

你担心命不好，让自己命好是特别简单的事情，就是你找一个团队融入进去，找一群朋友融入进去，找一个集体融入进去，你的命不好，别人的命好，你跟着命就好。

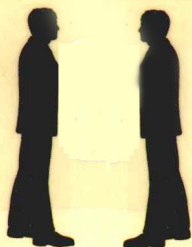
人脉好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，你就掌握了取之不尽的财富。

超值金版
29.00

人脉就是 命脉

大全集

雅 瑟 / 编著



人脉就是财富，关系就是实力，朋友就是效益

人脉就是 命脉

大全集

雅 瑟/编著

.....
人脉就是财富，关系就是实力，朋友就是效益

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

人脉就是命脉大全集 / 雅瑟编著. —北京: 企业管理出版社, 2010.11

ISBN 978-7-80255-562-4

I. ①人… II. ①雅… 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(2010)第 089794 号

书 名: 人脉就是命脉大全集

作 者: 雅 瑟

责任编辑: 周灵均

书 号: ISBN 978-7-80255-562-4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68701719 发行部 68467871 编辑部 68414643

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 185 毫米×260 毫米 16 开本 28 印张 580 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前言

一项权威调查结果表明：成年人最关注的问题主要有两个方面，一个是健康问题，而另一个就是人际关系问题。

无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”当今社会，成大事者必须善于处理各种各样的关系。

人脉资源是一种潜在的无形资产，善于经营自己的人脉，它会带你走进命运的坦途。如果你的人脉上既有成功人士，又有同学老乡，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你搭桥铺路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量。

晚清政坛上“炙手可热”的人物曾国藩，就是经营人脉的高手，他善于选择朋友，借梯登高，以诚待人，宽和得众，建立广泛的人脉关系，联姻巩固自己的势力，这些可以说是他的不二法宝。

人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。对于任何人来说，只要掌握了人脉资源，必定能事半功倍。一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以超越他人，更胜一筹。

曾任某铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”

成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

胡雪岩，这位在商业上红极一时，在晚清混乱的局势中立足脚跟的商人，正是靠着他在乱世之中方圆皆用、刚柔皆施的本领，积累人脉资源，并利用它为自己的商业和人生铺路，终于获得成功。

在你的人脉网络中，只要你善于开发，每个人都会成为你的金矿。你是如何与人相处的，你的人缘如何，你是否深得他人认同，你是否具有强有力的人脉关系，决定了你的事业前景以及社会地位。从另一个角度上也可以说：人脉就是命脉，你的命运掌握在别人手中。

《心灵鸡汤》的作者马克·汉森是一位畅销书作家，他的作品在全世界已经畅销5000多万册。有一次，他与安东尼·罗宾斯同台讲演结束之后，私下请教罗宾斯，于是有了如下一段对话。

汉森问：我们都在教别人成功，为什么我的年收入才100万美元，而你一年却能

赚进1000万美元呢？

罗宾斯没有直接回答汉森的问题，而是反过来问他：你每天跟谁混在一起？

汉森说：我每天都跟百万富翁在一起。

罗宾斯听了一笑说：我每天都跟千万富翁在一起。

一个人的品味和价值表现在与他人的交往和相处过程。人们通过你结交的人来观察你、判断你，看看这些人对你的影响力有多大。所以，社会学家经常判断一个人的身价和身份，主要是看他与什么人交往。

生活中，我们不能缺少朋友。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间，工作、事业会困难重重。如果你的人脉资源很丰富，你所拥有的能量就越大，也就获得了通往财富和成功的门票。

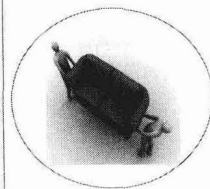
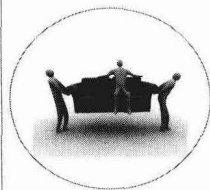
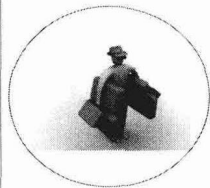
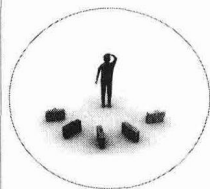
本书介绍了人脉的特点、重要性，教您如何用微笑、宽容、真诚、气质等来博得他人的好感，建立起扎实的人际关系，教您拓展和维护人脉的策略，充实自己的人脉账户，成为一个社交高手。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！

