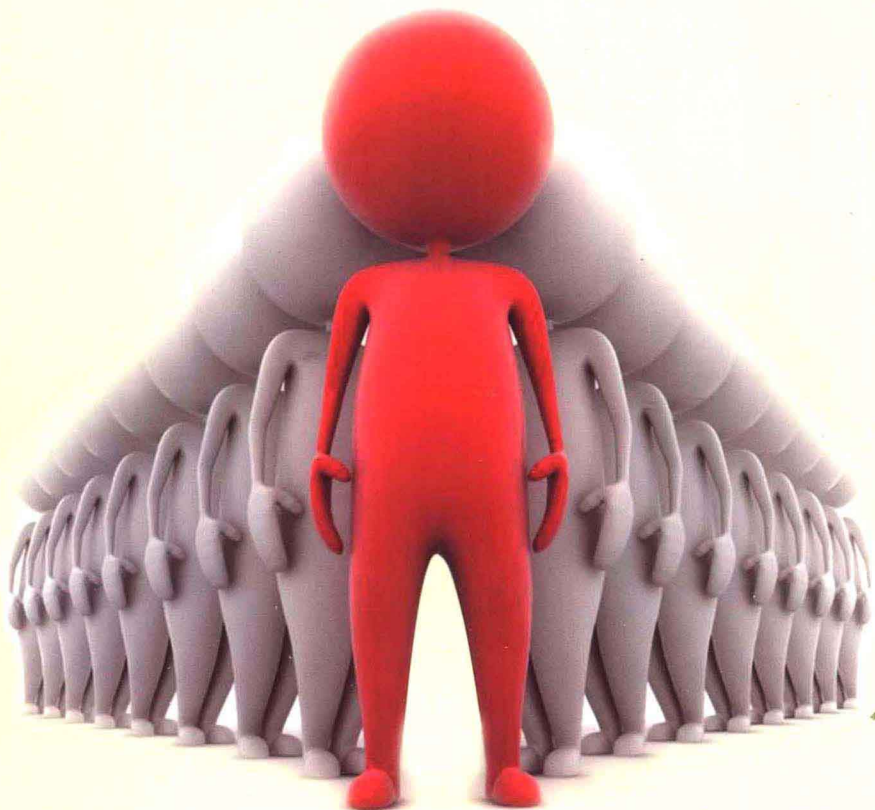


社交圈子，圈住财富，圈住亲情，圈住友情



杨广恩 ◎ 编著

Social
Circle

圈子对了，就能网罗成功的人脉；
圈子错了，再多的人脉也是枉然。

社交 圈子

——网罗成功人脉

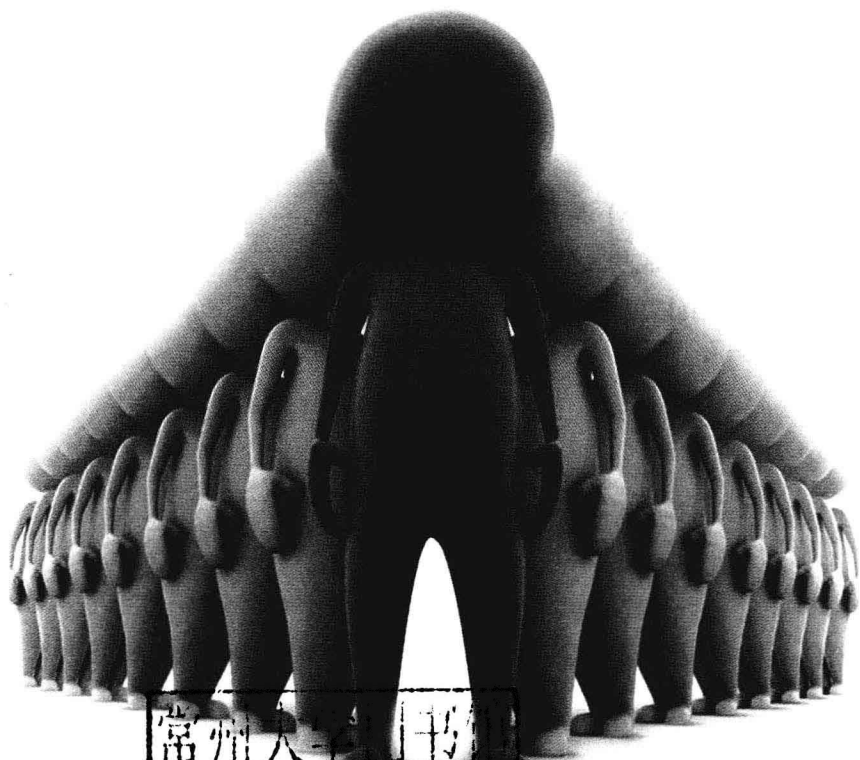
单丝不成线，独木难成林，人与人之间必然产生各种社会关系。社交圈子犹如网络一般，你我们都是这个网络上的一个结点。点点成线，线线成网，网有大小，功能各异，用途不同。



