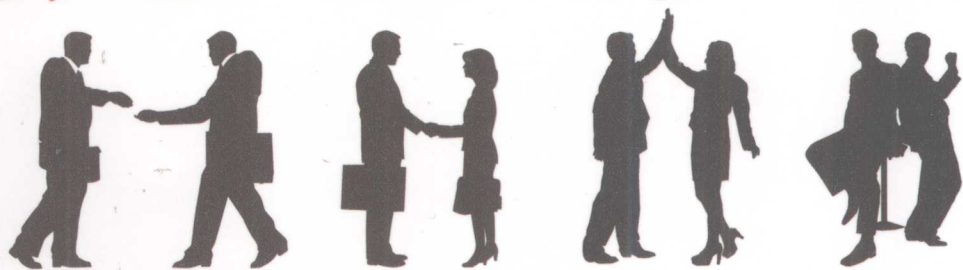


人脉

关系是能力 人脉是财富 人情是学问 交际是艺术

就是命脉



重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁。——美国俗语

你的命运掌握在你朋友的手里。——安东尼·罗宾斯

邢东◎著



时代文艺出版社



人脉

人脉就是财富 关系就是能力 好人脉就是一笔无形的财富

就是命脉

邢东◎著

时代文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉就是命脉 / 邢东 著. —长春: 时代文艺出版社, 2009.6
ISBN 978-7-5387-2742-5

I. 人... II. 邢... III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 092633 号

人脉就是命脉

作 者 邢东 著

出 品 人 张四季

选题策划 陈 琛

责任编辑 苗欣宇

特约编辑 方 伟

出 版 时代文艺出版社

地 址 长春市泰来街 1825 号 邮 编: 130062

电 话 总编办: 0431-86012927 发行科: 0431-86012939

网 址 www.shidaichina.com

印 刷 北京同文印刷有限责任公司

发 行 时代文艺出版社

开 本 690×980 毫米 1/16

字 数 237 千字

印 张 13

版 次 2009 年 10 月第 1 版

印 次 2009 年 10 月第 1 次印刷

定 价 21.00 元

版权所有 翻印必究

■ 前言 · 人情练达即文章

在社会上，一个被众人接纳和认可的人，有时候能力未必超人一等；但一个成功的人，其背后必定是一群人在努力。自古以来，怀才不遇的大有人在，而很少有左右逢源、人际过硬的人却没有出路的。

成功的人往往懂得一些为人处世的技巧，能为自己塑造一个良好的人脉环境。有了适当的人际关系，就能做成想做的事。俗话说，“朝中有人好做官”，有了能力，还需要有人欣赏，有人提拔。处理好人际关系，形成自己的关系网，也是每个人降低办事成本的最佳选择。

《说苑·反质》上记载着这样一件事：公明宣在曾子门下学习，三年没摸过书。曾子问及，公明宣说：“我哪敢不学习？我看见老师在家里，只要有长辈在，连牛马都没有训斥过。我很想学习您对待长辈的态度，可惜还没有学好。我看见老师接待宾客，始终谨慎谦虚，从来没有松懈过。我很想学习您对待朋友的态度，可惜还没有学好。我看见老师在朝廷办公事，对下属的要求很严格，但从不伤害他们的自尊心。我很想学习您对待下属的态度，可惜还没有学好。”

曾子离开座位，向公明宣道歉说：“我不如你，我只会读书罢了！”

人与人之间，情感投资比金钱投资、技术投资等要稳定可靠得多。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你，这就是一个社会交往的潜规则。

曹雪芹在《红楼梦》中有一句话，“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”“世事洞明”说的是懂道理，“人情练达”讲的是识事理。这些为人处事的技巧在现代社会中

也是非常实用的。要想成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世。

不仅在中国社会如此，在西方社会，人们也十分关注人际关系。成功的奥秘在于既要“做事”，更要“做人”，精通人际关系。

有一位作家曾说，一个人一辈子能把身边七八个人的关系处理好，一生的幸福就有保障了。这七八个人是父母、兄弟、妻儿、朋友、上司、同事、下属。只要把关系处理好，必然事业顺利，生活和美。而关系没有理顺，很多情况下是因为做人功夫没有学好。

无论社会如何发展，人际永远都是一门最重要的学问。人际关系犹如一座迷宫，一旦走对路，掌握与人相处的原则，秉持正面思维，就算身在迷宫也能脱险、寻获出路。当然，并不是每个人生下来就左右逢源，有一堆的硬靠山、硬关系，所有的关系都要靠自己赢得。

