

告诉你真正该掌握的人际圈纵横要诀

圈子

掌控命运的超级人脉术

揭示全中国3000万草根创业者最大交际误区

袁晔◎编著

12条
人生奋斗
黄金定律
道出命运
掌控真谛



全球政治圈500政要、财经圈3000巨富正在运用的

终极社交法则

不同的成功历程 相同的人脉哲学

史蒂夫·乔布斯
比尔·盖茨
乔治·索罗斯
李嘉诚
马云
史比乔李马

圈子

掌控命运的超级人脉术

袁晔◎编著

沈阳出版社

图书在版编目（CIP）数据

圈子：掌握命运的超级人脉术 / 袁晔编著. -- 沈阳：沈阳出版社, 2011.4

ISBN 978-7-5441-4534-3

I. ①圈… II. ①袁… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第074068号

出 版 者：沈阳出版社

（地址：沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编：110011）

网 址：<http://www.sycbs.com>

印 刷 者：北京阳光彩色印刷有限公司

发 行 者：沈阳出版社

幅面尺寸：170mm×240mm

印 张：17

字 数：230千字

出版时间：2011年6月第1版

印刷时间：2011年6月第1次印刷

责任编辑：贺 旭

封面设计：猫眼工作室

版式设计：马诚诚

责任校对：张丽平

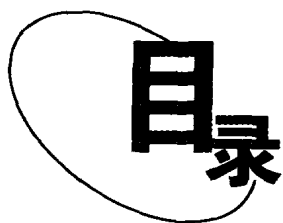
责任监印：杨 旭

书 号：ISBN 978-7-5441-4534-3

定 价：29.80元

联系电话：024-24112447

E-mail：sy24112447@163.com



第一章 聚拢人气，打造属于自己圈子的掌控力

- 一、每个人必须要明白的定理：人脉≠人脉圈掌控力 / 2
- 二、得人气者得财气，得人心者得天下 / 4
- 三、人气旺比事业旺更重要 / 7
- 四、要聚“人气”必先攒“人脉” / 12
- 五、人脉的数量决定你在圈子中人气的的高低 / 15
- 六、人脉构建财脉，左右逢源好赚钱 / 18

第二章 贵人相助，背靠大树一生运势直上

- 一、数一数你与首富之间隔了多少人 / 22
- 二、鲲鹏展翅也须借风力 / 26
- 三、重点是让关键人物重视你 / 29
- 四、老马识途，多向元老之人请教 / 36
- 五、好友圈须时刻刷新 / 39
- 六、与鲨鱼竞技，你能游得更快更远 / 43

第三章 和气生财，先与人为善后广结善缘

- 一、退一步换和气，争一步惹戾气 / 48
- 二、君子爱财，取之有道 / 51
- 三、心平气和，做生意要有好心态 / 54
- 四、让条生路予他人，留条财路赠自己 / 55



- 五、共同致富才是硬道理 / 58
- 六、与人为善，方能博得客来客往 / 60

第四章 精选朋友，为自己的圈子构建最有效的人脉

- 一、珍惜真朋友，你会受用一辈子 / 64
- 二、只要你留意，处处都是人脉金库 / 67
- 三、搞清楚中国生意的“人情” / 70
- 四、适时将自己“推销”给朋友们 / 73
- 五、人情并非“一次性”，今天出血明天就会还回来 / 76
- 六、说者或无意，听者要有心 / 80
- 七、不要只结交和你背景相似的朋友 / 84

第五章 诚心交友，难度最低得分最高的人脉术

- 一、信誉只可累存，不可透支 / 90
- 二、肝胆相照，真诚之人才能交到真朋友 / 94
- 三、什么都可以牺牲，唯有信誉不能 / 97
- 四、平时小投资，关键时刻四两拨千斤 / 99
- 五、趋小利者损大业，别为小便宜伤了长远 / 103
- 六、精诚所至，再难的商谈也能攻克 / 105
- 七、你对别人善，别人也会以善回馈你 / 109

第六章 游刃有余，掌握技巧自然汇集良好人脉

- 一、低调做人，能带来朋友圈中的好人缘 / 114
- 二、高调做事，能换来圈子中的好名誉 / 118
- 三、微笑使陌生人瞬间靠近你 / 121
- 四、在圈子中“照顾”点对方 / 125
- 五、混圈子需要的是八面玲珑而不是圆滑 / 127