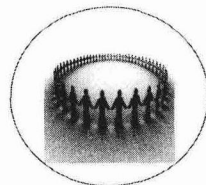
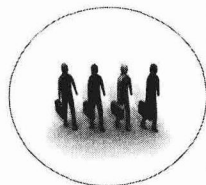
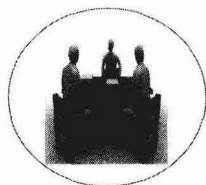
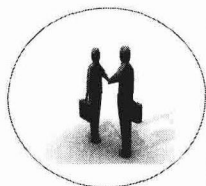
第一章 人脉是存折，帮你改变劳碌命

目 录

第一节	人脉是个什么玩意儿	/2
	什么是人脉	/2
	为什么要经营人脉	/3
	人脉的划分	/4
第二节	人脉是一座无形的宝藏	/6
	人脉就是钱脉	/6
	经营人脉就是创造财富	/7
	挖掘人脉这座“宝藏”	/8
第三节	人脉是最重要的资源	/10
	人脉资源的重要性	/10
	人脉为事业提供发展情报	/11
	人脉为事业提供发展机遇	/12
	人脉帮助你提高自身的素质	/13
	人脉是你墙上的一面镜子	/14
第四节	人脉就是效益	/15
	人脉是成功的基础	/15
	人脉是获得幸福的条件	/16
	人脉是晋升的机遇	/17
第五节	社会容不下独行侠	/19
	与人合作其乐无穷	/19
	不要迷信单打独斗	/21
	在合作中获得双赢	/22
	协调好各方面的关系	/23
第六节	30以后靠人脉赚钱	/25
	人脉就是金矿	/25
	人脉是一种可再生资源	/26
	知识过时，人脉不会过时	/27
第七节	依靠人脉提升竞争力	/28
	人脉宽就有“资源”	/28
	人脉宽的人“运气好”	/29
	“关系圈”是力量来源	/30



目 录



- 第八节 穷人与富人的距离0.01毫米 /33
 - 穷人与富人的差别 /33
 - 人脉让穷人变成富人 /34
 - 附录：社交能力自测 /36

第二章 人脉是雪球，越滚圈子就越大

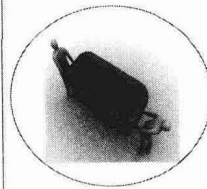
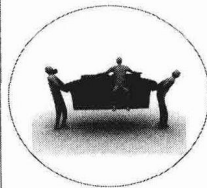
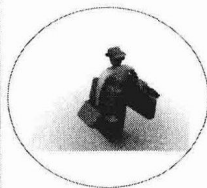
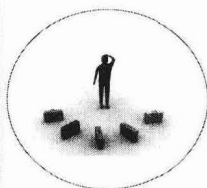
- 第一节 别错过生命中的贵人 /42
 - 搭乘头等舱，贵人助你过江东 /42
 - 改变人生抓“贵人” /43
 - 背靠“大树”好乘凉 /44
- 第二节 成功人士是你的榜样贵人 /46
 - 怎样结识成功人士 /47
 - 如何求成功人士帮助自己 /48
 - 如何说服成功人士 /49
- 第三节 陌生人是你的潜在贵人 /51
 - 让陌生人和你一见如故 /51
 - 陌生人是尚未认识的朋友 /53
 - 让陌生人在你面前敞开心扉 /54
 - 让陌生人亲近认同你 /56
 - 陌生人和你有共同的利益 /57
- 第四节 师长是你的精神贵人 /59
 - 师长为你带来无形的资产 /59
 - 主动向老师请教 /61
 - 和师长交往要得体 /63
- 第五节 朋友是你的忠实贵人 /65
 - 朋友像梅干，像美酒 /65
 - 结交各式各样的朋友 /66
 - 交志同道合之友 /67
 - 朋友间的默契 /68
 - 交友分等级 /69
- 第六节 亲人是你的血缘贵人 /71
 - 父母是人生路上的导师 /72
 - 配偶是你事业终生的伴侣 /75
 - 赢得兄弟姐妹的支持 /78
- 第七节 同学是你的手足贵人 /82
 - 善于结交同学 /83