个人品格、礼仪修养等是处理好人际关系的基础，也是确保人际关系质量的关键；除此之外，人际交往的技巧也是尤为重要的。比如，有些人做好事会让人感激一辈子，而有些人帮了别人却可能费力不讨好，不但得不到感激和回报，还让人心存嫉恨，这就在于一个技巧问题。

《人脉就是命脉》这本书从人脉的建立和维护、人格魅力的形成、人际沟通、洞察人心、社交礼仪、求人办事技巧以及人际交往误区等十个方面，将心理学、社交学的理论与大量社交故事相结合，详尽地讲述了人际交往的各种策略，教读者顺利地扩展自己的社交圈子，增加人脉常识和经验，利用人脉获得成功！

编者

目录

contents

chapter 1

第一章·你的命运掌握在他人的手中

- 001 朋友来自你的品德
- 003 为什么总有人怀才不遇
- 006 其实贵人离你并不远
- 009 必须实实在在地付出
- 011 自助者人助，人助者天助
- 013 坐头等舱的梦想
- 016 小测试：你的人际关系及格吗

chapter 2

第二章·人际的脉络究竟在哪里

- 019 开始编织你的网
- 021 你在聚会中都做了什么
- 023 人要有自己的圈子
- 026 多几个异性朋友
- 029 你的机会在别人手里
- 031 人走茶不凉
- 034 找到你生命中的“贵人”
- 037 再穷也要站在富人堆里
- 039 小测试：人际交往中你有哪些负面性格

chapter 3

第三章·吸引人的人格魅力

- 041 容易赢得好感的品格
- 043 站在他人的立场是走近他人的捷径
- 044 一盎司的忠诚相当于一磅智慧
- 045 尊重身边的每一个人

- 048 打动人的幽默感
- 050 朋友的数量与胸怀成正比
- 052 要有给别人带来愉快的能力
- 055 令人生厌的高傲
- 057 事关重大的第一印象
- 060 小测试：人际交往中你是哪种人

chapter 4

第四章·交际中不可不知的要点

- 063 首先要有强烈的意愿
- 066 怎么才能套近乎
- 069 有些事必须守口如瓶
- 071 记住别人的名字等于有效的赞美
- 074 名片中的学问
- 077 绝不丧失自尊
- 079 困境中的帮助最令人难忘
- 082 沾沾名人的光
- 085 小测试：你会方圆处世吗

chapter 5

第五章·必不可少的交际礼仪

- 087 微笑的实验
- 089 不懂拒绝的人算不上成熟
- 092 穿着得体给人留下深刻的印象
- 094 人际交往最忌讳的8种言行
- 097 电话中的交际
- 099 小测试：你懂得职场礼仪吗

chapter 6

第六章·察言观色看透他人

- 101 衣如其人
- 104 人心可测
- 106 肢体语言暴露内心世界
- 109 别对我撒谎
- 112 从讲话方式判断他人性格
- 115 吃相可以判断一个人
- 117 小测试：你的洞察力如何

chapter 7

第七章·让关系更加紧密的沟通术

- 119 把话说到心坎上
- 122 轻轻松松地打开话题
- 125 说话要把握分寸
- 128 话不是随随便便说的
- 130 如何进行一次愉快的交谈
- 133 在说之前先学会倾听
- 135 说话最常用的技巧
- 138 站在别人的立场上
- 141 小测试：你的沟通能力如何

chapter 8

第八章·用对方法做对事

- 143 冷热水效应
- 146 做他人的“自己人”
- 148 登门槛技术
- 152 用美言打动他人

- 154 礼物要选得恰当
- 157 锦上添花不如雪中送炭
- 160 小测试：你是个做事有原则的人吗

chapter 9

第九章·拓展职场人脉圈

- 161 办公室里一样可以如鱼得水
- 164 与不同性格的同事共处
- 166 让老板不“老板着脸”
- 169 给隐私分类加密
- 172 小心职场上的“越位”
- 175 “人情味”管理
- 177 小测试：你与同事关系如何

chapter 10

第十章·不能触碰的人际禁区

- 179 贪小便宜吃大亏
- 182 帮人要帮到点子上
- 185 忠言可以不逆耳
- 187 再深的友情也有距离
- 190 得饶人处且饶人
- 192 轻视前辈和上司的后果
- 195 玩笑不要开过了火
- 198 小测试：你做人做事的态度如何