六、先打通“关键人物”身边的人 / 132

第七章 借力成事，不做传说中的“孤胆英雄”

一、双赢才是真的赢 / 138

二、合作是一门精深的人际关系学 / 141

三、情谊能让别人主动为你服务 / 144

四、朋友虽然重要，机密却须守口如瓶 / 147

五、注重人品，学会选择合作伙伴 / 149

六、能包容，互相拆台要不得 / 154

第八章 以情相待，情感投资帮你铺就未来坦途

一、利天下者，方能利己 / 160

二、用情对待下属其实是善待你的前途 / 163

三、善因得善果，帮助别人就是帮助自己 / 166

四、不能铺张浪费，也不能成为葛朗台 / 169

五、在朋友最需要的时候伸出援手 / 173

六、送出每份人情都要“名正言顺” / 177

七、对朋友心怀感恩，而不是抱怨 / 179

第九章 春华秋实，零存整取收获“人脉银行”高回报

一、低调、零碎的施恩最让人感激 / 186

二、闲时多烧香，忙时有人帮 / 189

三、该出手时就出手，善于运用累积的人脉资源 / 195

四、人脉库中也分“潜力股”与“危险分子” / 199

五、在生意中交朋友，在朋友中做生意 / 202

六、要善用整合资源为己所用的借力术 / 205

七、最好别把人脉存在这五个存折中 / 210



第十章 精准识友，经营朋友中不能踩的雷区

- 一、珍惜朋友资源，请勿过度开掘 / 214
- 二、太顾虑私人感情，影响全局决策 / 216
- 三、抹不开人际面子是中国人的做事软肋 / 219
- 四、合伙企业，明算账才能规避反目成仇 / 222
- 五、盲目迷信“友情”误事又误人 / 225

第十一章 利结人脉，在利益关系中挖掘终生朋友

- 一、圈子中只有永远的朋友，没有永远的敌人 / 230
- 二、即使是和好友做生意也得“约法三章” / 233
- 三、利益沟通才能维护双方共赢 / 235
- 四、钉是钉铆是铆，感情与公事要分开 / 237
- 五、严守底线，才能得到可持续利益 / 238
- 六、赔了夫人又折兵，感情用事的后果 / 241
- 七、良性职场关系，感情和规范缺一不可 / 244

第十二章 左手右手，掐准朋友与生意伙伴之间的“度”

- 一、了解“中国式人情”，人脉用得顺利 / 248
- 二、什么样的朋友，可以放心与他合作 / 251
- 三、朋友变合伙人，请注意角色转换 / 253
- 四、忠诚是人脉的最低底线而不是最高标准 / 255
- 五、有一种关系叫做“生意上的朋友” / 258
- 六、在“义”和“利”之间实现转换 / 261

第一章 聚拢人气，打造属于自己圈子的掌控力

在好莱坞流行着一句话：“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)。”在我看来，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调了一个事实：“拥有一个良好的人脉圈是一个人进入成功俱乐部的入场券。”



一、每个人必须要明白的定理：人脉≠人脉圈掌控力

人脉只能说明你认识对方，对方也认识你；关系是人脉的升华，说明你已经领悟人际关系的重要，而人脉圈掌控力才是你需要掌握的终极技能。

在台湾证券业，杨耀宇是一个对人脉圈掌控达到精微地步的人脉大王。他曾是统一投资顾问公司的副总，后来退出职场，在朋友的公司担任财务顾问，同时又是五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该有近亿元(台币)之高。那为什么他能从一名台湾南部北上打拼的乡下小孩，快速积累财富，成为威震业界的精英呢？

“有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”杨耀宇说，“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清，但最重要的是，我对它们十分熟悉，我知道什么时候可以找到什么人，什么情况下动用何种关系。”

刘星是众多互联网创业者中的一个，在两年前就建了一个自己的个人网站，认识了不少朋友，这为他以后的事业提供很大的帮助。

两年前，因为在媒体工作的缘故，刘星要做一个“老茶楼里有故事的人”的选题，这让刘星感到棘手。因为老茶楼本身就不好找，更何况还要找其中有故事的人。没有办法，他在自己的个人网站里发了一个“急寻老茶楼里有故事的人”的帖子。让刘星没有想到的是，不到一天的工夫，居然有很

