，或从事何种职业，如果我们有良好的人脉关系，实现成功就相对较容易；如果我们不知如何与他人相处，也就寻求不到他人的支持、合作和帮助，那么要实现成功就相对困难。现代社会的日益发展已经越来越显示出人脉的重要性了，而且人们对人脉的认识也愈来愈深刻。所以，从现在起就努力构建你的人脉圈、经营你的人脉资源吧！每一个人都有可能成为你的人脉金矿，因为它能为你创造财富，它可以改变你的命运。你越早搭建自己的人脉圈，你就可能越早成功！

如何才能打造一个成功的人脉圈呢？本书就是要解决这一问题。全书分为六篇，分别从入圈前的个人修炼，经营人脉圈以及拓展、维护、发掘人脉圈等几个方面，详细介绍了人脉圈对一个人的成功的重要作用，以及如何获得、维系一个高质量的人脉圈。其中所包含的人际交往的技巧及众多成功之士的经验，相信必然会让你获得收益。

# 第一篇 圈子成功学

——人脉决定输赢，圈子决定命运

## 目 录

<b>第一章 生活圈工作圈人脉圈，处处是圈子</b>	
人生中处处都有“圈子” .....	002
先有关系，后有人脉 .....	004
要经营自己的人脉圈 .....	005
<b>第二章 为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉</b>	
是受欢迎还是被冷落 .....	007
你的幸运源于你的人脉 .....	009
好人脉让你与倒霉绝缘 .....	010
<b>第三章 没有圈子，学富五车也会穷困潦倒</b>	
成功需要资本 .....	012
不做有才华的“穷人” .....	014
打造圈子，不再默默无闻 .....	016
<b>第四章 不入圈子，单打独斗难成气候</b>	
孤高自傲的人难成事 .....	018
不要迷信单打独斗 .....	021
本事再大的人也要入圈子 .....	022
与人合作，其乐无穷 .....	023
<b>第五章 离开人脉圈，你寸步难行</b>	
做人不能太自私 .....	025
没有人脉，注定一无所获 .....	027
<b>第六章 人脉也是一种生产力</b>	
人脉就是生产力 .....	029
人脉可以为你的事业发展提供情报 .....	031
人脉可以帮助你提高自身素质 .....	032
人脉可以为你的事业发展提供机遇 .....	033
<b>第七章 有圈子搭顺风，早搭人脉早成功</b>	
人脉是最经济的投资 .....	035
及早搭建你的人脉圈 .....	037
应该着力构建的16种人脉圈 .....	038

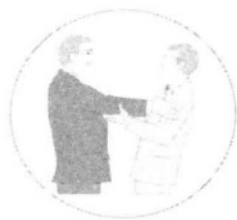


## 第二篇 入圈前的修炼

——你的人格有多高，你的人脉圈就有多大

# 目录

<b>第一章 口碑：进入人脉圈的第一张门票</b>	
好口碑帮你建立好人脉 .....	042
赢取好口碑方法一：修炼你的内在形象 .....	044
赢取好口碑方法二：打造你的个人品牌 .....	047
赢取好口碑方法三：主动给自己拉票 .....	049
<b>第二章 诚信：立足人脉圈的核心品德</b>	
做人无信不立 .....	052
不要亵渎你的诺言 .....	053
做人办事要讲究诚信 .....	054
要守信用，也要懂得变通 .....	056
<b>第三章 自信：开启人脉圈的关键密码</b>	
自信是一种感染人的力量 .....	058
自信赢得信任 .....	059
自信让我们发挥出最好的水平 .....	061
自信是这样炼成的 .....	062
<b>第四章 热情：一座无形的人脉圈</b>	
热情可以感染你周围的每一个人 .....	064
热情有助于提升你在事业中的形象 .....	065
热情能够融化人与人之间无形的障碍 .....	067
如何培养热情的态度 .....	067
<b>第五章 宽容：朋友的数量与胸怀成正比</b>	
与人相处之道，在于宽容的胸怀 .....	069
宽容和豁达是智者的品质 .....	070
宽容他人就是宽容自己 .....	071
<b>第六章 善良：春风化雨，善结人缘</b>	
善良是一种无形的力量 .....	075
善良为你结识好的人缘 .....	077
<b>第七章 尊重：把面子留给别人，把里子留给自己</b>	
尊重他人赢得尊重 .....	079
损人面子不利己 .....	081



