

国内第一本公职人员人际关系管理指导教材

绝不厚黑的仕途人脉锻造 ● 直接有效的人脉创建法则 ● 最易运用的人脉经营智慧

底线  
不掉队  
饭局  
不踩鞋  
贵人  
机关话  
挨骂  
烧冷灶  
站队  
拜冷庙  
仕力

阳光锻造

人脉

公务圈

钟君 海峰 胡衣◎著



中国社会科学出版社

# 阳光锻造 人脉 公务圈

钟君 海峰 胡衣◎著



中国社会科学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

公务圈人脉阳光锻造 / 钟君, 海峰, 胡衣著. — 北京: 中国社会科学出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5161-1906-8

I. ①公… II. ①钟…②海…③胡… III. ①公务员—制度—研究—中国 IV. ①D630.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 300760 号

---

出版人 赵剑英  
责任编辑 王 斌  
特约编辑 姜 博  
责任校对 张 敏  
责任印制 王 超

---

出版发行 中国社会科学出版社  
社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号(邮编 100720)  
网 址 <http://www.csspw.com.cn>  
中文域名: 中国社科网 010-64070619  
发 行 部 010-84083685  
门 市 部 010-84029450  
经 销 新华书店及其他书店

---

印刷装订 三河市冠宏印刷装订厂  
版 次 2013 年 1 月第 1 版  
印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷

---

开 本 710×1000 1/16  
印 张 16.25  
插 页 1  
字 数 221 千字  
定 价 39.00 元

---

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社联系调换  
电话: 64009791

版权所有 侵权必究

## 引言

# 阳光人脉引领光明仕力

中国是个人情社会，人情是相互交往的交换媒介。人和人初识之后，通过深入交往，彼此之间的情义会在“输出”和“输入”中得以延续和强化，从而形成一种稳定的社会关系，在重视人情的社会环境下，人脉的重要性不言而喻。不过，“人脉”这个概念多少有些江湖气，不免让人觉得有点俗。很多人对它的理解就是“不择手段拉关系，呼朋唤友为利益”，这的确落入了俗套。其实，细究下来，“人脉”非但不俗，反而是一种有品质、需要智慧和方法、充满阳光的深层次交往。“脉”就是关系，马克思认为人是社会关系的总和，“人脉”不过是人在社会生活和实践中所接触的各种关系之和的通俗表达而已。这样解释和理解，“人脉”不但可以脱俗，而且有了些理论的味道。因此，为了给“人脉”正名，我们决定写这本关于人脉的书。

我们仁亲如兄弟，都有着相似的机关工作经历，都是公务圈的人。我三十出头，出生在干部家庭，在国务院直属机关、直辖市机关和区县机关工作过，身为学者，当过领导。海峰和胡衣两位略长于我，都在机关工作了十几年，从学习到工作，从地方到中央，从一个部门跨到另一个部门。经历虽不尽同，但都曾迷茫过、焦虑过、彷徨过，吃过亏、绕过远、摔过跤，从而慢慢摸索到了机关中的“机关”，深深地体会到公务圈就是人脉圈，人脉圈不仅仅是一个关于交往的概念，也是公务圈的认同度和信任票。这种体悟和心得一开始没有人给我们讲，更没有哪本书给我们指导，回想起来，往事依稀似梦，风雨相随心头。因此，为了让更多初入公务圈或在公务圈长期不得志的朋友们能少一点困惑和纠结，让更多的公务圈内或圈外的朋友能了解公务圈人际关系的搭建和经营，我们决定毫无保

留地把自己多年在机关工作的一点心得讲给朋友们听，与大家分享我们自己在公务圈中奋斗和成长的体悟，于是有了这本关于公务圈人脉的书的最初设想。

“公务圈人脉”，这个提法或许很容易让人产生厚黑学的联想。其实，耍阴招，玩厚黑，歪门邪道带来的不是“人脉”，而是“人没”。搭建人脉不是构筑小圈子，经营人脉也不是搞厚黑学，公务圈人脉构建更非如此。唯有通过不断提升自身的人品、能力和气场，巧妙运用阳谋，使用阳光思维和阳光方法，才能搭建属于你的公务圈人脉，如此公务圈人脉才能成为你光明的、向上的成长力量。简言之，唯有“阳光锻造人脉”和“锻造阳光人脉”，人脉才能给你“正能量”。因此，我们坚信，这将是一本充满阳光，能给你“正能量”的书。