第一章 · 你的命运掌握在他人的手中

要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友。他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。

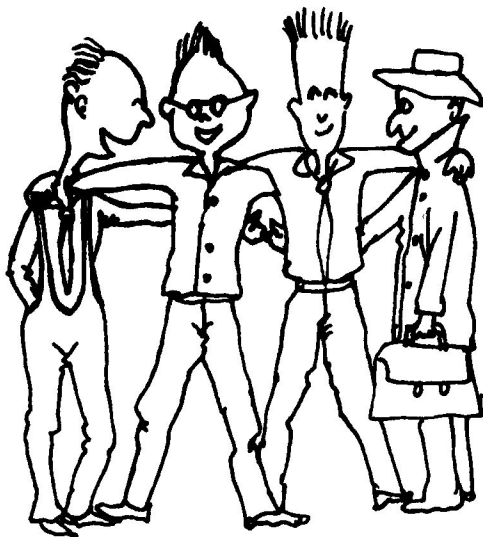
——俞敏洪（新东方的创始人）

朋友来自你的品德

在美国有这样一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”在中国有这样一句俗话，“在家靠父母，出门靠朋友”。都是说，一个人要想改变自己的命运，获得成功就必须有足够的人脉资源。人脉的竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色。

所谓人脉，就是指由良好人际关系而形成的人际脉络。我们都生活在这个地球上，相互之间看似很远，其实很近。在这个竞争激烈的社会，有的人做起事来，左右逢源，要风得风、要雨得雨；而有的人却处处碰壁，举目四顾一片茫然。两种不同的际遇，很大程度上是由自己的人际关系所决定的。古今中外，有很多人就是靠经营人脉而改变了自己的命运。

后汉三国的皇叔刘备，本来是个贩卖草鞋的小商贩，可他非常善于经营人脉，麾下聚集了关羽、张飞、赵云、黄忠等虎将，驾前更是先有徐庶、后有诸葛亮和庞统这两位



人脉是财富

当时最有名的谋士辅佐，这才得以联吴抗曹，成就了三足鼎立的一番霸业。

北宋的宋江是个押司，比碎芝麻粒儿还要小的小官儿，连自己的妻子都看不上他，可他也算是一个经营人脉的高手，众多的江湖好汉，无论是三拳打死镇关西的鲁智深，还是景阳冈上打死猛虎的武松，包括胆大包天抢了生辰纲的晁盖等人，一听说他的名字，个个心悦诚服，都说他是个英雄。

清朝胡雪岩，幼年时放过牛，学过徒，后来经商，时刻以“仁”、“义”二字作为经商的信条，随机应变而不投机取巧，致富发家而不忘自己根本，终于成了一名闻名大江南北的红顶商人。

人脉有时靠的是前辈人的积累，但更重要的是我们自己的经营。我们需要走出自己的空间，去主动与他人建立联系，获得他人的帮助。

寇克·道格拉斯(Kirk Douglas)是美国知名演员，也是成功的制作人。1949年在《冠军》一片中因扮演残酷无情的拳击手一角而一举成名，其体格健壮，嗓音别具特色，曾演过《生活的欲望》、《光荣之路》等。可是你知道吗？寇克·道格拉斯年轻时曾经穷困潦倒，但他依然保持着一颗乐观向上的心。一次搭火车时，他和身边就坐的一位女士攀谈起来，却没有想到这位女

士居然是好莱坞的著名制片人。这次畅谈，让道格拉斯结识了自己命运中的贵人，也打开了他通向好莱坞的一扇门。

我们丝毫不怀疑道格拉斯是一颗璀璨的宝石，但如果没有这位慧眼识珠的女士，他也许会埋在碎石堆里。

其实，每个正常的人都有成为顶尖人物的机会，生活中，有的人成功了，有的人却败下阵来。究其原因，除了专业知识、工作态度之外，很重要的一点就是良好的人际关系。

所以，如果你想成为出类拔萃的顶尖人才，就必须注意拓展自己的人际关系，经营好自己的人脉。人脉竞争力提高了，你才会在工作生活中找到机会，展现自己的竞争能力，如果单单靠提升自己的专业技能而不注重经营人脉，你的成功或许会姗姗来迟。