学会给别人面子 .....	082
<b>第八章 幽默：人际交往中的润滑剂</b>	
善谈者必善幽默 .....	085
幽默是人际交往中的润滑剂 .....	086
幽默让你更讨人喜欢 .....	089
社交上的成功需要幽默 .....	091
<b>第九章 亲和：让彼此的心贴得更近</b>	
亲和力，拉近彼此的距离 .....	094
有亲和力，有好人缘 .....	095
增加亲和力的小技巧 .....	098
<b>第十章 微笑：笑口常开，天下谁人不识君</b>	
微笑的类型 .....	105
微笑的内涵 .....	106
微笑的美感 .....	107
微笑的力量 .....	109
人际关系从微笑开始 .....	111
<b>第十一章 助人：广结善缘多施恩，好人总会有好报</b>	
不要吝啬伸出你的双手 .....	114
给人方便，给自己方便 .....	115
给人好处忌过于张扬 .....	117
助人为乐也要公私分明 .....	118
<b>第十二章 克服负面性格，扔掉0分找回100分</b>	
远离社交恐惧症 .....	121
努力克服腼腆 .....	122
克服虚荣心理 .....	123
改变消极思维 .....	126

## 第三篇 经营人脉圈

——编织属于自己的人脉圈的战术

### 第一章 主动出击，走出自我的小圈子

主动结识社会名流 .....	128
我有一个“忘年交” .....	129
初次见面如何套近乎拉关系 .....	130

# 目 录

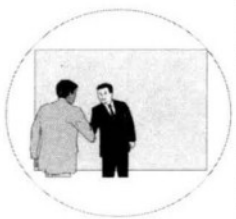






# 目录

<b>第二章 雪中送炭，平时烧香难时有人帮</b>	
冷庙烧热香，生意有人帮 .....	132
与其锦上添花，不如雪中送炭 .....	133
买一只人情原始股 .....	135
<b>第三章 四两拨千斤的人脉感情投资术</b>	
跷跷板定律：人际交往收支平衡 .....	137
满足他人需求，收获人情的硕果 .....	139
利用负债心理，让他回报你更多 .....	141
投其所好，让他高高兴兴帮你办事 .....	143
<b>第四章 形象事关重大，5分钟成为圈内人</b>	
第一步，赢得高印象分数 .....	146
第二步，谈吐礼貌有风度 .....	149
第三步，举手投足尽显风采 .....	151
<b>第五章 会说话，用口才打开人脉圈</b>	
欲练好口才，先做好知识储备 .....	153
在说话这件事上，你万不可“一视同仁” .....	154
说话是门艺术，把握好说话的分寸 .....	155
要深入别人内心，先要打破他的戒心 .....	159
活学活用赞美，满足大众“嗜甜”口味 .....	160
<b>第六章 礼仪是进入人脉圈的华丽门票</b>	
礼仪：人际交往的通行证 .....	163
社交礼仪的表现形式 .....	164
社交礼仪的原则 .....	165
文质彬彬，然后君子 .....	167
<b>第七章 礼物有神通，入圈子不妨时时送点礼</b>	
礼物有神通 .....	170
送礼的学问 .....	171
送礼的禁忌 .....	173
<b>第八章 他山之石可以攻玉：向人脉大师取经</b>	
人生最近的路是模仿 .....	175
己所不欲，勿施于人——孔子的为人处世之道 .....	176
团结协作——李嘉诚成功法宝 .....	177
人脉等于财富——跟胡雪岩学人脉术 .....	178
<b>第九章 人情练达即财富，处处留心皆人脉</b>	
随时随地结交人脉 .....	181
善于观察，结交人脉 .....	183



处处留心皆人脉——学会鼓励和赞美 ..... 184

## 第四篇 拓展人脉圈

——一生二二生三，人脉大树枝繁叶茂

### 第一章 拓展朋友圈：朋友多了路好走

- 成功的人，大都是朋友很多的人 ..... 188
- 忠诚的朋友最可贵 ..... 189
- 交友分等级 ..... 190
- 交友要互补 ..... 191
- 怎样赢得朋友支持 ..... 192