正是基于以上原因，我们写了这本《公务圈人脉阳光锻造》，力图告诉你一套绝不厚黑的仕途人脉锻造法则，给你最直接有效的人脉创建方法，给你最易运用的人脉经营智慧。

“阳光锻造人脉，锻造阳光人脉”的目的是提升你在仕途中的光明“仕力”。所谓“仕力”，是我们提出的一个全新概念，是指一个人在仕途中的综合竞争力，“仕力”是实力和势力的合力。实力是基础和前提，势力是催化剂。其中，培育势力的关键是积蓄人脉，人脉的广博和畅通是公务圈达人的重要标志，是练就高超仕力的重要手段。良好的人脉关系能为你开启所需的每一道门和每一扇窗，让你不断地成长成才，“仕力”一片光明。

锻造公务圈人脉，提升个人“仕力”的前提是锻造自己，首先要将自己锻造成为“公务圈达人”。何谓“公务圈达人”，根据我们的观察，“公务圈达人”有四个方面的特征：低调做人，热情待人，大气做事，圆融处事。公务圈达人可以有性格，但不能要个性；可以很牛气，但绝不能高调；可以讲原则，但万不可表现得很呆板。简言之，“公务圈达人”得是“外圆内方”。“外圆内圆”是圆滑，“外方内圆”是奸诈，“外方内方”是木讷，唯有“外圆内方”、善用阳谋才能锻造出一流的公务圈人脉。

这本书不仅介绍了一些机关实用的建立、拓展人脉的方法，还穿插叙述了很



多案例和故事，其中很多都是我们身边的真实例子。我们希望这些鲜活的例子，能还原机关的真实情境，增强可操作性，给读者朋友带来一些思考和启迪。

由于作者水平所限，书中难免有不足甚至错误之处，敬请各位读者朋友批评指正。这本书远非完美，也不可能解决各位朋友所有的迷惑与问题。但如果书中某一段话，某一个方法，或者某一个小故事，能给你带来一点启发和借鉴，我们将会感到无比的满足和欣慰。

有句古语“白首如新，倾盖如故”，出自西汉邹阳的《狱中上梁王书》，意思是有些人虽然相交已久，却如同初识一般。有些人刚刚认识，却好像认识了很久一样，一见如故。希望初次相识的我们，能够一见如故。更希望我们以这本书为媒介，既有乍见之欢，又有久处之乐，共同在人脉经营的道路上越走越宽广，在人脉的助力下，攀越一个又一个事业高峰，成就一个又一个达济天下的梦想！

钟 君

2012年10月于北京寓所

# 目 录

第一章 公务圈即人脉圈.....	1
第一节 仕力=实力+势力 .....	2
既要有“实力”，也要有“势力” .....	2
“做人”须打通“经脉” .....	4
人脉是宝藏，“通脉”须趁早 .....	7
唐僧的“势力”和孙悟空的“实力” .....	8
第二节 打造公务圈人脉不可不知的法则 .....	12
打铁还须自己硬 .....	12
平台决定人脉 .....	18
“二八法则”，管用的几个就够 .....	21
人品好，人脉自然来 .....	23
不以功利为目的是最强的“功力” .....	27
大家好才是真的好 .....	29
人脉经营“三欲三先”辩证法 .....	30
第二章 把握“第一天” .....	33
第一节 形象修炼，“见好首次面” .....	34
初进机关要有“精气神” .....	34
得体着装，与机关环境相匹配 .....	35
保持微笑，拉近距离 .....	38

## 目 录

神态自然，不卑不亢 .....	40
眼神，要透露出自信 .....	42
第二节 得体交流，“说好首句话” .....	44
小称呼，大讲究 .....	44
第一句话很关键 .....	48
初见领导交谈要得体 .....	50
第三节 细节就是大节，“进好首次门” .....	52
务必准时 .....	52
细节反映大节 .....	53
不要触及办公室禁忌话题 .....	54
注意观察，少说多做，保持低调 .....	56
保持办公桌整洁 .....	57
第四节 尽心尽力，“办好首次事” .....	59
办好首次公事 .....	59
干好办公室里的“杂活” .....	60
态度比能力更重要 .....	61
第三章 寻找你的“公务圈” .....	63
第一节 “圈子”在哪里 .....	64
如何快速了解“组织” .....	64
“拜码头”的奥妙 .....	67
怎样判断组织里的角色关系 .....	69
第二节 建立“人脉资料库” .....	72
善用名片 .....	72
建立人脉“电子库” .....	74
让人脉库“运转”起来 .....	75
第三节 筑牢人脉基础 .....	77



