

人脉圈子 能让你在处世中左右逢源
能让你在事业上飞黄腾达

圈里圈外

马银春◎编著

圈子 | 能帮你聚集财富
能助你实现梦想

一个人能成多大的事，能有多大成功，很大程度上不在于你有多大能耐，有多渊博的知识，而在于你会不会巧妙整合人脉资源。

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

圈里圈外

圈子是一种生活方式，圈子越大，你的生活越丰富。
圈子是一种无形的能量，圈子越圆，你的能力越大。
圈子是一双双无形的手，圈子越多，助你的人越多。

如果你想成为一个睿智的人，就去接近有才学的人；
如果你想成为一个富有的人，就去接近富商巨贾；
如果你想成为一流的人物，就去结交社会名流；
如果你想成为成功的人，就要与成功的人靠拢。

ISBN 978-7-5155-0320-2



9 787515 503202 >

定价：33.00元

卷里卷外

马银春◎编著

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

圈里圈外/马银春编著. —北京: 金城出版社,

2012.1

ISBN 978-7-5155-0320-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 246407 号

圈里圈外

编 著 马银春
责任编辑 李 健
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 18
字 数 250 千字
版 次 2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷
印 刷 三河市灵山装订厂
书 号 ISBN 978-7-5155-0320-2
定 价 33.00 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 64210080

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501



前言

古人云：物以类聚，人以群分。人生在世，每个人都无法避免地生活在圈子当中。我们每天都被各种圈子包围，也游走于各种圈子之间。共同的爱好或者消费属性或者其他的东西形成了形态各异的圈子。社会是一个大圈子，这个大圈子里有许多小圈子，社交就是大圈子套小圈子，圈子连圈子，每个人都有自己的圈子，一个人的圈子越来越多，就意味着他的人脉越广越宽，也说明他的社会关系越开放，人脉处于多元化的状态。

所谓的圈子，从广义上来理解，就是具有某一共同标志符号的一个群体。这个标志符号可能是身份、血缘、地域、地位、专业、职业、生活兴趣、生存方式等等其中的任何一种。比如街舞社团、暴走族、亲子群、拼客、驴友、野营俱乐部、英语角；比如宝马俱乐部、全球通、动感地带、万达会、福特联盟等。比如汽车发烧友可以加入“汽车圈子”，数码产品发烧友可以加入“数码圈子”，甚至喜欢喝酒的人都可以加入“品酒的圈子”等等，圈子之多，不胜枚举。

有一位企业家在谈到自己留学于沃顿商学院时，曾对一场“成功的CEO”的主题演讲印象深刻。当时的演讲人是史克必成公司的CEO，1953年毕业于哈佛MBA。这位演讲人问台下众多沃顿商学院的学生一个

问题：“你们读 MBA 的目的是什么？”他说了三个选择：MBA 的名声、圈子和知识。大多数人都毫不犹豫地选择了圈子，于是，众多听众反过来问这位 CEO：“你 1953 年毕业，到现在对你帮助最大的是什么？”这位演讲者微笑着回答：“就是圈子。”

圈子，顾名思义，是一个互相流通的圆圈。一般说来，圈子能够为我们提供这几种基本资源：人脉资源、信息资源、情感资源。因此也有人说，圈子就是个人资源与社会资源进行交换、整合、匹配的一种魔方。

圈子的出现也并不是社会开放所带来的结果。无论哪个社会，在人生漫长而艰辛的征途当中，任何人都不能仅靠自己的力量，独自走向终点。人需要情感上的相互理解，需要尊重、信任和真诚，需要亲情、爱情、友情的支持。同时，人的生存和发展也必须与人合作，互相帮助，互通有无，互换资源。当然，个人只有进入某个圈子，成为那个圈子流通中的一个环节，才能够获取圈子提供的机会、信息、盟友、人脉……

广阔的人脉正是一个人通往成功所必不可少的外围支持，而能够带来各种人脉关系的工具，正是各类圈子。同样，没有人，也就没有所谓的圈子。人生开放的一个重要特点，就是能够帮助你最大限度地扩大圈子，进而扩大信息、人脉、朋友、市场、平台等各种资源，这种资源会让你的事业更容易取得成功，你的生活更丰富多彩。

闲暇之余，请读一读《圈里圈外》这本书，此书足以开拓你人脉的思路，为你正想解决或急需解决的人脉关系寻找灵感，也许，意外的收获就在此书中。



第一章 圈子：一种无形的能量，一种无形的势力

人生在世，每个人都无法避免地生活在圈子当中。圈子越来越多，意味着人与人之间的接触越来越频繁，社会关系越来越开放和多元。你应当最大限度地扩大圈子，进而扩大信息、扩大人脉、扩大机遇等各种资源，最终使得你的事业更容易取得成功。