气象出版社

China Meteorological Press

社交圈子，圈住财富，圈住亲情，圈住友情



常州大学图书馆
藏书章

杨广恩◎编著

**Social
Circle**

圈子对了，就能网罗成功的人脉。
圈子错了，再多的人脉也是枉然。

社交 圈子

——网罗成功人脉

图书在版编目 (CIP) 数据

社交圈子：网罗成功人脉/杨广恩编著. —北京：

气象出版社，2011. 12

ISBN 978 - 7 - 5029 - 5365 - 2

I. ①社… II. ①杨… 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 235733 号

社交圈子——网罗成功人脉

出版发行：气象出版社

地 址：北京市海淀区中关村南大街 46 号 (100081)

电 话：010 - 68407112 (总编室)，010 - 68409198 (发行部)

网 址：<http://www.cmp.cma.gov.cn> E-mail: qxcbs@263.net

责任编辑：胡育峰

终 审：方益民

封面设计：兰旗设计

责任技编：吴庭芳

责任校对：时 人

印 刷：北京京科印刷有限公司

开 本：710 mm × 1000 mm 1/16 **印 张：**15

字 数：223 千字

版 次：2012 年 1 月第 1 版

印 次：2012 年 1 月第 1 次印刷

定 价：29.00 元

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等，请与本社发行部联系调换



前言 PREFACE



自古以来，人类就是群居的动物，不能离开社会更不能离开他人而独自生活，但凡那些离群索居的人都是过着那种凄惨破败的生活。脱离社会圈子的人如狼孩儿更是落得翩然离世的下场。所以，我们必须在群体中生活。

中国自古就是一个重视人情关系的国家，在中国五千年的文明长河中有着数不清的关于人与人之间相处之道的著述。作为中华儒家文化的精华《论语》，更是蕴含了大量关于人与人之间相处之道的经典话语，如“己所不欲，勿施于人”等都是教化世人的与人相处之道。

当今社会是一个网络社会和信息社会，信息就是财富，拥有信息就等于拥有一个实现理想和抱负的机会。但是一个人的能力毕竟有限，而且由于网络上的信息参差不齐，鱼龙混杂，真假难辨，所以，一个人无法在网络上获取自己所需的所有信息。而要想成功就必须寻找可靠的信息源，朋友恰恰可以充当起这个角色。俗语“三个臭皮匠，赛过诸葛亮”，从一个侧面说明了朋友的力量是无穷的。因此，要想方便快捷地获取有效的信息还是需要靠朋友的帮忙。

本书首先讲述了社交圈子的重要性、社交圈子的基本原则以及社交圈子的根基，然后主要从社交圈子的构建、维护以及扩大进行了全方位、多角度的论述。社交圈子是一个我们终生与之生活并终生为之努力奋斗的人



际资本。从姜太公到曾国藩、从陶朱公到胡雪岩、再到近代的李嘉诚，他们成功的经验和故事激励着我们要努力奋斗，实现自己的梦想。但是，这些成功人士的成功秘诀除了其个人对梦想的孜孜追求以及天生禀赋外，最值得我们学习的就是他们庞大的朋友圈子和良好的修养品质。因为良好的修养帮助他们结交更多的有识之士，而这些有识之士又会给他们提供广泛的资源和优质的信息。这些资源和信息则是他们成功路上不可或缺的宝藏。所以，朋友是我们成功人生之路上不可或缺的重要资源、财富和依靠。构建和巩固自己的社交圈子，在社交圈子中积累人生的资本、体验交友的乐趣、分享优质的资源，是我们实现梦想不可或缺的必要条件。