多人回帖告诉刘星，他们也在帮忙找，而且把他们自己的QQ、MSN的名字都改成了“急寻老茶楼里的有故事的人”。就这样，刘星要找人的消息通过朋友、朋友的朋友、朋友朋友的朋友一层层地在QQ、MSN上传递开去。两天之后，他还真找到了这样一个有故事的老人，然后很顺利地把那期选题完成了，并引起了不小的反响。这件事之后，刘星就萌生了一个想法：再建一个个人网站，把自己的朋友、自己朋友的朋友们都聚集在一起，大家多点对接，建立一个纵横交织的人脉网，以后大家有了什么事情，就会得到大家的及时帮助。想到做到，刘星把网站弄好，把朋友们组织起来，发现它对于人脉的拓展确实起到了不小的作用。网站里如果谁有个什么急事，只要在网站里说一下，十之八九能得到满意的答案。而且个人网站的作用不可小觑，它比QQ、MSN更有针对性，通过它可以把自己的朋友聚集起来，成为一个看不见的“聚会厅”。大家在里面互通有无、彼此帮助，建立起一个复杂但是有序的人脉网，使大家从中受到无穷的好处。而作为网站的创建者，刘星更是得到了最大的好处。

成就大事业的很多商界人士都意识到了人际关系对一个人成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的威尔·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占30%，而其余的70%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业或专业，学会处理人际关系，你就在成功路上走过了70%的路程。

人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。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。而大多数人不知道的是，人脉只能说明你认识对方，对方也认识你；关系是人脉的升华，说明你已经领悟人际关系的重要，而人脉圈掌控力才是你需要掌握



的终极技能。

美国斯坦福大学研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，30%来自知识，70%来自这个人对所在行业圈子的掌控力，这个数据是否令你震惊？

人脉就如同中国武侠小说里侠客的内功一般，需要刻苦修炼，一点一滴积累和提高，这个过程可能长达数年、十数年，甚至是一生。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何掌控自己的人脉圈。”在美国，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么。结果是：无论什么地区、无论什么行业的雇主，三分之二人的答复都是‘他们是因为与别人相处不来而被解雇的。’”

获得人脉圈掌控力是每一个渴望成功的人都要认真面对的问题。我认为，缺乏诚信根基，则交往难以保持长久，而缺乏交往技巧，则难以彰显诚信的功用。所以，在诚信的基础上，我们与别人的交往还是需要讲究一些技巧，以便营造更加和谐的人际关系，锻炼出属于自己的人脉圈掌控力。

二、得人气者得财气，得人心者得天下

孟子曰：桀纣之失天下也，失其民也；失其民者，失其心也。得天下有道，得其民，斯得天下矣。这句话的意思就是说：上古的暴君桀和纣的统治之

所以被推翻，是因为他们遭到了老百姓的反对，之所以遭到老百姓的反对，是因为他们失去了老百姓的拥戴。那么历代的君王，要想坐稳天下，就要想办法得到百姓的拥护。同理，在现代的职场、商场中，诚恳、宽容地对待同事、合作者、员工，也是获取财富的必由之路。

洛克菲勒年轻的时候曾经一无所有，像当时许多年少无知的人一样，到处流浪，得过且过。不过，洛克菲勒怀有十分远大的理想，他期望自己有一天能够有一笔任由自己支配的巨大财富。

带着这个伟大的梦想，洛克菲勒来到了距离家乡很远的一个偏僻小镇。在这个小镇上，他结识了镇长杰克逊先生。杰克逊先生已经年过五旬，一直以来都生活在这个虽不繁华但是却令自己备感亲切的小镇上。他担任这个小镇的镇长已经很多年了，但是镇上的人们却从来没有想到要选举新的镇长。

的确，杰克逊实际上也是担任镇长的最佳人选，他性格开朗、为人热情，而且平易近人，更重要的是，他的心地十分善良。无论是当地人，还是来到这个小镇上的外乡人，只要与杰克逊有过一定的接触，他们就会深切地感受到杰克逊的热情和善良，同时也会受到感染。