要有圈子的“方向感” .....	77
公务圈的识人术 .....	78
寻找志向相投的朋友 .....	81
分析人脉现状及需求 .....	82
规划人脉发展 .....	84
第四节 科学划分人脉圈子 .....	86
你认识谁，被谁认识 .....	86
合理划分人脉圈子 .....	87
给圈子打上合适的标签 .....	90
第四章 把好公务圈的三条“主脉” .....	93
第一节 “跟”领导的艺术 .....	94
紧跟不踩鞋，慢跟不掉队 .....	94
把领导交办的事办漂亮 .....	99
“挨骂”是一种幸福 .....	101
复杂事情灵活办 .....	104
善解人意获好感 .....	107
第二节 “同事”变“同势” .....	109
分工不分家，团结不结党 .....	111
竞争不斗争 .....	112
吃点小亏要淡定 .....	113
嫉妒心理不可有 .....	114
谦虚谨慎是法宝 .....	116
尴尬忌讳绕着走 .....	118
换位思考促和谐 .....	120
控制情绪不可忘 .....	121
不良习惯务改正 .....	122

第三节 善待“小角色” .....	125
小角色，大作用 .....	125
避祸于“小角色” .....	129
善待“落魄者” .....	131
第五章 公务圈说话要诀 .....	135
第一节 公务圈说话“三大纪律 八项注意” .....	136
“三大纪律” .....	136
“八项注意” .....	139
第二节 公务圈讲话“五步五标准” .....	157
高水平说话五个标准 .....	157
精彩讲话“五步走” .....	159
第三节 话语之外的秘密 .....	162
肢体语言的秘密 .....	162
善用手势 .....	164
不可不知的机关“暗语” .....	164
第六章 八小时之外的公务圈人脉打造 .....	167
第一节 饭局“讲政治” .....	168
饭局不简单 .....	168
饭局要突出领导 .....	169
饭局上喝什么酒 .....	170
饭局上怎么敬酒 .....	171
饭局培养的就是感情 .....	172
坐准位子点好菜 .....	174
饭局的纠结要解决在饭局 .....	178
饭局“善后”不可大意 .....	180

第二节 休闲不“闲” .....	181
休闲看门道 .....	181
兴趣是结交人脉的桥梁 .....	182
小组织，大圈子 .....	183
第三节 礼尚往来 .....	185
为什么要注重礼尚往来 .....	185
不可不知的送礼门道 .....	186
送礼物如何送出文化和创意 .....	189
<b>第七章 公务圈人脉经营术</b> .....	<b>191</b>
第一节 用心经营人脉圈 .....	192
积极跳出“舒适圈” .....	192
坚持循序渐进 .....	193
保持经常性联系 .....	194
持续进行感情“保鲜” .....	197
学会与不同的人打交道 .....	199
平衡人脉“情感账户”的存取 .....	202
建立个人良好的信誉 .....	205
注意经营“方法技术” .....	206
第二节 积极扩大人脉 .....	210
多渠道拓展人脉 .....	210
结缘五法 .....	211
积极参与各类活动 .....	213
多争取培训学习机会 .....	215
充分利用出差、调研、开会的机会 .....	216
善用亲友团 .....	219
第三节 保持人脉圈的健康度 .....	221

## 目 录

提防“小人”，及时给人脉圈“除草” .....	221
守住底线，打造“绿色人脉” .....	222
<b>第八章 公务圈人脉发展王道</b> .....	<b>225</b>
<b>第一节 谋长远 讲战略</b> .....	<b>226</b>
放眼长远，取势未来 .....	226
树立人脉战略意识 .....	228
多拜拜冷庙，烧烧冷灶 .....	230
<b>第二节 提升自己在人脉圈的影响力</b> .....	<b>233</b>
建立自我，找到自己在圈子里的位置 .....	233
追求无我，在公务圈中无私奉献 .....	234
逐步提升自己在圈子里的影响力 .....	236
<b>第三节 把握自己的“贵人”</b> .....	<b>238</b>
“贵人”是人脉的金矿 .....	238
创造机会接近“大人物” .....	239
寻找你潜在的“贵人” .....	241
时时处处维护“贵人” .....	243
成为别人的“贵人” .....	243
<b>结束语：圈子很小 世界很大</b> .....	<b>246</b>

