

圈子无所不在，圈子艺术，受益终生，

轻松带你进入社交圈子。

云中天 编著

圈子

决定成就必知全集

成功术

商人的诀窍就是把一种货物从丰富的地方贩到稀少的地方商人的兴趣就在那些能找到财富的地方 中国也有很多成功的商人，他们的成功，更多的时候，凭借是不是什么高人指点，而是靠自己思考，靠自己的领悟。生意是一种生活方式，体会南方人商经，感受会做生意的南方人的生活方式。房子是可以迅速盖成的，金银也可以迅速聚敛，惟有树木，只能一寸一寸地长，勤劳的南方人用他们的双手和汗水闯下了一条商业大道，如同树木般正一寸一寸地向更大的商业舞台发展。 商人的诀窍就是把一种货物从丰富的地方贩到稀少的地方商人的兴趣就在那些能找到财富的地方 中国也有很多成功的商人，他们的成功，更多的时候，凭借是不是什么高人指点，而是靠自己思考，靠自己的领悟。生意是一种生活方式，体会南方人商经，感受会做生意的南方人的生活方式。房子是可以迅速盖成的，金银也可以迅速聚敛，惟有树木，只能一寸一寸地长，勤劳的南方人用他们的双手和汗水闯下了一条商业大道，如同树木般正一寸一寸地向更大的商业舞台发展。 商人的诀窍就是把一种货物从丰富的地方贩到稀少的地方商人的兴趣就在那些能找到财富的地方 中国也有很多成功的商人，他们的成功，更多的时候，凭借是不是什么高人指点，而是靠自己思考，靠自己的领悟。生意是一种生活方式，体会南方人商经，感受会做生意的南方人的生活方式。房子是可以迅速盖成的，金银也可以迅速聚敛，惟有树木，只能一寸一寸地长，勤劳的南方人用他们的双手和汗水闯下了一条商业大道，如同树木般正一寸一寸地向更大的商业舞台发展。

圈子给人一种归属感和安全感，这是每个人生存的心理需要，在古代人们需要圈子，在现在也一样，那么如何才能使自己在圈子中永保平安呢？如何开拓新的圈子，改善自己的人际关系呢？在圈子中与人相处，需要具备什么样的品德和修养呢？本书会给你完美的答案，相信读完本书你会有意想不到的收获。

决定成就必知全集

圈子成功术

云中天 编著

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

决定成就必知全集/云中天编著 —南昌:

百花洲文艺出版社,2006

ISBN 7-80742-140-1

I.决... II.云... III.成功心理学

IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 147832 号

决定成就必知全集

云中天 编著

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:各地新华书店

印 刷:北京交通印务实业公司

版 次:2007 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开 本:787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数:220 万

印 张:66.125

ISBN 7-80742-140-1/I·89

定 价:119.20 元 (共 4 册)

前言

圈子本是个数学名词,标准的定义是:圆而中空的面形;环形;环形的东西。引申到社会生活中,意指:集体的范围或活动的范围。这个定义是简洁而准确的,是普通老百姓所理解的圈子。在我们日常生活中,以自己为圆心,以不同的纽带为半径,就可以划出不同的圈子:以血缘而定的亲人亲戚圈,以交际而定的朋友圈,一起工作的同事圈,此外还可以有同学圈、老乡圈、娱乐圈等等,不一而足。

在社会职业框架上,我们也经常说各种圈子:演艺圈,体育圈,学术圈,政治圈……

圈子无所不在。

各种大大小小的圈子交织而存,各色人等也就生活在各种各样的圈子中。有的人圈子多,有的人圈子少;有的人是圈子中重要人物,有的人就是跟着人家混;有的圈子慢慢变小甚至不存在了,有的圈子却逐渐变大了;有的圈子很封闭,外人难以进入,充满了神秘色彩,也有的圈子松散无序,散漫自由……

说白了,圈子就是人际关系网,任何一个人都不可能在社会中孤独地生存,为了生活,我们必须与人打交道,交道打的好坏,决定了你在社会生存中的难易程度,这就需要我们一定要会做人做事,做人要有心思,有心思的人活的轻松和愉快,要成大事就要有手段,综观古今,博览中外,我们不

难发现,不论是政坛精英,还是商界巨子,不论高官显达,还是市井百姓,那些成功的人都是懂得如何为人处世的人都是人际关系融洽的人。

如今在竞争异常激烈的社会中,要想更好的生存和发展,就需要学会妥善处理圈子中的人际关系,成功的机会是均等的,只要你掌握了方法就获得了自下而上的竞争之本,往往是事半功倍。