本书在写作方法上采用叙述和举例相结合的方法，将晦涩生硬的大道理寓于生动简短的小故事中，让读者在有趣的故事中学习人际交往的技巧和本领，体验人生的大道理，为在以后的学习生活之中成为一位社交达人打下坚实的基础。



目 录 CONTENTS



第一章 你所不知道的社交圈子

1. 时代在变，社交的重要性不变 / 2
2. 人网恢恢，你可曾忽略了谁 / 6
3. 不比不知道，看成功人士如何扩大社交面 / 10
4. 求人办事，要量体裁衣 / 13
5. 难得糊涂，其实是明白人 / 18
6. 宁可得罪自己，勿轻易得罪他人 / 22
7. 种“网”得“网”，主动编织社交圈子 / 26

第二章 你应了解的社交原则

1. 平等尊重，不可倾斜的社交天平 / 32
2. 互取所需，不可背弃的社交总纲 / 36
3. 真诚交往，不能偏离的社交核心 / 38
4. 心怀感恩，因人而异去表达 / 44



第三章 提高修养，夯实网络根基

1. 提高交际修养，不当边缘的小兵 / 52
2. 自省而谦虚，方能成河海之大 / 56
3. 学会韬光养晦，不做自大的夜郎 / 60
4. 给人“戴高帽”，让人际关系如蜜糖发展 / 63
5. 宽以待人，提高人际吸引 / 68
6. 济人危困，加深友情 / 72
7. 积极乐观，成功相伴 / 75

第四章 网罗人脉，编织社交圈子

1. 先入为主，第一印象很重要 / 80
2. 积极主动，才能交到好朋友 / 82
3. 投其所好，才能获取“芳心” / 86
4. 人不可貌相，交往偏见要不得 / 90
5. 灵活应变，你可以“幽”他一下 / 93
6. 记住他的名字和职位，你就能一眼认出他 / 97
7. 惺惺惜惺惺，好汉自古交好汉 / 100

第五章 巧用妙招，扩大社交圈子

1. 化敌为友，展现你的大智慧 / 106
2. 送人美名，受益终身是良果 / 110
3. 礼尚往来，送礼也要合情合理 / 114
4. 欲先取之，必先予之 / 118
5. 与人相处，以和为贵 / 121
6. 相似经历，缩短彼此距离 / 124



第六章 动手动脑，稳固社交圈子

1. 去莠存良，确保社交圈子不中断 / 130
2. 疾风知劲草，患难见真情 / 134
3. 社交有目的，不做无用功 / 138
4. 有了新朋友，不忘老朋友 / 144
5. 己所不欲，勿施于人 / 147
6. 敬人一尺，回你一丈 / 150

第七章 打好人情牌，关键时刻有人帮

1. 雪中送炭得人情，积累人情原始股 / 158
2. 赠人玫瑰，回报不止手有余香 / 163
3. 以友会友，朋友自会满天下 / 167
4. 人情留一线，多条道路少堵墙 / 171
5. 维系人情，没事也要常联系 / 176
6. 勿寅吃卯粮，透支人情储蓄不可取 / 178
7. 独善其身者，无情无义事难成 / 182

第八章 善于从社交圈子中寻找机遇

1. 好风凭借力，得贵人助者得“天下” / 188
2. 人脉通达，事业才能兴旺发达 / 191
3. 交友广泛，生财之道遍地有 / 194
4. 人脉是种子，资源可再生 / 197
5. 看好可能对你有价值的人 / 200
6. 朋友一出手，石头真能变黄金 / 204



第九章 拥抱社交圈子，走向成功之路

1. 看人说话，成为一个受欢迎的人 / 210
2. 仪表得体，增添社交人气 / 213
3. 优雅的气质，女人的经典品牌 / 217
4. 好形象，男人成功的象征 / 221
5. 是非话不乱说，好坏事不乱评 / 224
6. 社交，改变你的生活 / 228

你所不知道的社交圈子

第一章





1. 时代在变，社交的重要性不变

在中国，有这样一句俗语：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”在好莱坞也有一句话表达的是这个意思：“成功不在于你知道什么或者能做什么，而在于你认识什么人。”孑然一身的单打独斗注定单调而孤独，利用那些能为我们所用的社交圈子，更能让我们游刃有余、美梦成真。