也许有人会问，经营人脉，是不是要投机取巧，趋炎附势，以丧失自己的人格底线为代价呢？当然不是。相反，我们可以看到，很多善于经营人脉的成功人士，首先把道德品质作为自己经营人脉的重要手段，他们是靠自身的良好的公众形象拓展、巩固自己的人脉圈。而那些靠出卖朋友、玩弄人际关系获得暂时利润的所谓“成功人士”，归根结底都难逃溃败的下场，这样的人直到一败涂地才会明白：自己在失去金钱之前，已经失去了朋友。

失去了金钱，可以再挣回来，失去了朋友和他人的帮助，你就真的一无所有了。

最后，我们可以回到“脉”字的解释上来看人脉的重要性。山没有“脉”，就无所谓雄伟，无所谓绵延千里；叶没有“脉”，就难以亭亭玉立，难以遮风挡雨；人没有“脉”，就无法乘风破浪，实现人生的辉煌。

因此，我们可以看出，人脉，是门票，让你通往巅峰、通向成功；人脉，是存折，让你积蓄实力、把握机会；人脉，是钥匙，能不能打开封闭的门窗，看见外面那片广阔无垠的新天地，一切全都掌握在自己的手心里！

为什么总有人怀才不遇

著名成功学家陈安之研究了世界上 100 多位成功人士后，得出这样一个结论：
成功 = 知识 30% + 人脉 70%。陈安之称之为成功的秘诀。

乍一看这个公式，很多人都会感到迷惑：目前我们已经进入了信息时代，像“时间就是金钱”、“知识就是力量”这样的口号在我们的脑海中已经根深蒂固了，而且实践已经证明了知识的重要性，为什么在陈安之的公式中，知识占的比重比人脉更小呢？

如果你质疑陈安之教授的研究成果，我们可以再拿出另外一份研究报告来看看，美国哈佛大学商学院对成功者的调查结果是这样的：在事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而人际关系则占69%。

从以上两个成果，我们可以看出，在通往成功的路上，知识（工作能力）和人脉（人际关系）所占的比例基本上是三七开，甚至知识（工作能力）所占的比重还要小些！

看了这些，有的人也许会说：“既然成功主要靠人脉、靠人际关系，那么，我们大家都不要学习了，不用学那些枯燥乏味的知识了，我们大家都四处跑人脉去吧，每天呼朋唤友，觥筹交错，比呆在图书馆、实验室里惬意多了。”这样的说法当然也不对。在成功公式里，虽然知识占的比重比较小，但是我们依然把它排在了前面，因为它是成功的基石，你没有知识做铺垫，人脉的积累和经营也会受到影响。

要成功，你首先得是个人才，也就是说要有扎实的知识基础和过硬的工作能力，有了这个基础，你再善于经营你的人脉，就比较容易达到成功的彼岸了。

我们从来不忽视知识的重要性，但遗憾的是，有很多才高八斗的“能人”们，却往往忽视了人脉的作用，结果空有一身学问，也没有机会获得成功，最终落得个怀才不遇，郁郁而终。在学术界、艺术界、商界都有这样的人，他们满腹经纶，但是给人的感觉就是高不可攀，一说话就高深莫测，似乎要拒人于千里之外。

这样的人对于科学技术、文学艺术和经济理论的发展有很大的推动作用，但是不善于交际往往会使他们的研究成果在转化为社会生产力的过程中遇到阻碍，好成果成了养在深闺人未识的“老姑娘”。这样，不仅是对专家研究成果的一种忽视，更是对社会现有资源的一种浪费。

虽说是学无止境，但在工作中，如果我们把所有的经历都放在学习专业上，忽视了人脉的培养，我们便会变成“躲进小楼成一统”的闭塞者，很可能会英雄无用武之地，给自己空留一身遗憾。

因此，作为普通人，要想在事业上有所成就，就应该在知识的基础上，尽可能多地积累人脉资源，或是把自己的知识展现出来，或是寻求他人的合作和帮助。如果你不善于经营人脉，无法让别人知道你的能力，看清你的潜力，你就很难顺利实现自己的既定

目标，更不用说在人生的征途上扬帆起航了。

很多人之所以成功，是因为他具有较强的专业知识和人际交往能力；而那些有学识的人之所以一辈子平庸，则可能是他不善于经营自己的人脉，常常使自己处于孤立的位置。

李倩是个名牌大学的毕业生，大学毕业以后，她应聘进了一家跨国公司做文员。刚进公司的时候，她可谓志得意满，信心爆棚，在她的床头上，挂着两幅激励自己的大字，一幅写的是“努力”，一幅写的是“勤学”。