# 第一章

## 公务圈即人脉圈



对于许多人来说，公务圈是一个显得神秘的圈子。其实，公务圈虽然有自己显著的特点，也具有其他社交圈共同的特质。人脉是这个圈子里至关重要的一环，甚至毫不夸张地说，公务圈即人脉圈。初入党政机关的年轻人，要接近领导、入领导的法眼，同时还要被同事接纳，在公务圈初步奠定自己的基础，不但要在较短的时间内展现较高的素质和能力，还要快速适应机关环境，知晓各种技巧方法和细节禁忌，这是非常困难的。但光有这些还远远不够，因为如果你要想走得更远，必须有更准确的人脉宝典，这份宝典会为你点明要津，指明方向，让你未曾前行时，已对局势了然于胸。

## 第一节

# 仕力=实力+势力

### 既要有“实力”，也要有“势力”

我进入中央国家机关的第一天，分管部领导跟我谈话的核心内容就是“中央国家机关是凭实力说话的，一定要快速提升自己的业务能力。同时，要注重和大家处好关系”。当时，我诚惶诚恐，一字一句记下领导的教导，反复咀嚼体会，当时虽然重视，但未曾体会到中间的深意。于是按领导的要求认认真真学习业务，踏踏实实做事做人，一路走来，感触越来越深，其中况味，不是三言两语能说得清的。这样的一句话，年轻朋友可能觉得平平淡淡，并无奇特之处，但要真正做到，完全做好，还是要付出大把的汗水和大量的心血。在做事和做人之间如何把握？怎样达到业务和人际关系的良好平衡？这是每一个初入机关的年轻人都要认真思考并不断刷新答案的问题。随着你的职务不断提升，这些问题会以不同的形式摆在你的面前，让你选择并用行动给出答案。

实际上，你在机关的时间越长，你越会发现，领导这句话确实是公务圈发展的宝贵“箴言”。你在机关里的发展，确实取决于两方面的因素：一是你的“实力”，也就是你的业务能力，你能不能在业务上快速崭露头角，关系着领导对你的倚重程度，关系着你能不能挑大梁、担重任；二是你的“势力”，也就是你的人脉关系，你能不能和大家和谐共处、友爱互助，关系着同事对你的评价，关系着你进步的票数。只有你的“实力”和“势力”两者平衡发展，才能快速提升你的仕力，让你的仕途越走越宽。

年轻朋友刚刚进入机关，有两种不太好的倾向：一是进入机关后过分注重

“做事”，只埋头干活，勤勤恳恳、任劳任怨，他们不敢与同事深入谈话聊天，参与饭局活动时拘谨不安，像个局外人一样辛苦劳作；二是进入机关后过分注重“做人”，盯着领导和单位骨干人员，急于交结人脉，锋芒毕露，像个交际花一样招蜂引蝶。其实，这两种倾向都是不可取的，容易给别人留下不良印象。刚刚进入公务圈的朋友一定要记住，不但要学习好好做事，也要学习好好做人，并且要有足够的智慧来把握二者之间的平衡，这才是你进步腾飞的“双翼”，需要“两手抓，两手都要硬”。

某市政府办公室新招录的公务员小安是金秘书长力排众议，从进入面试的考生中录用的。由于面试前一天住的旅馆周围工地深夜施工，影响了睡眠，所以小安面试当天面带倦容，发挥得不是很理想。

金秘书长作为主考官，觉得小安一表人才，综合素质很好，所学的专业也与岗位对口，尽管面试打分不是太高，但仍然拍板留下小安，被淘汰的考生中不乏市领导批条子打招呼推荐的。尽管金秘书长录用小安确实没有私人关系的因素，但从上班报到的第一天起，小安就被大家理所当然地视为金秘书长那条线上的人。小安也将金秘书长当成恩人，对他尊敬有加，私下里与金秘书长保持着密切交往，金秘书长在一些重要场合也常常带上小安，栽培之意溢于言表。与此同时，小安苦练业务能力，在接待业务上精益求精，还把单位的核心业务搞得“门儿清”，在许多事情上都成了“小专家”。没几年时间，金秘书长就提拔小安当了行政接待科的副科长，由于有一把手的支持，小安在这个岗位上配合科长做好各项服务接待工作，干得风生水起。