1. 交际本领胜于专业本领 /3
2. 圈子构建与功能 /5
3. 丰富的圈子，制胜的法宝 /8
4. 圈子就是一个情报站 /10
5. 圈子里的每个人都很重要 /12
6. 圈子就是学校 /14
7. 圈子就是财富 /15
8. 进入好圈子，好成功 /17
9. 圈子能提升自己 /20
10. 圈子就是能量 /21

第二章 圈子修炼术

人脉是一个大圈子，这个大圈子里有好多小圈子。社交就是大圈子套小圈子，圈子连圈子。圈子修炼，就要学会做圈子、

钻圈子、跳圈子、套圈子、转圈子，这样你的人脉圈子就会越来越多，越来越大。

1. 圈里圈外——不同圈子，不同人脉 /29
2. 圈子：一种需求，一种满足 /31
3. 圈子——资源的魔方 /33
4. 圈子社交法 /35
5. “六度空间”与人际交往 /37
6. 遵守圈子法则，赢得人脉 /38
7. 揣摩人的秉性，灵活与圈里人交往 /41
8. 搞圈子要循序渐进 /43
9. 建圈子，还要调整圈子 /45
10. 好圈子和坏圈子 /48
11. 圈子交往要保持适当距离 /52
12. 打造圈子要有良好的心理素质 /56
13. 职场中，不要搞“小圈子” /58
14. 测试一下你的人脉圈子指数 /60

第三章 先修炼魅力，再做“圈子”

人际交往中，魅力是一种力量，也是一种资产。魅力十足，永远都是我们走向成功的基本保证。要想成为一个受欢迎的人，就要在魅力上下点功夫！

1. 修炼魅力：有魅力才有吸引力 /67
2. 修炼性格：拘谨性格要不得 /70
3. 修炼形象：好印象是进圈的基础 /71
4. 修炼礼仪：圈子社交礼仪不可少 /75
5. 修炼诚信：诚信让你立足于圈子里 /77
6. 修炼情绪：圈子交往要善于控制情绪 /79
7. 修炼宽容：相互理解才能得人脉 /82

8. 修炼人缘：好人缘不愁没圈子 /85
9. 修炼口才：圈子交往一定要会说话 /87
10. 修炼礼节：进圈一定要懂礼貌 /89

第四章 进入圈子，“圈”定成功

人的生存和发展也必须与人合作，进行互相帮助，互通有无，互换资源。当然，个人只有进入某个圈子，成为那个圈子流通中的一个环节，才能够获取圈子提供的机会、信息、盟友、人脉，才能获取成功。

1. 进入圈子，握住成功 /93
2. 圈子对了，事就成了 /95
3. 进入优秀圈子，你就会变成优秀的人 /97
4. 用圈子增强自身的实力 /99
5. 有圈子也要会用 /103
6. 加入圈子，就是选择一种生活方式 /104
7. 圈子越大越多，做事越顺利 /107
8. 进入圈子，互惠互利 /109
9. 打破圈子，走向成功 /112

第五章 打造四通八达的圈子，要有“手腕”

打通圈子需要内外兼修，一方面要提高自己的修养，不断地增加自己被利用的价值；另一方面，要主动出击，以积极的心态与人交往，不断地提升自己的人气，另外别忘了，还要讲些“心机”，玩些“手腕”。

1. 开发圈子是一种大智慧 /117
2. 圈子交际法则：己所不欲，勿施于人 /119
3. 圈子交往四原则 /121
4. 闲谈是扩大圈子的好方法 /122

5. 进入新圈子，要挺过磨合期 /126
6. 多认识带“圈”的朋友 /128
7. 利用圈子找圈子，圈子越来越大 /129
8. 交换人脉圈，让圈子变大 /131
9. 聚会也是为了巩固圈子 /133
10. 参会进班，就是为了一个圈子 /134
11. 积极主动进圈，才能有圈 /137
12. 加入社团，就进入了显达贵人圈 /138
13. 开拓圈子的几个主要途径 /140
14. 构建圈子有方法 /142
15. 打造圈子要会经营人情 /144
16. 打造圈子要排除五个心结 /148

第六章 圈子营销——每个圈子都是你的客户

“圈子”指的是拥有某种相同或相近的爱好、兴趣或特质。圈子营销是指针对这类人群，深挖他们的需求，以此为基础进行定位并整合各类资源进行营销的活动。例如，做户外装备的企业针对的圈子就是“登山协会”、“驴友会”等等。红酒商针对的圈子可能就是企业家俱乐部等等。在做营销时可根据这些圈子所呈现出来的特性来制定营销策略。