在公司里埋头苦干了一整年后，李倩满以为能够得到公司高层的认可，顺利升迁。但出乎她意料的是，公司的高管似乎并没有提拔她的意思，反而提拔了和她同处在一个办公室的女孩张莹，李倩的心里非常郁闷，张莹的工作能力虽然不错，但跟自己比起来还够不上一个档次，她凭什么升职？问题究竟出在哪里呢？

李倩找到了大学时代的师哥，向他倾诉自己的苦恼。师哥对李倩目前的境遇大为吃惊，他没想到品学兼优的李倩会遇到这样的挫折。带着疑问，师哥来到了李倩的公司做客，和李倩的同事、上司进行了初步的接触，这位师哥还通过自己的关系侧面了解了大家对李倩的真实评价，这才找出答案：李倩的专业太优秀了，优秀使她过度自信，自信的她自己都看不出自己在人缘上存在的缺陷了！

平常的时候，李倩工作热情很高，但对待同事和上司的态度却很冷，同事们背地里都叫她冷美人。这直接导致了办公室气氛的不和谐，大家虽然平常都客客气气的，但心里对李倩都带着一种戒备。大家这种情绪，自然就会影响到领导对李倩个人能力的判断。你想，一个连身边人都团结不起来的人，怎么能够委以重任呢？

根结找到了，师哥建议李倩先改变自己的态度，遇事多跟他人商议，学会委婉地表达自己的真实意思，让大家愉快地认可她的意见。同时，注意在适当的时候表现自己的能力，尤其是在工作繁忙的时候，要显出自己的果断和利落。

最后，师哥建议李倩做一张图，最上方写上对自己升职握有决定权的人的名字，下面一字排开，写出可能对这位主管产生影响的人的名字，每个人

名字下面注明自己可以帮助对方做什么，对方可以给自己什么样的帮助。然后，按照这张图指示的内容去做，看一看会有什么样的效果。

半年以后，师哥接到了李倩的电话：经过办公室同事和部门主管的一致推荐，她现在已经担任经理助理了，不仅提了薪，更重要的是，她的才华有了更为广阔的施展空间。

李倩的经历告诉我们，在社会工作中，光有优秀的专业知识是很难取得成功的，人脉有时候比专业知识更重要。因此，如果你不想一辈子都怀才不遇，除了提高专业知识素养之外，别忘了还有人脉这把走向成功的金钥匙。

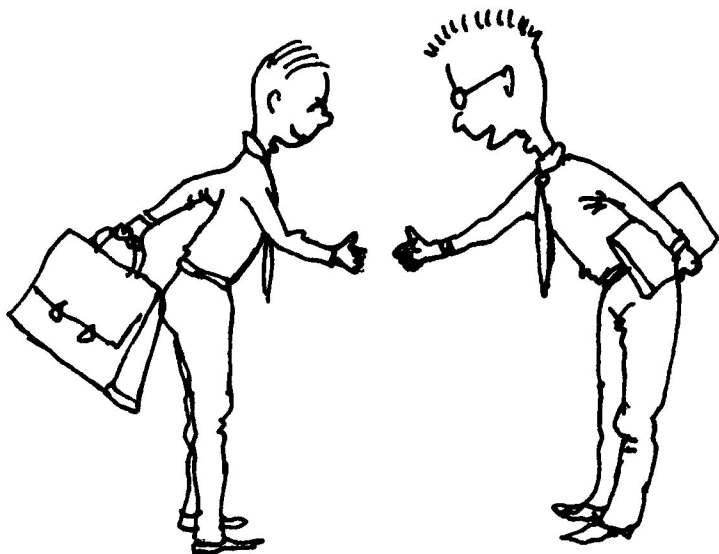
其实贵人离你并不远

有这么一个故事，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。

结果经过几个月，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》的制作人的女儿的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度主演了这部片子。

看到这里，你也许会惊呼——哇！这个世界真的这么小吗？要知道我们生存的这个世界真的很大，仅地球陆地面积就大到了 149000000 平方千米，那是将近 1.5 亿啊！地球上的人口呢？据目前最新的统计，已经超过 65 亿了！这么大的世界，这么多的人口，一个人要联系到另外一个素不相识的人，那简直是大海捞针。但是却有人用实践证明了一个几乎不可思议的理论：这个星球上的所有人，从某种意义上来说，都可以通过个人的关系网联系起来，任意两人之间的最短距离都不超过 5 个人！