我们常常听到这样的话：“我要是有人、有关系，那件事早就办成了！”“多亏我有关系，不然的话，这事不知道拖到哪年哪月了！”诸如此类的话几乎每天都在我们的耳边响起。在中国这个自古重视关系的国家，有没有关系、能否建立关系就更是立足社会的头等大事。没有足够的关系，会让我们在社会中走更多的弯路、费更多的周折，甚至撞得头破血流而一事无成；反之，如果我们有足够强大的关系网，即使不能翻手为云覆手为雨，也能在关键时刻顺风顺水，诸事顺利。

在强大的人际关系网中，大家可以互通有无、互蒙其利，从而成就事业，实现抱负。因此，在现代社会中便有了这样的一句话，“人脉即是钱脉”。

良好的人际关系网络对社交的重要性是不言而喻的。在社交圈子中，每一个人都是其中的一环，环环相扣结成广阔的人际网。而这张网的坚固度和价值却取决于我们其中的每一个人。卡耐基曾经说过，成功 = 85% 的人脉 + 15% 的知识。而在中国这个古老的人情国度中，人脉的因素不会减少，但因为各项制度不够健全，存在一些运气成分，所以这个比例是要进



行改变的，即成功 = 85% 的人际关系 + 10% 的知识 + 5% 的运气。一个人 30 岁以前，可以依靠自己的努力和能力获取成功；而在 30 岁以后，如果还想有更大的发展和突破，就需要靠自己所建立的人际关系网了。

小张是一位传奇式的人物，在他 30 岁以前，用默默无闻来形容他一点也不过分，他的长相不出众，学历也不是公司里面最高的。但是在他 30 岁的时候，他从公司辞职了。到他 35 岁的时候，大家突然发现小张一下子发达了，不仅自己所创的总公司做得有声有色，还连开了好几家公司。周围的人个个都以为他可能是中了彩票，成了暴发户，碰巧自己运气又好，于是就开了几家公司，如此而已。而当别人问他为什么能从一位默默无闻的无名小卒成为这么多家公司的老总，是不是正如私下所传的那样是运气好的原因时，他笑着说：“其实 30 岁以前我也可以像许多人那样按部就班地生活，但是我没有那样做，我一直在寻找机会去构建自己的朋友圈子，在编织自己交际网络的过程中，我有幸结识了许多能帮我的人，因此，我现在才能有所成就，发家致富。”

小张是一位很有大志的人，正如他自己所说，他并没有像很多人那样，按部就班地生活，而是寻找机会、抓住一切机遇去开拓自己的关系网，为以后的成功夯实基础。也正因为如此，他并没有在年轻的时候有所作为，但他厚积薄发，最终一鸣惊人。

我们知道，任何事物都有两面性，人际关系也不例外。如果自己的人际关系处理得很好，那它就会为我们事业的成功和理想的实现添砖加瓦，但是如果处理得不好，它就会成为我们的绊脚石，处处掣肘，阻碍我们的成功。

有一家调查机构曾对全美经常辞职的员工进行调查，结果显示，有 65% 的人都是因为自己和公司同事的关系处理得不好才无奈地离开。在中国，从古至今，那些所谓怀才不遇的人，也多是不擅长处理人际关系或者



是人际关系网比较窄小的人。所以说，虽然成功不等于关系网，但二者确实是有很大关联的。

古有陶朱公，清有胡雪岩。清末著名商人胡雪岩，可以说就是强大的人际关系网助推着成功的。起初，胡雪岩在一家钱庄做出柜，后来他明白只有自己当老板才能挣到大钱。但是由于他出身贫寒，没有什么家底，做伙计几年下来也没有什么积蓄。因此，他需要四处筹钱。在他四处筹钱之际，由于他的人缘极好，很多人都愿意借钱给他。就这样，他筹得了自己做生意的本金。利用筹得的钱，胡雪岩在杭州开珠宝店，通过这次生意，胡雪岩不仅按时归还了借款，还附带赚得了红利，自己净赚了300万两，掘得了自己人生的第一桶金。

如果没有良好的人际关系，胡雪岩根本无法借到创业资金，即使他很有才华，做生意的眼光很准，也只能眼睁睁地看着机会溜走。所以，良好的社交圈子对个人成功是非常重要的，它会给自己的成功带来意想不到的财富。