圈子给人一种归属感和安全感,这是每个人生存的心理需要,在古代人们需要圈子,在现在也一样,那么如何才能使自己在圈子中永保平安呢?如何开拓新的圈子,改善自己的人际关系呢?在圈子中与人相处,需要具备什么样的品德和修养呢?本书会给你完美的答案,相信读完本书你会有意想不到的收获。



第一篇：圈子——决定你的命运 /1

- 一：圈子本质 /2
- 二：圈子使你事业顺畅 /7
- 三：善假于物 /19

第二篇：圈子——类型纷繁多样 /35

- 一：分清你的圈子里的人 /36
- 二：圈子的类型 /57
- 三：圈子的大小显示你社会活动能力的大小 /66

第三篇：圈子——借鉴历史名人的圈子营建术 /81

- 一：历来骄雄都注重圈子搭建 /82
- 二：名宰名相的宦海烟云 /108

第四篇：圈子生存术——保你永处不败之地 /131

- 一：圈子中短距离的言语表情交流 /132
- 二：圈子交往中正确的方式会使你受益无穷 /143
- 三：圈子交往中的正确心态 /165

第五篇：陌生圈子——如何进入 /183

- 一：魅力是一种无形的财富 /184
- 二：做事的原则是圈中立足的根本 /196
- 三：圈中的交往要有度 /206

第六篇：圈子维持——做人做事要妥当 /214

- 一：做人的品德 /215
- 二：为人处世的“方圆”道理 /229

第一篇



圈子

——决定你的命运

一：圈子本质

圈子是利益的载体

只要有人的地方,就会有圈子,只要你是一个社会人,就离不开与圈子打交道。“天下熙熙,皆为利来,天下攘攘,皆为利往。”利在圈子时,不择手段入圈子;利出圈子时,迫不及待退圈子;利受制于圈子时,义无反顾毁圈子,“心好利”者何其多,见利忘义者何其恶,重义轻利者何其少,利源自人心,利复归于人心。

有的圈子一旦形成,就结成了利益共同体。

我们所说的“圈子”通俗的讲是关系网的变称,就是人脉资源。

无论是在企业部门间,还是在行业、合作伙伴间,说白了,人与人之间都有某种利益关系在维系。也就是说,人脉就是能够直接产生“名”产生“利”的东西。建立圈子,挖掘人脉资源,就是要扩大你的影响力。中国人讲互相抬轿子,其实就是说圈子的作用,在关键时刻,是不是有人会抬你的轿,会买你的账。

第一一个人在工作上,需要搞定的事情很多。比如,解决突发事件、预先知道竞争对手情况、学会应用新技术等等。如果在应付这些事情时,都是单打独斗,结果可想而知。也许,事情能办好,但等办好了,最好的时机也就过去了。

俗话说,人多好办事。如果周围有很多能帮助你、愿意帮助你、有能力帮助你的人,事情就好办多了。所以,拥有人脉资源对经理人来说尤其重要,谁让你还领导着几个人,还需要做一些决策,还要尽自己的职责?要比

别人做得更出色、更成功、更有效率,你拥有能帮助你的人就要越多,你的职业竞争力无疑就越强。

次之,现在职业成长周期缩短,人员流动性加大,跳槽成为经理人经营职业发展的必须手段。“多年媳妇熬成婆”的时代已经过去,此企业不给合适的发展平台,或者说没有了发展空间,经理人会毫不犹豫去寻找“明主”。在这个过程中,人脉、信息都会成为重要砝码、重要资源,甚至你在某个圈子里的“名”都有可能转化为“利益”和“机会”。所以,现代职场竞争力之一就是看你是否有“圈子”、在“圈”中,竞争的就是你的人脉资源。

圈子中成员的名誉、身份地位以及生老病死都与圈子密切相关,一荣俱荣,一损俱损。圈民只有和圈子共命运才会有自己的一切。这些圈子的利益是维系圈子兴衰的根本。或是一种自然资源,譬如水、树木、煤矿、金矿的垄断开采,得利分而享之;或是一种再生资源,譬如地方特产、名优产品,或是一种软性资源,譬如老字号、名人效应等等,经圈子的利用开发获利,变为圈子的共同利益。

由于利益产生于圈子,益归之于圈民。利益大,则圈子大;利益小,则圈子小;利益无,则圈子失。圈民是为从这些圈子获利益而来,圈子因有利可图而生。否则,利之不存,圈将焉附?