洛克菲勒住的小旅馆就离镇长杰克逊家不远。每当洛克菲勒站到旅馆旁的大门前向远方遥望时，他都会看到镇长家门口的那片长满各色鲜花的花圃。每次遇到洛克菲勒时，镇长都会停下忙碌的脚步问这个独在异乡的年轻人有什么需要帮忙的地方。当洛克菲勒需要一些生活用品时，热情的镇长夫人总是会十分高兴地给予帮助，而且镇长还会时不时地让女儿为洛克菲勒送去一些妻子做的可口点心。

在小镇上住了一段时间后，感到一无所获的洛克菲勒决定过几天就离开这个小镇了，在离开小镇之前他要特别感谢镇长给予他的关照。就在他准备向



镇长告别的前几天，小镇迎来了连续几天的阴雨天气，洛克菲勒不得不继续留在这里，同时他也在心里咒骂着这该死的鬼天气。

小雨时断时续，每当雨滴停止的时候，洛克菲勒都会走出旅馆大门——实际上洛克菲勒就住在杰克逊家的斜对面，看看镇长家门前那些经雨露滋润而倍加娇艳的花朵。这一天，当他走出旅馆大门的时候，他看到镇上来来往往的人们已经把镇长家门前的花圃践踏得不成样子了。

洛克菲勒为此感到气愤不已，他真为镇长和这些花朵感到惋惜，于是他站在那里指责那些路人的行为。可是第二天，路人依旧踩踏镇长家门前的那片可怜的花朵。第三天，镇长拿着一袋煤渣和一把铁锹来到了泥泞的道路上，他用铁锹把袋子里的煤渣一点一点地铺到了路上。一开始洛克菲勒对镇长的行为感到不解，他不知道镇长为什么要替这些践踏自己家花圃的路人铺平道路。可是很快他就明白了镇长的苦心，原来有了铺好煤渣的道路，那些路人再也不用踩着花圃走过泥泞的道路了。

洛克菲勒最后还是离开了这个小镇，不过他知道，自己再也不是一无所获地离开，他从从容容地踏上了追求梦想的道路。

洛克菲勒的故事也许已经家喻户晓，但我们须要记住的是，他在谈到人脉圈中人与人之间的关系问题时曾说：“获取别人支持的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样。我愿意支付酬金购买这种能力，它比世界上的任何别的东西都有用得更多。”

孟子曰：桀纣之失天下也，失其民也；失其民者，失其心也。得天下有道，得其民，斯得天下矣。这句话的意思就是说：上古的暴君桀和纣的统治之所以被推翻，是因为他们遭到了老百姓的反对，之所以遭到老百姓的反对，是因为他们失去了老百姓的拥戴。那么历代的君王，要想坐稳天下，就要想办法

得到百姓的拥护。同理，在现代的职场、商场中，诚恳、宽容地对待同事、合作者、员工，也是获取财富的必由之路。

那么，为什么“得人心”受到诸多成功人士如此的重视？这是因为没有任何一个人可以脱离社会而独自生存，也没有任何一种事业可以只靠孤军奋战而实现成功。所以能否更好地处理与他人之间的关系常常成为人们能否成功的决定性因素。所以，我们一定要树立这样的观念——无论我们处在一个什么样的圈子中，获得圈子里大多数人的好感和赞誉是一件对我们的事业至关重要的事情。

三、人气旺比事业旺更重要

人气旺，事业和生活才会旺，这也是现代的商家们能在激烈的市场竞争中运筹帷幄的看家本领，人气也正是构成人脉圈掌控力的一个重要部分。

张岩是我的一个老乡，原来是搞建筑的个体包工头，通过几年的打拼，手里也存了一些钱。因为现在个体承包的工程越来越少，起早摸黑的日子也很辛苦，于是他在家乡省府的繁华地段盘下了两间门面房，改行做起了烟酒百货生意。当时，他和我说做这个生意既不辛苦，资金周转又快，并且利润也可观，比搞建筑赚那个辛苦钱肯定强多了。但事与愿违，通过一个多月的经营，生意不但没有日渐红火，反而越来越差。