目 录

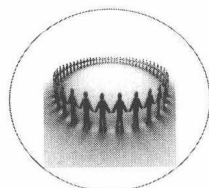
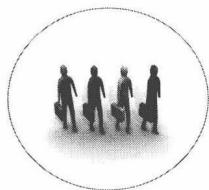
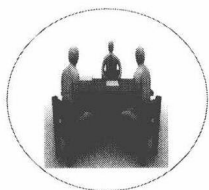
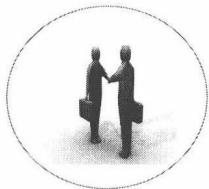
- 结纳处境不好的同学 /84
 对同学要谦虚 /85
第八节 同乡是你的地缘贵人 /89
 亲不亲，故乡人 /89
 借助老乡搭人脉 /90
 运用老乡圈受益无穷 /92
 老乡关系的经营 /93
第九节 对手是你的特殊贵人 /95
 非要和对手拼个鱼死网破吗 /95
 多为对手鼓掌叫好 /96
 欣赏对手能赢得人心 /97
 人性是欣赏对手的催化剂 /98
 给对手以适当的赞美 /99
 找个能力强的人做对手 /99
 放下互相仇视的眼光 /100
 以宽容的心对待对手 /101
 化敌为友，消灭对手 /103
 附录：人际关系状况调查问卷 /105

第三章 人脉是火，做事应先做人

- 第一节 热情是人脉的润滑剂 /110**
 热情可以感染周围的每个人 /110
 热情有助于你在事业中的形象 /111
 热情融化人与人之间的障碍 /112
 如何培养热情的态度 /113
第二节 给予能为你带来更多 /114
 关键时刻帮人一把 /114
 别做一毛不拔的铁公鸡 /115
 对方需要什么就给予什么 /116
 给人方便，给自己方便 /117
 给人好处莫张扬 /118
第三节 把别人放在心上 /121
 对别人表示关心 /121
 记住对方的名字 /122
 做一个统筹兼顾的人 /123
 表达出你的喜爱之情 /124