### 第二章 拓展亲戚圈：亲戚亲戚，常走常亲

- 亲戚是你值得信任的合作伙伴 ..... 198
- 和亲戚和谐相处 ..... 199
- 赢得亲戚支持的技巧 ..... 201

### 第三章 拓展老乡圈：海内闻乡音，天涯若比邻

- 亲不亲，故乡人 ..... 205
- 借助老乡搭人脉 ..... 206
- 运用老乡圈受益无穷 ..... 209
- 老乡关系的经营 ..... 210

### 第四章 拓展同学圈：书生意气，携手指点江山

- 善于结交同学 ..... 213
- 结交处境不好的同学 ..... 215
- 对同学要谦虚 ..... 215

### 第五章 拓展师长圈：师长是你人脉圈中的引路人

- 师长为你带来人生的无形资产 ..... 219
- 主动请教老师 ..... 221
- 和师长交往要得体 ..... 224

### 第六章 拓展领导圈：领导本是圈内高人

- 不同领导，不同战略 ..... 226
- 以低姿态赢得上司的关注 ..... 228
- 运用策略向上级提供信息 ..... 230
- 给足领导面子最重要 ..... 231

# 目 录



# 目录



<b>第七章 拓展同事圈：同在路上，“苟富贵，无相忘”</b>	
为什么你被同事孤立了 .....	233
如何赢得同事的合作 .....	235
如何赢得同事的尊重 .....	236
和同事沟通的三种语言 .....	238
<b>第八章 拓展下属圈：一朝为“臣民”，一朝为“天子”</b>	
千万不要漠视下属 .....	241
下属支持领导才能成功 .....	243
放手让下属自己去干 .....	245
为下属搭建“舞台” .....	247
<b>第九章 拓展名人圈：攀龙附凤，大人物有大圈子</b>	
名人效应：人微言轻，人贵言重 .....	249
借用名人的影响力做事 .....	251
接近名人，没有想象中那么难 .....	252
<b>第十章 拓展“凡人”圈：今天的小人物，明天的大贵人</b>	
小人物也可起到大作用 .....	255
小人物也会成为你生命中的贵人 .....	257
挖掘小人物身上的优点 .....	259
<b>第十一章 拓展陌生圈：一回生二回熟，三来四往成朋友</b>	
让陌生人和你说话：找准共同点 .....	261
让陌生人在你面前敞开心扉 .....	263
让陌生人亲近认同你 .....	265
满足对方的心理需求 .....	267
<b>第十二章 拓展对手圈：没有永远的对手，只有永远的朋友</b>	
以宽容的心对待对手，将会赢得朋友 .....	269
化敌为友是战胜对手的最好方法 .....	271
避免争论是赢得争论的唯一方式 .....	274
<b>第十三章 拓展社团圈：呼朋引伴，入圈可以抄近路</b>	
加入社团圈，走出自我封闭 .....	276
社团有何神奇之处 .....	277
如何在社团中发展人脉 .....	279
<b>第十四章 拓展贵人圈：自己走百步，不如贵人扶一步</b>	
改变人生抓贵人 .....	281
学会寻找贵人相助 .....	283
找到“大树”好乘凉 .....	284

<b>第十五章 拓展富人圈：再穷也站在富人圈里</b>	
穷人与富人的差别 .....	288
人脉让穷人变成富人 .....	289
再穷也要站在富人圈里 .....	291
<b>第十六章 拓展场所圈：场所就是圈子，入场等于入圈</b>	
展览会上充满机会 .....	292
舞会的魅力 .....	295
酒会、茶话会、培训班 .....	296