张岩很困惑，同样身处闹市区，别人生意做得红红火火，而自己却为什么门可罗雀呢？

带着这个问题，张岩实地走访了附近几位经营能力较强的零售商，看看他们在这方面能有什么高招儿。下面是张岩和他们的几段对话，很能够揭示一些问题。

零售商：张晓菲

经营地段：商业集中区

开店时间：12年

经营感受：对顾客要热情

“人无笑脸休开店”，对顾客要主动、热情。这是作为一名经营者最基本的条件，同时也是拉近与消费者之间距离的重要方式。对顾客态度的冷热，是留给他们的第一印象，第一印象好了，生意成交的几率就越大，反之就会越小。不论是哪个消费者，在购物时如果看到的是一张冷冰冰的面孔，爱理不理的样子，他们也会失去购买商品的兴趣。在这种情况下，即使你的商品质量上乘，价格也合理，但要想把这单生意做好也是件难事。同时，对顾客热情的态度，不仅仅是体现在你的一张笑脸上，还要从语言上来关心、体贴他们，把他们当成是一个朋友和知心人，而不是处处只考虑自己的利益，对客户花言巧语来欺骗客户。也只有这样，他们在下次购买商品时才能想到你。

零售商：王辉

经营地段：居民集中区

开店时间：12年

经营感受：做生意要实在

我这儿的环境比较特殊，基本上都是些老客户，大部分的消费者来源于周围的居民，消费群体相对固定。我认为，作为一名经营者要想做好生意，以诚待人最重要，质量价格都要实在。只有这样才能赢得好人缘、获得顾客的青睐。在日常经营中，不仅要保证商品正宗，而且价格要公道，不管是认识的还是不认识的，老人还是孩子，都要做到一视同仁，不可有亲疏远近之分。在做生意时，千万别为了一时的蝇头小利而和消费者打马虎眼来蒙蔽客户，因为生意是暂时的，而做人却是长久的。一旦出现问题，那可是自己砸牌子的事。同时，更不能卖假冒伪劣的商品，名誉可是店铺的生命，一旦失去了诚信经营的声誉，要想做好生意，那也很困难了。

零售商：崔明

经营地段：商业集中区

开店时间：15年

经营感受：处事要大方

在和顾客相处时要有大度、长远处着想，让人感到舒服，而不能只顾眼前的芝麻而丢掉了西瓜。要想做好生意，在和顾客打交道的过程中，就要做到大度，不要小肚鸡肠，更不可和顾客斤斤计较。我每天都会准备几包烟放在柜台上，看到有男性顾客来买东西我都能及时递上一支，这样不但联络了情感，而且能促成生意成交。在顾客购物时，要尽可能地让利于他们，对于购买商品时几毛钱的零款，我一般都不要。同时，面对“挑刺”的顾客要虚心接受，因为他们有时很可能出于好心，而不是怀着恶意，不可与他们针锋相对，要让他们感觉到在你这儿购物比在别的地方要实惠、要舒心。要知道一个信誉好的商店，是消费者心目中的一面旗帜，他们会口口相传，只有达到这样的效果才能



做好生意，赢得顾客。

零售商：徐传林

经营地段：城市繁华地段

开店时间：10年

经营感受：服务要周到

曾经有人说过这样一句话：现代商战的胜利，不在乎你占据多少个商场，而在乎你占领多少个消费者的心。只有搞好服务，才能赢得顾客的心，为消费者提供及时有效、体贴周到的服务也是树立好口碑、带来好人气的关键。在日常的经营工作中，要随时随地给与顾客方便，只有这样才能让顾客惦记着你，才能做好生意。我在平时的经营中，一般对周围居民区的一些消费者在购买商品时，如果是条件允许或顾客不太方便，我都对他们提供送货上门的办法。有许多时候，只要顾客一个电话我就会把货送过去了，不仅方便了顾客，也融洽了关系，同时也可以利用自身的经营优势为顾客提供一些便利条件，如代收信件、代订报刊、代购物品等。

零售商：倪伟伟

经营地段：商业集中区

开店时间：6年

经营感受：经营以和为贵

俗话说“和气生财”，这是获得好人缘、带来好生意的黄金定律，也是治家理财、树立形象的法宝。言而有信、诚信经营、尊重顾客、信任顾客才能使经营者与顾客之间产生一团和气，只有这样才能共赢互利。在经营过程中，