目录



增加见面的次数 / 125

第四节 以同理心对待别人 / 127

了解对方的立场 / 127

没有同理心就没有信任 / 128

把自己放到社会中，将心比心 / 129

你怎样对别人，别人就怎样对你 / 130

要理解别人，不要逼迫别人 / 131

第五节 宽恕伤害你的人 / 132

有容乃大 / 132

为什么宰相肚里能撑船 / 133

你的宽容是别人的渴望 / 134

心不能靠武力征服 / 135

宽容和忍让开始痛苦，结果甜蜜 / 136

让人一步，收获更大 / 137

永远感激别人的宽容 / 138

有仇不报是君子 / 138

给“敌人”一点宽容 / 140

第六节 真诚与正直 / 142

真诚能交到好朋友 / 142

靠实干取得进步 / 143

不做问心有愧的事 / 145

忠诚是真诚的最高境界 / 146

真心对待每一个人 / 147

只有真诚才能和谐相处 / 148

只有坦诚才能化解误会 / 149

第七节 言必信，行必果 / 151

承诺的力量是强大的 / 151

讲信用的人也是坦诚的人 / 152

失信于人将付出大代价 / 152

人际关系全靠互相信任 / 153

怎样成为被信赖的人 / 155

第八节 尊重遇到的每个人 / 156

人们需要的是尊重，不是金钱 / 156

尊重别人就是尊重自己 / 157

尊重所有人，包括不喜欢你的人 / 158

把对方看成重要人物 / 158

打人不打脸，骂人不揭短 / 160

附录：个人魅力调查问卷 / 161

目
录**第四章 人脉是花，需要你精心呵护****第一节 重视感情投资 /166**

人情需要不断地积蓄 /166

充实自己的人情账户 /167

买一只人情原始股 /168

第二节 让别人多赚三分 /170

主动吃亏与被动吃亏 /171

吃亏的人占便宜 /171

吃亏是福的真谛 /171

第三节 君子成人之美 /173

成人之美的善举 /173

为别人开一朵花 /174

给别人让道 /175

第四节 调整交往的距离 /177

调整好交往的空间距离 /177

调整好交往的心理距离 /178

交往距离的界定 /178

交往有进有退 /180

附录：人际交往中的自我意识测验 /180

第五章 人脉是树，熟人越多财路越广**第一节 广建高素质的人际关系网 /186**

人际关系网的核心 /186

与网中的人多联系 /187

经常传递口信 /188

结交社交专家 /188

第二节 每个人都是你的交际良师 /189

学习别人的经验 /189

建立良师俱乐部 /189

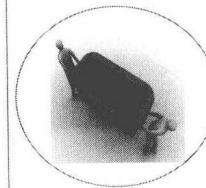
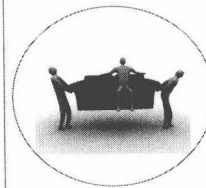
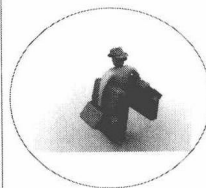
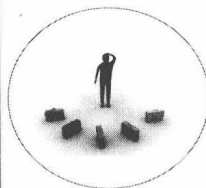
学习富人的成功方法 /191

第三节 向伯乐推销自己 /192

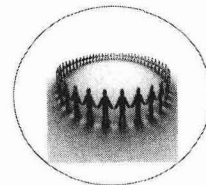
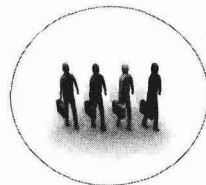
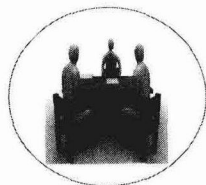
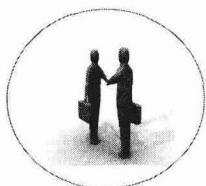
酒香也怕巷子深 /192

擅长包装自己 /193

学会自抬身价 /193



目录



展示强势的身份信号 /194

巧妙炫耀出身背景 /196

第四节 塑造个性化的影响力 /199

新富人士进入上流社会必须提升品位 /199

解读品位，提高你的社会层次 /200

细节中暴露你的低品位 /202

修养和趣味更显个人魅力 /203

崇尚古风是品位的较高表现 /204

第五节 借别人的势成自己的事 /206

借别人的名气 /206

借别人的权威 /207

借别人的才干 /207

借别人的资本 /208

借别人的知识 /209

借别人的经验 /209

附录：取悦他人潜能问卷 /210

第六章 人脉是管道，为你接连双方信息

第一节 多说“我们”少说“我” /214

说话避开“我”字 /214

少说“我”多说“你” /215

把“我的”变为“我们的” /215

第二节 给别人说话的机会 /217

别只顾自己说话 /217

交谈不是唱“独角戏” /218

每个人都有倾诉的欲望 /219

第三节 感谢的话要立刻说 /220

学会感谢 /220

感谢的作用和要求/221

表达感谢的方法/222

第四节 别人讲话时不要插嘴/224

乱插嘴的人遭人厌恶/224

打断别人易引起抵触/225

耐心听别人谈他自己/226

插话的技巧/226

第五节 加点幽默的调料/228

幽默的四大类型 /228

幽默在谈吐中的作用 /230

幽默的三大力量 /232

幽默促推销 /233

幽默的十大技法 /234

第六节 注意说话的场合 /240

说话要注意场合 /240

严肃场合不能开玩笑 /241

喜庆场合妙语解围 /242

危机场合一语自救 /242

社交场合说好第一句话 /243

公关场合不忘“客套”与“敦促” /244

不同场合下的不同用语 /245

附录：沟通能力调查问卷 /246

第七章 人脉是箭，穿破对方的防线**第一节 让他人主动帮忙的攻心术 /250**

别怕给朋友添麻烦 /250

求助不会破坏你的形象 /251

学会自己先批评自己 /251

得寸进尺，进门登高 /252

第二节 引起他人重视的攻心术 /254

从众心理是普遍的社会现象 /254

想说服别人，就扣上多数人的帽子 /255

塑造权威的表象 /256

运用皮格马利翁效应 /257

用事实说话 /259

第三节 获得他人支持的攻心术 /261

借助名人效应 /261

激发他的同情心 /262

利用对比心提出大要求 /263

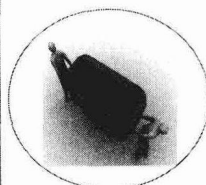
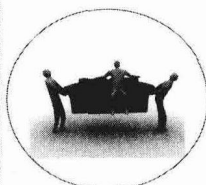
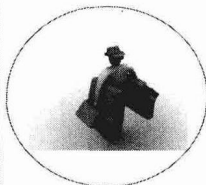
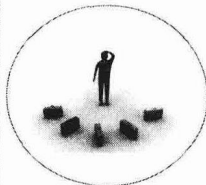
“红脸”“白脸”都要唱 /264