# 目 录

## 第五篇 维护人脉圈

——遵守圈子潜规则，人脉圈固若金汤

<b>第一章 方圆处世，在人脉圈中游刃有余</b>	
明哲保身——长于韬光养晦，善于大智若愚 .....	300
趋利避害——勿戳他人痛处，勿触险恶小人 .....	302
通权达变——及时调转船头，莫按套路出牌 .....	303
<b>第二章 如鱼得水的人脉心法：一眼看透他人</b>	
人的眼睛会说话 .....	305
从言语洞察他人的真实想法 .....	311
从下意识动作猜透他人 .....	312
<b>第三章 不可不知、不可不用的人际潜规则</b>	
交往中的刺猬法则 .....	315
搞小圈子有害无益 .....	316
<b>第四章 化干戈为玉帛，消除冲突，圈内无战事</b>	
让人一步，收获更大 .....	318
有仇不报是君子 .....	320
<b>第五章 水至清则无鱼，交际中不可斤斤计较</b>	
你还为区区小事计较吗 .....	322
理解是座舒心桥 .....	323
吃亏还是得福 .....	324
<b>第六章 朋友并非多多益善，提高人脉圈含金量</b>	
做到谨慎选友 .....	327
以不同方式交不同朋友 .....	329
成功一定要结交的五种朋友 .....	331







第七章 清水活源，时时刷新你的人脉圈

保持联络——时刻“刷新”人脉 ..... 333

人脉e时代：新科技，兴人脉 ..... 334

# 目录

## 第六篇 发掘人脉圈

——开发人脉金矿，利用圈子打天下

### 第一章 用对方法做对事，人脉活好办事

人脉活就有“资源” ..... 340

人脉活的人“运气好” ..... 341

人脉活的人有“路子” ..... 342

经营人脉有助于提升自己的价值 ..... 344

### 第二章 酒桌上交朋友，酒桌下成生意

如何在酒场上结交朋友 ..... 345

酒桌上要注意的举止 ..... 348

喝酒时要注意的规矩 ..... 349

酒场说话不简单 ..... 350

拒酒同样有技巧 ..... 351

### 第三章 做足人情，业绩倍增，订单不请自来

把客户变成自己的朋友 ..... 353

多对顾客朋友进行感情投资 ..... 355

人情做足才有杀伤力 ..... 355

### 第四章 谈判桌上的人际博弈策略

以退为进，探其虚实 ..... 358

摸清底牌，再对之发力 ..... 360

据理力争，让对方妥协 ..... 362

### 第五章 建设财富帝国：人脉圈中淘出大金矿

投资人脉为你创造财富 ..... 365

投资人脉让你改变命运 ..... 366

### 第六章 手中紧握人脉圈，事业如日中天

人脉是一种“合力” ..... 368

人脉让你的事业蒸蒸日上 ..... 370



# 第一篇 圈子成功学

---

## 人脉决定输赢，圈子决定命运

在人际关系复杂的现代社会里，要想做一个成功人士，不但需要你有过人的学识、智慧，更重要的是要有良好的人际关系，学会如何在人脉圈里做人、做事。一个徒有学历而不具备足够人脉的男人是很难在社会上立足的，一个只有美貌却读不懂人情世故的女人是很难拥有幸福的。

美国斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

不同的人脉会形成不同的人生，不同的人脉圈决定你不同的命运。

## 第一章

# 生活圈工作圈人脉圈， 处处是圈子

在竞争激烈的21世纪，我们如何能够在生活中活得惬意，在职场中一帆风顺，在事业上有所成就呢？除了工作认真负责，努力提高个人的各方面能力外，建立一个成功的人脉圈是非常重要的。

21世纪是知识爆炸的高速信息时代，快节奏的生活工作方式，使得人与人之间的交往沟通越来越少；然而这又是一个合作的年代，谁都不可能成为鲁滨逊那样的孤胆英雄。成功者往往是站在巨人肩膀上的英雄，而成就这一切的就是人脉。时至今日，人们也常说“人脉就代表着钱脉”、“五个朋友决定你的一生”。因此建立有效、健康且互相信任的人脉圈就显得尤为重要。

## 人生中处处都有“圈子”

小陆有一个同学在某部门任处长。自从毕业后，一晃20多年没有见面。在同学聚会的饭局上，小陆才知道这个同学这些年来一直在原单位。

小陆这个同学当年学习很好，当上干部后也一直不改书生本性。虽然早在10年前就当上了处长，但是这些年来，岗位有所调动，但是一直没有得到提升。所以到现在，依然是个处长。

饭局上，这个同学多喝了几杯，对自己的处境也一直耿耿于怀。他问小陆，究竟自己在什么环节上出了问题？

小陆说：“凭我的直觉，你从来就没有进入过一个重要领导的生活圈，自始至终都在领导的工作圈里折腾。”

小陆的同学听完，沉思良久，缓缓地说：“你的几句话，使我如梦初醒！”