好莱坞著名影星施瓦辛格刚出道的时候非常落魄。有一次他外出旅行时，在火车上遇见了一位女士，出于礼貌，他很周到地照顾了她一路，并且和她相谈甚欢。结果，第二天他竟然被一家电影公司叫去试片。原来，那天他在火车上遇到的那位女士是一位制片人。她觉得施瓦辛格是一位很有潜质的电影演员，而她当时拍一部电影正找不到合适的男主角。从此，施瓦辛格开始了辉煌的演艺生涯。

有时候，在恰当的时间遇到一个恰当的人，可以为我们拨开迷雾，扫除阴霾，减少许多挫折和失败。此外，人脉也可以为你提供更多的信息和机遇，让你不那么辛苦就可以心想事成。

小白是一所著名大学的应届毕业生，虽然在校的学习成绩并不是很出



色，但却凭着和师兄师姐们的良好关系，在他们的介绍和推荐下，最先找到了称心如意的工作。在别的同学都在为找工作忙得焦头烂额、一塌糊涂时，小王已经兴高采烈地去一家大公司实习了。而且，在师兄师姐们的提携下，他很快上手，成了公司的得力干将。

通过自己的人际关系网，我们可以左右逢源，顺利地得到我们所心仪的一切，如工作等等。人际关系就是一条河，而我们这些努力生存的人们就是鱼儿，鱼儿不能离开水而独自存活。通过构建自己的社交圈子，我们可以在水中自由地遨游。所以，每个人都应该好好经营自己的社交网，总有一天，它会给你带来意想不到的惊喜和回报。

通过利用人际关系来成就事业、实现梦想，是最简捷、最有效的途径，也是最事半功倍的方法。知道如何借助别人的力量来成就自己，这是聪明人的首选，它也永远是最高明的策略。高智商的人未必一定能成就一番伟大的事业。因为高智商的人未必是人际关系的高手，而智商低的人未必就会一辈子碌碌无为，因为他们或许就是人际关系的高手。因此，个人智商的高低不是决定成败的全部因素，还要取决于个人所拥有人际关系的数量和质量。

善于利用人际关系，可以实现大树底下好乘凉的目标。在中国，成功不在于你知道什么或者能做什么，而在于你认识什么样的人。很多情况下，这是一条黄金法则。

在知识经济时代，人脉早已成为专业领域的支持体系之一。聪明如同发动机，而人脉就是润滑剂。丰富的人脉可以让你付出一分耕耘而有十分的收获。这也就是小成功靠自己，大成功靠人际关系的精髓所在。所以，只要我们善于编制自己的社交圈子，那将来的路就会越走越宽，自己的身价也会越来越高，手中的财富也会水涨船高。



2. 人网恢恢，你可曾忽略了谁

有一句话叫“天网恢恢，疏而不漏”，情同此理，在社会交往过程中，人们不可能只结交一个朋友，朋友越多越好。有时候可能会由于各种各样的原因，造成交友类型不全，如由于性格的原因，所有的人都喜欢和自己有较多相似之处的人交往，这样才会有较多的话题去聊。平常，我们可能是由于自己的朋友太多，一时之间可能就把某位平时联系不多的朋友给忘了。但人情投资是一项长期投资，一旦你停止投资，就会血本无归。所以，在人际交往中，即使再忙，也要抽空想想自己有没有忽略哪位朋友。因为“平时不烧香，临时抱佛脚”的这种急功近利的行为是达不到你想要的效果的。菩萨即使很灵，即使心胸豁达，也不可能会由于你临时的一炷香就去帮你忙，因为在“菩萨”看来，你平时眼中可能根本就没有这位“菩萨”的存身之所，所谓无事不登“菩萨”殿。等你有事情的时候，你才想起自己也曾供过的这尊神，殊不知，由于你常年的冷落，你曾经的朋友，这位“菩萨”已不再信任你了。所以，我们如果想避免这种情况的出现，那就要平时多烧香，多做人情投资，因为没有哪尊菩萨愿意自己成为被人利用的工具。

人的发迹要靠机遇也要靠运气，有些人可能由于一时的时运不济，空有满腹才华而没有施展的地方。但是这些人，一旦得到幸运女神的眷顾，必然会飞黄腾达，一鸣惊人，从此一发不可收拾。越是这样的人，是越值得投资的人。这类朋友可能由于自己某些年的时运不济，命途多舛，不能