这个理论叫做六度分离理论（Six Degrees of Separation），也叫“小世界理论”，是 1967 年美国社会心理学家米尔格伦（Stanley Milgram）提出的。理论的核心内容就是：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过五个，也就是说，最多通过五个人你就能够认识任何一个陌生人。”根据这个理论，你和世界上的任何一个人之间只隔着五个人，不管对方在哪个国家，属哪类人种，是哪种肤色。



看清小世界定律

简直不可思议，认识远在天涯的一个陌生人，中间最短只需要五个人？难道我们要和比尔·盖茨成为朋友，也仅仅需要五个人的辗转介绍？这个说法太过于疯狂了。很多人不相信，很多机构也试图通过实验否决这个理论，但实验结果却证明了一个问题——这个理论是正确的！

2001年哥伦比亚大学社会学系的一个研究小组开始在互联网上进行这个实验。他们建立了一个实验网站，终点是分布在不同国家的18个人（包括纽约的一位作家、澳大利亚的一名警察以及巴黎的一位图书管理员等），志愿者通过这个网站把电子邮件发给最可能实现任务的亲友。结果一共有384个志愿者的邮件抵达了目的地，电子邮件大约只花了五到七步就传递到了目标。这个活动现在还在继续。

报道称，微软公司的研究人员为证实这种理论而专门开展实验，他们随意挑选了2006年的某一月，记录下当月所有通过微软网络发送短信的用户地址，分析了300多亿条地址信息，最终统计得出，多达78%的用户仅通过发送平均6.6条短信，或者说通过6.6步，就可以和一个陌生人建立联系。

在六度分离理论中，这个原本很大的世界其实就是一个“小世界”，地球上的芸芸众生虽然很多，但通过人脉形成的关系网，他们每个人其实都有可能成为我们的熟人，不管他呆在镁光灯照耀的舞台上，还是呆在地球的某个角落里。只要你愿意沟通，你就有可能和他成为朋友，甚至成为知己。

六度分离的理论对我们拓展人脉、经营人脉有着非常重要的启示，通过这个理论，我们应该对我们生活的这个小世界有个更为清醒的认识：

不要对结识成功人士存有畏惧心理，认为自己高攀不上。

按照六度分离理论，我们甚至可能跟奥巴马、麦当娜、迈克尔·乔丹成为无话不谈的朋友，还有什么人让我们必须仰视才见呢？只要我们有自信，有恒心，加强联系和沟通，我们就可以交到来自各行各业的朋友，来自世界各地的朋友。

这种想法在十几年前实现可能困难要大一些，但随着交通工具的发展，通讯方式的发达，沟通手段的多样化，联系到一个陌生人变得越来越容易，人和人之间的距离一步步变短，人和人之间的关系一步步密切。我们和成功人士之间，也有着千丝万缕的依存关系，我们可以挺直腰杆儿，站在他们面前，伸出手去，说声“嗨！你好吗？”

不要没有区别地去结识所有的人，认为所有的人对你都是非常重要的。

孔子曾经说过：“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，即与之化矣。与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣。丹之所藏者赤，漆之所藏者黑，是以君子必慎其所与处者焉。”意思是说：和品行优良的人交往，就好像进入了摆满芳香的兰花的房间，久而久之闻不到兰花的香味了，这是因为自己和香味融为一体了。和品行不好的人交往，就像进入了放满臭咸鱼的仓库，久而久之就闻不到咸鱼的臭味了，这也是因为你与臭味融为一体了。朱砂所蕴涵的一定是红色，墨漆所蕴涵的也一定是黑色。所以，君子必须谨慎地选择朋友。

虽然我们可以联系到任何人，但我们选择朋友作为自己人脉中的节点，必须要有所甄别，千万不可鱼龙混杂，泥沙俱下。

要珍惜并把握每一次与人相遇、交往、沟通的机会，寻找自己可以信赖的朋友。

我们可联系的人很多，但能够相遇、相知的人却不多，有人算过一笔账：在这个世界上，一个人与另一个人相遇的可能性是千万分之一，成为朋友的可能性是两亿分之一，这是个多么小的比例啊！所以，我们要珍惜每一次和他人相遇、交往、沟通的机会，在交往的过程中找到自己可信赖的朋友，把他加入自己的人脉圈，使自己的人脉变得更加丰富、更具有竞争力。