每个人都有他自己的生活圈，如我们的家人、亲人、朋友……他们是我们生活中重要的部分，当然可能还包括我们的老师、同学、校友等等；同时也有自己多年来形成的生意圈、工作圈。

有的人可能一生都属于某个圈子。有的圈子只存在于人生中的某一个阶段，或某一个时刻，或某一个方面。有的人一辈子都置身于我们的圈子之外，同样我们可能一生都在别人的某个圈子之外。有的人同时游走于许多圈子，他刚刚在一个圈子里谈诗书仁义，转眼又在另一个圈子里谈吃谈喝。有的人不喜欢圈子太大太多，只想有一个小圈子。

有人说，生活就是钻圈子。亲戚圈、同学圈、邻里圈、职场圈、兴趣圈……不管你有意无意，那些和你有着共同利益或志趣相投的人，正组成一个又一个圈子，包围着你，带给你快乐和方便，也带给你安全和满足。每个人都在各个圈子里扮演不同的角色，而每天的生活正是从一个圈子到另一个圈子的往返过程。圈子都具有一定的稳定性，不会轻易允许其他人进入。

人生中的圈子就像泡沫，这个圈子或许消失了，我们和他人之间可能又会形成一个新的圈子。圈子的构成也总是呈现一种变化的状态。今天有人进入了这个圈子，明天又有人离开了这个圈子。

每个人在自己的生活圈子中，伴随着快乐和烦恼，生离或死别。只要我们和身边的人仍处在一个圈子中，他们就和我们有着密切的关系。

朋友也是有阶段性的，多年不见的老友虽然见了仍然很亲切，可实际上已经从你的核心圈子里淡出了。现代社会的人口高流动性，迫使我们“人不如故”的观念也要发生变更。那么，理想的朋友圈子应该是怎样的呢？有人解答，圈子的核心部分，应该是少数彼此了解和信赖的知己；同时，最好还能有一个相对松散、更为宽泛的社交网络，日常联系不多，但必要时也能建立合作，这就叫“朋友多了路好走”。

一般来说，一个人的工作圈和生活圈，中间可能有部分交叉，但基本上是由两类不同的人组成的。同样，你也会为别人的工作圈和生活圈所覆盖。生活圈和工作圈构成了一个人的人脉圈。

在为你的人生目标奋斗的历程中，一定要建立你自己的黄金人脉圈，一定要寻找你生命中的贵人。著名的二八法则说明，在茫茫人海中，对你的成功起着至关重要的影响的人，永远是那20%的高端人脉资源。

在现实生活中，形成人脉圈，你必须靠积累，每天的积累，要有每天进步一点点的恒心和持久的毅力。培养人脉圈或许不像播种、收获那么简单，但这是成就事业的必经之途！



## 先有关系，后有人脉

人脉通常是指人际关系，或指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。

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域，但其实不论做什么行业，人人都会使用人脉。

人脉包含以下几个方面的含义：

(1) 人脉说明你认识对方，对方也认识你。

(2) 只算是认识，关系永远比人脉低级，人脉才是关系的升华，所以要善于把关系发展成人脉。

(3) 人脉不仅说明你认识多少人，而是你认识什么人，这种人脉对你的人生有什么帮助。人脉资源的开花结果则依赖于良好的人际关系基础。

一般来说，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幸福快乐的生活的过程中必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。我们的祖先创造了“人”这个字，可以说是世界上最智慧的发明。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意义所在。

关于人脉的提法仅仅是最近几十年的事情，所以，也没有一个公众认可和标准的答案。不过，擅长“为人处世”之道的中国人，看到这个词，自然心领神会。我们可以从以下几个方面来理解：

### 1. 人脉如同血脉，人脉如同树脉

众所周知，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。血脉，乃血液运行之通道。《灵枢·九针论》：“人之所以成生者，血脉也。”血脉系统运行不畅，轻者供血不足，头昏脑涨，四肢乏力，重者血脉淤塞，血液循环中断，危及人的生命。

在人们追求事业成功和幸福快乐的生活的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。常言说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”、“一人成木，二人成林，三人成森林”，都是说，要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁，必须要有粗壮厚实的根脉供给大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。没有叶、没有枝、没有根，也就没有树。根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了