可有金秘书长罩着的日子很快就到了头，由于与一起经济犯罪案件有牵连，金秘书长被纪委带走配合调查。听到这个消息，原来与金秘书长关系密切的几个工作人员都愣在当地，心里翻江倒海，不免觉得前途堪忧。大家看小安的眼神里充满了无限同情或是幸灾乐祸的色彩，但小安依然保持着往日的平静、从容和勤快，工作丝毫没有受到影响。

过了一段时间，督查科科长位子空出来后，单位组织人员进行竞争上岗。出乎很多人的意料，小安居然竞争上岗成功，同事们不免大跌眼镜，有人悄悄地问小安：“是不是金秘书长查不出问题，又要回来了？”小安笑而不答。

其实，小安工作以后，除了同金秘书长建立了很深厚的交情外，也很注意与其他关键岗位的领导相处。特别是在接待科工作期间，小安把握住几次重要机遇，给一位副省长的秘书留下了很好的印象。通过他的推荐，小安在省城又拓展了一些重要人脉。这次竞争上岗，就是其人脉中某位重要人物提供了关键信息、发挥了决定作用。更重要的是，平时工作当中，小安的业务能力获得了领导同事的一致认可，别人办不了、办不好的事情，交给小安，他总能出色地完成。此外，小安对领导同事都能倾心交往，热情真诚，谁的工作需要搭把手他总是积极冲在前列，谁家里有事他也能尽力效劳，因此他的口碑非常好。这次竞争上岗领导认可、群众服气，而遥遥领先的票数，也印证了他做人的成功。这种做事与做人之道，对于年轻的朋友非常具有借鉴意义。

### “做人”须打通“经脉”

重视人际关系，依靠关系办事，是中国社会的传统。一个人在社会上立足发展，不可能超脱于这个传统之外，必须对其有深刻的认知和精准的运用，要懂得相互依存、相互支持的重要性。“有人”已经成为当下中国人际交往中最流行的两个字，“有人好办事”“上学要有人”“看病要有人”“朝中无人莫做官”等，无一不是对这个词的生动诠释。当然，撇开这些稍显负面的角度，打通人脉对个人发展也有着至关重要的作用。我们在本章开头讲过，公务圈有其显著的特点，如服从职级关系、服务仕途发展、行政事务主导等。初入党政机关的年轻人在低头拉车的同时，真的很需要抬头看路，积极打通人脉的“经脉”。如果你整日守着眼前一亩三分地，一头扎在办公桌的文件堆里，整天在办公室和宿舍两点一线，不去与他人深入交往，空闲的时候没有饭局、也没有集体活动，很可能



对自己未来的发展造成不利影响。

词典里“人脉”的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，其实“人脉”这个词已经泛滥，就是不用解释大家也知道它具体是什么含义，最形象的说法是“人脉”如同血脉。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，简称“脉”，血液运行之通道。在中医里，血脉表示人体气血运行的管道，它能够促进气血循环、运载气血、滋养全身。可见，血脉直接决定了生命能否强健和长久。相对于血脉对人的生理生命的支持意义，人脉构成了我们的社会生命支持系统，在人脉网络里人与人之间产生了特殊的情感与利益关系。常言道，“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”“一人成木，二人成林，三人成森林”，要想实现人生理想，在社会生活中游刃有余，就必须积极建立并拓展属于自己的人脉资源网络和社会生命支持系统。

在这里需要指出的是，人脉资源和人际关系不是一个概念，但却有着千丝万缕的联系。形象地说，人际关系是花，人脉资源是果；人际关系是过程，人脉资源是结果。经营人际关系是为了拓展人脉资源，没有人脉资源落地生根的人际关系是空泛的、毫无价值的，而人脉资源的构建则依赖于良好的人际关系基础，没有人际关系这个途径，是无法实现拥有雄厚人脉资源的目标的。

有时候，我们会接触到这样的人物，他本身职位不高，甚至年纪轻轻，但却终日活跃于层次级别很高的公务圈中，结识了很多重要岗位的朋友，经常参加各类宴请、聚会和健身活动。有的朋友级别规格高得甚至连他所在单位的领导都很难接触得上，他办起事来在各方力量的支持下也会出奇的顺利。这就不免让人刮目相看。实际上，这类人因为优秀的人脉拓展能力和某方面特长，已经能够跳出本部门本系统的小范围，进入精英云集的圈子了。

精英圈子很小，对个人发展非常重要，资质门槛也不是常人所能企及的，但这并不意味着就无缘接近，也不意味着非得投入大量的金钱和时间才能进入，人脉资源往往会成为你进入精英俱乐部的跳板和桥梁。