1. 圈子越多，赚钱也越多 /153
2. 开拓市场，要站在各种圈子里 /155
3. 营销就是筑圈子 /157
4. 瞄准圈子，打造品牌 /159
5. 锁定圈子，建设品牌 /163
6. 网络圈子与营销 /164
7. 品牌营销建圈的四大途径 /167
8. 企业要注重圈子营销 /169

第七章 经商，就要“圈里圈外”

经商，就要“圈里圈外”。经商首先要把自己放在圈里，要熟悉你圈里的人、熟悉你圈里的事，熟悉得越多，你知道的信息就越多，你经商就会得心应手；但也要会跳出圈子，走出圈外，去涉足不同的圈子，就会结识不同圈子的人，你的人脉圈子广了，也就不愁赚不到钱。

1. 经营生意，就是经营圈子 /175
2. 有圈子才能有钱 /179
3. 经商要会利用不同的“圈子” /182
4. 客户圈子是你的财源 /184
5. 人才圈子——做大企业的保证 /186
6. 同行圈子——你学习的榜样 /190
7. 打通周边圈子，去找关键人物 /192
8. 媒体圈子——做生意必知的公关技巧 /194
9. 名人圈子会为你造势 /197
10. 政商圈子，做生意会顺风顺水 /200
11. 社会圈子：你的最大支持者 /203

第八章 扩大生活圈子，让你活得更潇洒

“物以类聚，人以群分”，认识趣味相投的朋友，投靠共同的圈子，“混圈子”成为了我们的生活方式。我们不能选择家人，但可以选择朋友，选择一个属于你的美好圈子，就等于选择你的一种生活方式。圈里圈外，走出一个圈子进入另一个圈子。你的生活圈子越多、越广、越丰富，你的生活就越丰富，越精彩。

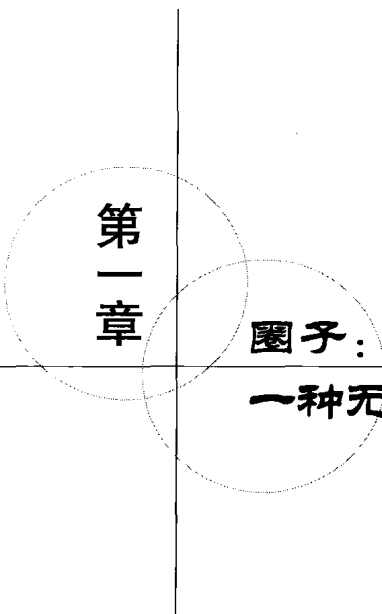
1. 不同的“圈子”，不同的生活 /209
2. 朋友圈子要丰富多彩 /211

3. 同事圈子：最方便最直接的人脉 /213
4. 亲戚圈子：最亲近的一脉 /217
5. 邻里圈子：“远亲不如近邻” /220
6. 同学圈子：独有的人脉 /222
7. 老乡圈子，遇事有人帮 /225
8. 下属圈子：利用属下的智慧成就霸业 /227
9. 名流圈子：让你成功的更直接 /232
10. 异性圈子：开辟人际半边天 /234
11. 知己：一生一世的朋友 /239
12. 异性情人：人生重要的一脉 /242
13. 休闲圈子：让你的生活更丰富 /244

第九章 经营圈子要识人

圈里圈外，我们每天都要与人打交道。最复杂最难磨的就是人心。练就一双洞悉人心的火眼金睛，你才能游刃有余于圈子里，顺风顺水于圈子外。

1. 察言观色是一门学问 /249
2. 观相貌，知性格 /251
3. 从眼神来了解对方 /255
4. 从鼻子的动静，“看”内心 /256
5. 嘴部动作，反映一个人心理变化 /259
6. 脸：一张性格的活地图 /262
7. 眼睛：内心深处最真实的展露 /265
8. 表情：情绪的晴雨表 /266
9. 衣服：书写着一个人的社会符号 /270
10. 发型也代表着个性 /273
11. 看人要注意细枝末节 /276



第一章

圈子：

一种无形的能量，一种无形的势力

人生在世，每个人都无法避免地生活在圈子当中。圈子越来越多，意味着人与人之间的接触越来越频繁，社会关系越来越开放和多元。你应当最大限度地扩大圈子，进而扩大信息、扩大人脉、扩大机遇等各种资源，最终使得你的事业更容易取得成功。