一个近年崛起于西部的黑社会圈子斧头帮,活动范围遍及滇、川、陕、甘、新诸省区,以走私毒品为主,成员多达数百人,已形成了一条龙作业的网络,十分猖獗。其抗警方打击能力也极强。

他们之所以甘愿冒坐牢甚至杀头的危险,铤而走险,无非是冲着走私毒品的高额利润而采的。他们结成一个犯罪圈子,完全是为挣黑钱。毒品会给他们带来黑钱,也会给他们带来惩罚。他们圈子的命运系于毒品。

由于圈子产生的利益是大家的,圈子有,圈民才有;圈子无,圈民也无。尽管有争多论少,有怨恨和不满,但毕竟人人有份。有的吃肉,有的啃骨头,有的喝汤,毕竟都会尝到肉味。因此,所有的圈民就没有不努力为这些圈子谋利的理由了。

这些圈子一旦遭遇风险,大家也是有福同享,有难同当,似乎是每一个

圈子圈民的共识。但实际上,有福同享人人喜欢,有难同当就不那么人人情愿了。这些圈子利广兴盛之时,人强马壮,从者如流;这些圈子利微衰败之际门前冷落,无人问津。很多圈民像候鸟,春光明媚之时人圈,寒流将至之时退圈,毫无与这些圈子共命运的意识,更不用说为这些圈子分担危难了。在触目惊心的帮派争斗中,哪一次不是利益的重新组合呢?弃暗投明也好,反戈一击也罢,哪一个不是为了获得更大更多的利益?

结党营私,投机谋利,在圈子内极为普遍。

蒋介石就是一个善于在圈子内投机钻营者。早年,他追随孙中山先生,投机革命,看孙中山先生主张与共产党合作,共同完成国民革命,便积极赞同“联俄、联共、扶助农工”的三大政策。在创建黄埔军校时,他与苏联顾问建立了友好的合作关系。蒋介石不仅自己满嘴红色词句,而且还把儿子蒋经国派往苏联学习,大有世代“以俄为师”的架势。但曾几何时,蒋介石又摇身一变,成为反共“清党”的刽子手。其中奥妙,全在于利益起初,蒋介石以为联共会得到好处;后来,发现反共会获得更大的利益时,就不惜自毁誓约,自己背叛自己了。

圈子是安身立命的钥匙

“人缘”是安身立命的根本,一个人的人际关系状况,即是否有个“好人缘”,关系到求人办事能不能顺利达到目的。有个“好人缘”,你尽可以实现人生设计中的多种构想;没有“好人缘”,则到处受挫,举步难行。做事有“手腕”的人往往都是应酬的高手,他们懂得提高自己的人缘指数来增强自己的应酬能力。

要想能够赢得“好人缘”,需要借鉴以下方法:

(1)做事大度,能够容人

成都新都寺内有一尊笑容可掬的弥勒佛。佛像旁有一副对联:大肚能容,容天下难容之事;笑口常开,笑世间可笑之人。这副对联很耐人寻味。

人生在世,不如意事常八九。人事纠葛,牵丝攀藤,盘根错节。世态百

味,甜酸苦辣,难以胜数。人际关系中,有时发生矛盾,心存芥蒂,产生隔阂,个中情结,剪不断,理还乱,当何以处之?一种方法是“冤家路窄”,小肚鸡肠,耿耿于怀;另一种方法则是冤仇宜解不宜结——“相逢一笑泯恩仇”。毫无疑问,后一种态度是值得称道的。

(2)做人要厚道

在人际应酬时,不能待人苛刻,耍小心眼,“睚眦之怨必报”。别人有了成绩,不能眼红,不能嫉妒;别人有了不幸,不能幸灾乐祸,落井下石,更不能给人“穿小鞋”。

(3)为人处世要有爱心和人情味

要关心人,爱护人,尊重人,理解人。人与人相处,应当减少“火药味”,增加人情味。要有急公好义的火热心肠。人都有三灾六难,五伤七癆,你能在人家最困难的时候善解人意,急人所难,伸出友之手,替人家排忧解难,将是功德无量的大好事。

俗话说:“积财不如积德”。行善积德,能得高寿。旧时老城隍庙有一副对联说得好:“做个好人,天知鉴鬼神钦;行些善事,身正心安梦魂稳。”诚哉斯言!