巧用禁果吸引对方注意 /265

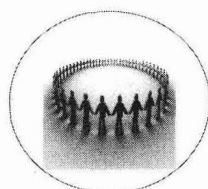
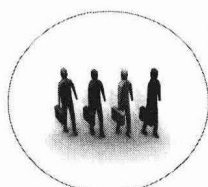
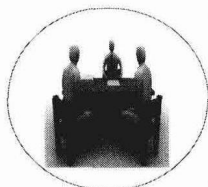
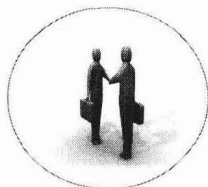
第四节 让他人无法拒绝的攻心术 /267

把他推到众人面前 /267

目 录



目录



巧用“冷热水”效应	/268
含蓄地说出想说的话	/269
牵着他的鼻子走	/271
从消除心理障碍入手	/272
附录：人际关系困扰调查问卷	/273

第八章 人脉是桥，帮你职场天堑变通途

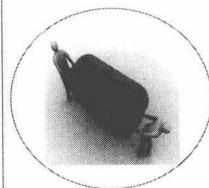
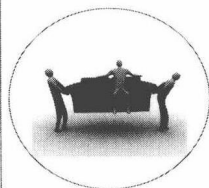
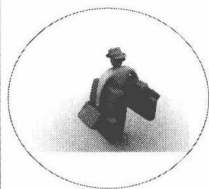
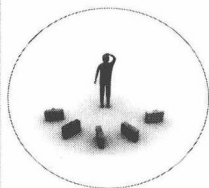
第一节 软实力PK硬实力	/278
工作中体现自身价值	/278
重视工作才有高业绩	/280
业绩决定了你的生活	/282
做公司最赚钱的员工	/284
让自己变得不可替代	/285
第二节 同“事”操戈	/288
小心明枪与暗箭	/288
避免深交，保持距离	/290
正当竞争，避免结怨	/292
多加赞赏，切勿揭短	/294
面对得失，心态宽容	/295
第三节 上司这把双刃剑	/298
忌与上司争功	/298
保持与上司的距离	/300
服从但不盲从	/302
忠诚不是阿谀奉承	/303
不怕与上司争利益	/305
不做累死的老黄牛	/306
是否应替上司“背黑锅”	/307
第四节 两性搭配干活不累	/310
职场内男女相处的准则	/310
男女同事要保持距离	/311
办公室恋情不要碰	/314
不要与男上司私下接触	/315
职场男女如何化解性别矛盾	/317
第五节 老规则的新玩法	/320
告别本领恐慌	/320
再忙也要讲实效	/321

目
录

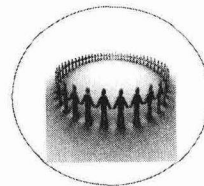
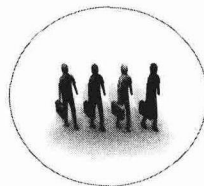
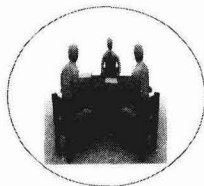
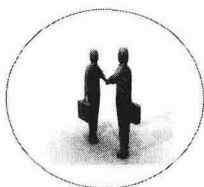
	好马也吃回头草	/ 323
	别等环境来适应你	/ 325
	眼里要容得下沙子	/ 326
第六节	收起那些小把戏	/ 329
	不要自以为高明	/ 329
	学历不等于能力	/ 330
	不做吃力不讨好的事	/ 332
	投机取巧要不得	/ 334
	不要聪明反被聪明误	/ 335
	搞小圈子有害无益	/ 336
	附录：办公室生存艺术调查问卷	/ 338