1. 交际本领胜于专业本领

交际本领比专业本领更重要，因为专业本领只能利用自身能量，而交际本领是你利用外界的无限能量。

美国富豪石油大王哈默的经历富有传奇色彩。哈默素有“点石成金的万能商人”之称，他的事业起步与他善于交际紧密联系在一起。

哈默的父亲是个俄国移民，一个热情的社会主义者，美国共产党的创始人之一。哈默父亲的身价使哈默在访问前苏联时得到了特殊的待遇。哈默第一次访问前苏联正值苏维埃内战时期，由于连年的国内战争和外国武装力量的干涉及封锁，经济已凋敝不堪，国内食品供应非常紧张，而当时美国粮食连年丰收，价格相当便宜。尽管哈默从未做过粮食生意，但他见此情形，决定要做一笔跨国大买卖，即从美国购买粮食，卖给前苏联。哈默的建议得到了列宁的赏识，列宁接见了哈默，并指示外贸部门确认这笔贸易。哈默与列宁因此缔结了真挚的友谊，通过这次贸易哈默成为了富人。

交际本领对一个人的事业帮助有时比专业知识、技术都重要。因为一个人如果得不到他人的支持和帮助，本事再大也办不成事。

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人脉关系。”广结人缘，其实就是在给自己制造良好的人际圈子。不管什么人，只要在社会中生存，就离不开与别人交往合作。作为一个想

成大事的人，更应该知道“圈子”是人一生的“财富”。“圈子”结得越多、越大，等于你有一笔无形的巨大财富。若以此作资本，不管在买卖上、金融上或从政上都将为你开拓一条康庄大道。人脉即财脉，它是你自立事业最重要的课题和首要任务，也是你财运滚滚的关键所在。

詹姆斯在一家大公司做销售经理，被总公司外派到海外去工作。两年后他辞了职，提出的唯一请求是：允许他继续使用公司配备的手机号码。“在海外工作2年，人脉是我唯一的资源。如果换了手机号，原来的朋友、客户很可能找不到我，那我就真是一无所有了。”詹姆斯这样说。

多年来，詹姆斯以“人脉”和政府关系为资源，为地方政府招商引资，赢得丰厚的回报。詹姆斯辞职后，摇身一变成为“斯坦福工业园”的高级顾问，月薪8000美金。所谓顾问，其实就是向那些有兴趣到斯坦福投资的商家宣传斯坦福，介绍合适的项目，最终说服其在工业园区投资设厂，并为他们争取尽可能优惠的条件，从而赚取不菲的佣金。

到斯坦福的第一年，詹姆斯就到人才聚集的斯坦福大学，结交了很多企业老总和政府要员，他和该市的一位副市长的交情就是从那儿开始的。另外，詹姆斯的经历相对简单，这在州政府眼里无疑是一个很好的政治保障。渐渐地，詹姆斯成了有名的“热心肠”，经常有新到的厂商“慕名”找上门来，这当然会消耗他一些时间和金钱，但他说：“对于我这种靠人脉吃饭的人，这是必要的投资。”

短时间内，詹姆斯就为工业园区陆续引进了几个大项目投资。后来，他还同时兼任附近几个工业区的顾问。他名片上的顾问头衔每增加一个，收入就增长一倍。

拥有好的人脉圈子是现代生活不可缺少的部分，多一层人际关系圈子，路便会越拓越宽，那么你离事业的成功也就不会太远了。

2. 圈子构建与功能

人脉圈子是根据满足我们不同层次的需求而划分出来的，有利于我们认识自己处在哪个人脉圈子层次上，甄别手中现有的人际圈子雏形，从而设定未来发展趋势。对于我们构建与发展扩充圈子有着十分重要的意义。

1. 初级人脉圈子

初级人脉圈子是我们建立一切人脉的基石，他们一般由我们最熟悉的人组成，包括我们的家人、亲戚、邻居、老师、校友、同学、恋人。由他们的关系，你会认识他们的朋友和朋友的朋友。一般来说，你对他们知根知底，他们也了解你的一切，即使你因为种种原因与他们若即若离，关键时刻这些人依然会在能力之内无私地帮助你、关照你。

2. 中级人脉圈子

大多数人处在这个层次中，你的需求有了一定的提高，基本上包含了我们日常生活和工作的所有需求，但是这些需求只是满足一般生活的需要，并没有提升到实现人生理想目标的高度。这一层面的人脉圈子基本涵盖了工作、活动、培训、进修、比赛、参观、度假、聚会、笔友等社会行为所结识的形形色色的朋友，以及经由他们介绍而环环波及、衍生出来的各种目标关系。这些人虽然不像初级人脉圈子那样同你那么亲近，但依然存在于你既定的人生轨道上，不要害怕只与他们一面之交、缘薄情浅，因为，也许他们同样会产生与你结交的想法。这些朋友可以满足你友情、相互帮忙、提供信息、兴趣发展、情感支持等方面的需要，