(4)诚信待人

诚实是人的第一美德。在古代原始人群的部落里,撒谎是要受到最严厉的惩罚的。在人际应酬时,应该是真心诚意,忠厚老实,心口如一,不藏奸,不要滑。不要在人生舞台上,披上盔甲,戴上面具去“演戏”;不能像王熙凤那样,“嘴甜心苦,两面三刀,上头笑着,脚下使绊子。明是一盆火,暗是一把刀,都占全了。”也不能像薛宝钗那样“罕言寡语,人谓装愚,安分随时,自云守拙”,对人四面讨好,八面玲珑,城府很深,惯有心机。做人要坦诚,更要有一些侠骨柔肠,光明磊落,襟怀坦白,使人如沐春风,这样才能有个好人缘。

(5)要多“好人缘”的人交往

有时候你可能有过这样的感觉,就是某某人在单位很受欢迎,领导也喜欢他,同事也喜欢他,很有人缘。而有些人则是很少有人喜欢他,而且他

也不喜欢别人,他的朋友也不多,即人缘儿很差,像个社会嫌弃儿一样。其实这就是我们常说的“人缘儿”和“嫌弃儿”。“人缘儿”、“嫌弃儿”本是心理学中的术语,是用以表明一个社会成员被其他成员接受的程度,我们把它们用来作为人际关系学的术语,也很能说明问题。

一般而言,大家都比较喜欢“人缘儿”。而一个人受到大家普遍喜爱的原因则是千差万别的:或者是因为他诚实可信,值得信赖;或者是因为他沉稳老练,办事踏实;或者是因为他知识丰富;或者因为他机警灵活,善处人际关系;甚至是因为他有权有势有钱等等。总之,他有某一方面或者许多方面被大多数人认可或接受。在你选择朋友,建立自己的人际关系网络时,最好能选择“人缘儿”,而且能使“人缘儿”与你之间的关系越密切越好。

“人缘儿”是你结交朋友,赢得众人青睐的“手腕”。能够把“人缘儿”吸收进你的人际关系网络,使之成为你要好的朋友,无形中就大大增强了你的人际关系网络的能量。要是你的人际关系网络全部都由“人缘儿”组成,那么你的这个人际关系网络的能量将是无比巨大的。而且这将给你带来意想不到的收获。

二：圈子使你事业顺畅

帮助别人就是帮助你自己

在平常的工作中，同事、上下级相处难免互相帮忙。平常我们“助人为乐”，其实在办公室这个没有硝烟的战场上，我们同样可以帮助别人又帮自己。天底下只有一个办法可以影响别人，就是想到别人的需要，然后热情地帮助他们，满足他们的需要。

查尔斯是纽约一家大银行的秘书，奉命写一篇有关欲吞并另一小银行的可行性报告。但事关机密，他知道只有一个人可以帮助他拥有他非常需要的那些资料——那人曾在那家银行工作了十多年，不久前他们变成了同事。于是查尔斯找到了这位同事，请他帮忙。当他走进这位叫做威廉·华特尔的同事的办公室时，华特尔先生正在接电话，并且很为难地说：“亲爱的，这些天实在没什么好邮票带给你了。”“我在为我那 12 岁的儿子搜集邮票。”华特尔解释道，查尔斯说明了他的来意，开始提出问题。但也许是华特尔对他过去的组织感情颇深吧，不很愿意合作，因此说话含糊、摸棱两可。他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果，这次见面的时间很短，没有达到实际目的。

刚开始查尔斯很是着急，不知该怎么办才好。情急之中突然想起华特尔为他儿子搜集邮票的事情，同时也想起一个喜欢搜集世界各地的邮票的朋友。

第二天早上，查尔斯带了一些以一顿法式大餐为代价换来的精美邮票，坐到了华特尔的办公桌前——华特尔满脸带着笑意，客气得很。“我的乔治将会喜欢这些，”他不停地说，一面抚弄着那些邮票。“瞧这张是一张无

价之宝。”于是他们花了一个小时谈论邮票，瞧瞧他儿子的照片，然后华特又花了一个多小时，把查尔斯想要知道资料都说了出来——查尔斯甚至都没有提议他那么做，他就把他所知道的全都说了出来。而且还当即打电话给他以前的一些同事，把一些事实、数字、报告和信件中的相关内容全部告诉了查尔斯。

“帮人最终帮自己”，这成了查尔斯后来一直信奉不疑的真理。日常的工作生活中，同事之间免不了互相帮帮忙。平常我们总说“助人为乐”，其实在办公室这个没有硝烟的战场上，我们同样可以既帮别人又帮自己。当一个同事请你提意见，诸如“你认为我的工作态度不对吗？”“是不是我不该以那种方式处理同老安的矛盾！”这些问题当然都不易处理，却也给了你一个帮助对方进步和表现气度的机会。最愚蠢的回答就是直接答“是”或“不是”，而应有一些建设性，也就是说你应该提议一个可行办法而不会被误为批评。因为要是你的答案不能令对方畅快，他肯定会接受你的意见，甚至认为你是敷衍他，白白辜负了他对你的信任。