及时对朋友所送之礼以礼尚之，个中原因可能是他们当时没有足够的资金支持，心有余而力不足。但这类朋友会把你的这个恩情牢记在心，因为不是所有人都会和他这种穷困之人打交道的。他会在心底记下他欠你的这份人情债，日子越久，他会感觉欠你的越多，有朝一日，当他鱼跃龙门之时，第一时间就会想着怎么报答你的人情。即使你不用他还，他也会千方百计地加倍偿还于你。

小张是一家大型企业的部门经理，月薪过万，每年他都会给自己的老朋友，某政府部门的一位小科员带一些小礼品。由于公务员工资很低，所以小张的这位朋友从来没有给过小张任何金钱或者物质上的帮助。小张也从来没奢望自己的这位朋友能给自己带来什么好处。自己跟他交往完全是由于性情相合，见面总有说不完的话。有一次，小张公司的货物在海关被质监部门扣押，理由是按照国家要求，要进行严格的质量抽检。其实小张很明白，这是由于自己公司前段时间得罪了海关某部门的一位小领导，现在小领导要进行报复。小张急得像热锅上的蚂蚁，这时，他的这位朋友听说了这件事，马上就去找海关找自己的朋友询问抽检的结果。谁知海关那边说早就抽检过了，质量也合格，只是有人现在不让过关。小张的这位朋友很快明白是怎么回事，他马上给自己的哥哥打电话，拜托哥哥把这件事办好。最终，在小张这位朋友的帮助下，小张公司的那批货得以顺利出关，按期履行合同。事后，小张感慨地说：“没想到他竟然帮了我这么大的忙啊！”

这种类型的朋友都有一个共同的特点，就是凡是朋友所托之事，必定尽心尽力地完成。倘若依靠自己的能力完不成朋友所托之事，他即使是求助别人也会在所不惜，总之，必把朋友所托之事漂漂亮亮地给办好。所以说，但凡你身边有这样的朋友，请你不要忽视，他就是那座冷庙里的“菩萨”。只要你平时多往这个庙里烧一炷香，关键时刻这尊神一定给你莫大



的帮助。

清末著名商人胡雪岩之所以能够成为一代鼎鼎大名的官商，很大程度上在于自己会“烧香”。胡雪岩幼时家境贫寒，为了养家糊口，他在亲戚的举荐下，进了一家钱庄做学徒，从扫地、倒尿壶等杂役干起，三年师满后，因为勤劳、踏实的作风得到了东家的赏识，成为钱庄正式的伙计。正是在这一时期，胡雪岩通过帮助落难的王有龄，一跃而成为杭州一富。

王有龄是福建侯官人，世代为官，到他这一代，家道衰败。虽然在道光年间，王有龄已经捐了浙江盐运使的小官，但因为无钱进京，所以一直没有得到任用和发展。胡雪岩知道，向王有龄这样仕宦家族出来的子弟，大都有自己的一套程序要走，一旦走通，前途不可限量。而且，他观察王有龄是一个正直的人，他有读书人那种有恩必报的特性。所以，胡雪岩认定王有龄以后必定会有一番大作为，于是他就通过自己的关系，给足王有龄进京用的银两。

后来王有龄在天津遇到故交侍郎何桂清，在何桂清的推荐下，王有龄来到浙江巡抚门下，当了粮台总办。王有龄在自己发迹后并未忘记当年胡雪岩的知遇之恩，于是资助胡雪岩自开钱庄，号为阜康。之后，随着王有龄的不断高升，胡雪岩的生意也越做越大，除钱庄外，还开起了许多的店铺。

立足于社会，我们每一个人都离不开自己朋友的帮助。也许你会和你性情相似的朋友交往得多点，也许你会和那些眼前不能给你巨大回报的人走得近些。但是不要忘了，放长线才能钓大鱼。把那种急功近利的投机思维，用在人情关系上面，必定会一败涂地。因为在人际交往中，急功近利的结果便是交换，你给我多少，我会还你多少。而那些终成大事的人，都是讲骨气的人，他们对这种目光短浅的人可能会嗤之以鼻，也可能当时会接受你的小恩惠，但也会以半斤对八两的方式回报给你，不会让你得到什