第九章 人脉是镜子，帮你一眼看透对方

第一节	通过五官读懂人心	/ 342
	眼睛，心灵的窗户	/ 342
	耳朵里的玄机	/ 347
	鼻子里蕴含的语言	/ 348
	不张嘴，也知其心	/ 351
	眉宇间的心情体现	/ 354
	看脸型，辨别对方	/ 356
第二节	通过肢体语言读懂人心	/ 361
	破译肢体语言的密码	/ 361
	无声和有声语言相得益彰	/ 362
	肩语：威武、娇媚的展示	/ 363
	腰语：性感的线条符号	/ 363
第三节	通过手势读懂人心	/ 364
	十指葱葱有密语	/ 364
	指尖上的舞蹈	/ 365
	巧搓手说巧语	/ 367
	手掌的语言	/ 368
第四节	通过腿脚读懂人心	/ 370
	扳腿的心理信号	/ 370
	抚摸腿的心理信号	/ 371
	踝对踝双腿交叉的心理信号	/ 371
	膝对膝双腿交叉的心理信号	/ 371
	踝对膝双腿交叉的心理信号	/ 371



目录



双腿缠绕的心理信号 / 372

双足的丰富心理信息 / 372

从步态识人 / 373

第五节 通过坐姿读懂人心 / 376

观察坐姿的“三要素” / 376

坐姿能够带出秉性 / 377

落座动作透露心理状态 / 378

从坐姿画出人心地图 / 379

第六节 通过站姿读懂人心 / 380

站姿显示出性格特征 / 380

站姿的六种类型 / 381

电汽车上的站姿心理学 / 382

第七节 通过走姿读懂人心 / 384

走路姿态的心理学 / 384

从走姿观察人 / 385

第八节 通过日常行为读懂人心 / 387

假动作需要留意观察 / 387

下意识动作会“出卖”你 / 388

敲门的心理动作符号 / 390

从吸烟看对方心理 / 391

从签名观察对方的性格 / 394

附录：肢体语言密码调查问卷 / 395

第十章 人脉有雷区，一定要远离

第一节 忌信口开河 / 400

莫口无遮拦 / 400

不要逞口舌之快 / 401

掌握说话的分寸 / 402

只说该说的话 / 403

话到嘴边留半句 / 404

第二节 忌说“你错了” / 406

一个人犯错总是有原因的 / 406

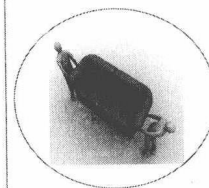
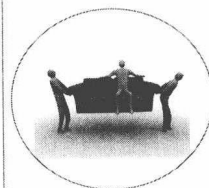
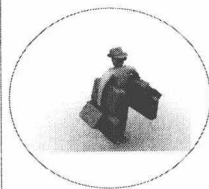
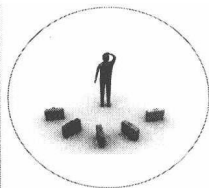
永远不要说对方“你错了” / 407

肥皂水哲学 / 408

忠言顺耳 / 409

第三节	忌自我炫耀	/412
	不在人前炫耀自己	/412
	记住有人不喜欢你	/413
	自以为是会遭到失败	/414
	事情成功前不要自吹自擂	/415
	自我吹嘘是愚蠢之举	/416
第四节	忌独享荣耀	/418
	和大家一起分享荣耀	/418
	把功劳和荣誉送给别人	/419
第五节	忌乱开玩笑	/421
	掌握开玩笑的“度”	/421
	不拿别人的短处取乐	/422
第六节	忌和这些人交往	/424
	无事生非的小人	/424
	太注重个人利益的人	/426
	鸡蛋里挑出骨头的人	/427
	张嘴胡说八道的人	/427
	忘恩负义的人	/427
	附录：自我调控问卷	/428

目 录



第一章 人脉是存折，帮你改变劳碌命

不可不知的人脉力量

所谓人脉资源网，其实就是你的人生支持系统，有了这样的支持系统，你的社会根基才是稳固的。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，左有学界名流，右有商界大亨，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要借力时，有人为你铺石开路，指点迷津，你就能感到人脉的力量！