正确的做法是，告诉你的同事，如果换了是你，你会怎样处理这件事，并说明理由。例如，他因为未能准时准备好开会用的文件，遭到领导责备，就应婉转开导他：“大家谁都知道李主任那人认真得很，所以我替他做事永远都是以最快的时间去完成，并且认真得很，使他知道我的确已经尽力去符合他的要求了。”千万不要跟着附和，指责对方或其他领导的错处。如果你说：“李主任真是过分，但我们又有什么办法，你也只能任他摆布了。”这样无异于火上浇油，对同事、对他的领导，甚至你自己，肯定都没好处。

当然，要表示你的关切，这跟其他人际关系一样，必须是诚挚的。这不仅使得付出关切的人有些成果，接收这种关切的人也是一样。它是条双向道，当事人双方都会受益。

努力学会为别人效力，做那些不惜花时间、精力去诚心诚意为别人设想的事情，这样才能获得真正的帮助。

有句古话“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”。有时帮助别人，我们并没有想过要回报，但它往往能带给你意想不到的惊喜和幸运。

取得不同行业的信息,有利于事业的开展

不论你是做什么工作的,只要你时时留意客户的购买需要,并将其信息反映到相关行业的销售朋友那儿,就可以获得好感,获得好处,也刚开始做业务的时候难免会迷茫、困惑,不了解该从哪儿入手,不知道如何赢得客户。于是,到处查资料,遇到电话号码就打过去询问,其实,这样做的效率很低,成功率也很低。

搜寻客户,实际上是一个先找“销售员”、“雪球滚雪球”的问题。如果你是做一个行业的,当然,刚开始你可以先打些电话,实现“原始资本”的积累。而以后的重点,则是想方设法多与其他行业的业务员打交道。

一般的情况来说,与自己行业相通的行业较好,不过对其他的行业,实际也同样有用。因为你与客户打交道,如果还不是老客户的话,很难沟通。但与业务员,毕竟大家各有所需,就容易沟通了,无非是一个客户档案:互相交换的过程。

如果你是做业务的人,应时时留意,相关信息都是有用的。自己与这个客户较熟悉,闲聊时不妨多问问、多留意有无其他方面的需要。这样,你就可以把客户的这种需要介绍给另一行业的业务员。不管做得成做不成,时间长了,这种交流彼此都会受益,对方也乐意把其所留意到的信息提供给你。这种信息交流的好处主要表现在以下几个方面:

1. 对方与客户打过交道

因为对方与客户打过交道,有负责人等具体详细资料,这一点最重要。特别是对待大的客户,有时你花费九牛二虎之力也问不出个所以然。对于销售来说,往往越是大客户,越难了解其内部的人事结构。

2. 有目的性

销售的朋友知道其规模、企业实力,甚至目前可能的需求,这一点对于分析其是否有潜在购买力很有帮助,你据此就可以判断值不值得长期跟下去。

3. 朋友介绍会消除陌生感

朋友介绍,如比较熟悉的,完全可在与客户谈话时有意识提起一点非常有助于消除客户与你之间的陌生感。

4. 互惠互利

不同行业,不同公司,不同人,大家做事方法、着眼点不同。或由于条件所限,你没机会了解到的企业、公司、工厂,而往往别的销售员却又了解到了。比如,你工作的性质决定你一般是呆在公司写字楼,通过打电话联系好,再去拜访。而另一种公司,其业务性质却是需要业务员外出到处跑,“扫大街”式地寻找客户。这样,大家互相转告信息,互惠互利。

5. 熟人越多,信息就越多

做业务的,应该多外出跑跑,还是有道理的。外出跑跑,去客户那儿拜访、送货等,经常会正好碰上其他公司的业务员,特别是去大客户那儿的时候。一见这种人,多主动与之打交道,不管什么行业,只要与之联系,慢慢大家谈得来了,以后就又多了一个不同行业的朋友。而这样,你不断地与其他人接触交往,就等于慢慢拥有其客户信息群了。认识一个业务员,就等于多了一个客户群。

6. 可获得很多的提成收入

大家长期合作,或多或少双方都能得到些好处,或请别人吃饭,或给免费便利,或给提成等等。

所以,不论你是做什么业务的,只要你时时留意客户的购买需要,并将其信息反映到相关行业的销售朋友那儿,就可以获得好感,获得好处,也获得回报。

知己知彼对症下药,才能升职加薪

单位要提拔人才了,各种小道消息在单位传播开来。那么,在面临这样的机会时,蠢蠢欲动的你要不要主动地找上司反映自己的愿望,提出自己的要求呢?这常常是人们为之而苦恼的事情。因为,如果自己不去要求,很