

每一个中国人都应该知道的人际“潜规则”！

RenMaiOuan

全球财富圈、政治圈金字塔尖人物所追求的成功奥秘

人脉圈

白金典藏版

章岩◎编著

成功人士编织关系网、
累积人脉资源的不二法则



“气场公关”助你轻松操控人心；“人脉心法”帮你瞬间拓展圈子！
人脉决定输赢，人脉决定命运

台海出版社

RenMiaoQuan

全球财富圈、政治圈金字塔尖人物所追求的成功奥秘

人脉圈

白金典藏版

章岩◎编著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉圈:白金典藏版 / 章岩编著. --北京:台海出版社,2012.4

ISBN 978-7-80141-944-6

I. ①人... II. ①章... 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(2012)第 042056号

人脉圈:白金典藏版

编 著:章 岩

责任编辑:王 艳

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:罗 金

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:760×1040 1/16

字 数:516 千字

印 张:26

版 次:2012 年 4 月第 1 版

印 次:2012 年 4 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-944-6

定 价:39.80 元



版权所有 翻印必究



前言

圈住人脉,助你成功

你知道为什么有的人闲庭信步就可以扶摇直上九万里,而有的人含辛茹苦却只能原地踏步几十年吗?有些事情,你多方求援却无为而返,别人一个招呼就搞定;你千方百计却徒劳无功,别人一个电话就解决,你知道凭什么吗?

好莱坞有句经典:“成功的前提,是你认识了谁。”此话一语道破天机——人脉!这是一个自2009年至今都火爆到不能再火爆的热门词汇。美国人际关系学鼻祖卡耐基曾说:“一个人事业上的成功,只有15%是由于他的专业技术,另外的85%要依赖人际关系、处世技巧。软与硬是相对而言的。专业的技术是硬本领,善于处理人际关系的交际本领则是软本领。”这一席话结合中国国情可以浓缩为一句真理:人脉决定命脉,圈子决定位子。好人缘是成功的最大资本、最宝贵的资源。要想改变命运,就要不断扩大“人脉存折”。圈子是构建人脉的载体,要想顺利施展自己的抱负,达到理想的人生目标,就要不断扩大自己的人脉圈。

“人脉圈”这个概念是由本书作者章岩在2009年首次提出并编著成书的,他将“人脉”这一原本抽象的概念具体化为“圈”。在生活中,我们时常听说“圈子”一词,比如娱乐圈、体育圈、学术圈、政治圈等等。所谓圈子,简单地说,就是具有相同爱好、兴趣或者为了某个特定目的而联系在一起的人群,实际上就是物以类聚,人以群分。圈子在我们的生活中无处不在。当一个人置身于社会这个系统中,或主动自觉地加入一个圈子,或无意识地卷入一个“派系”,或纯粹被别人当做是某个圈子的人时,多多少少都会被归类,被贴上标签。比如以血缘而定的亲戚圈,以交际而定的朋友圈,一起工作的同事圈,还有同学圈、老乡圈等,不胜枚举。

“圈子决定位子”,你拥有什么样的圈子,对于人生有着重要影响。比如同一个工厂生产的两个同样的盘子,一个可能成为招待贵宾的餐具,一个可能成为喂猫喝水的用具。盘子的质量是一样的,可是它们的作用和命运却大相径庭,这是因为所处的圈子不同。姜子牙在乡下只是个隐士,以耕田渔猎为生,到了周文王集团,就成了历史上有名的政治家、军事家,这是找到了适当的位置,当然也是入对了圈子。同样,洪秀全一个

科举不中的穷书生,通过“拜上帝会”这个圈子结交了一帮朋友,建立了太平天国,竟然动摇了朝廷的根基。圈子影响着命运,改变了圈子就会改变自己的人生。

每个人都生活在各种各样的圈子中,只不过有的人圈子多,有的人圈子少;有的人是圈子中的重要人物,有的人是跟着人家混;有的圈子慢慢变小了,有的圈子逐渐变大了……圈子是构建人脉的载体,在中国,人脉圈仿佛是一只隐形的的手,紧握着你的人脉和财脉,拥有了它,你就拥有一切。进入人脉圈,不是攀龙附凤;经营人脉圈,不是口蜜腹剑;关注人脉圈,不是趋炎附势;拓展人脉圈,不是画蛇添足。为了找准自己的位置,为了建立良好的人脉,我们必须正视人脉圈。

说到这里,也许你已经开始思考究竟该如何获取优质的人脉?如何突破目前狭窄的交际圈?如何迅速地结识精英阶层并在精英圈子中占据主导地位?如何将手中大量的人脉资源价值最大化?不要着急,《人脉圈》典藏版凝聚了人际大师章岩关于人脉最核心、最尖端、最全面的剖析与结论,它简单、易行、高效,适用于所有渴望成功的人。即使你并不擅长交际,但只要你学习并运用它,就能够迅速拥有优质、广泛的人脉,并且把自己拥有的人脉力量发挥出来,迅速完成自己的人生目标和理想!

所有成功的人,都视人脉圈为最宝贵的财富,并且高效地运用了人脉圈。那么,你呢?

目 录

CONTENTS

上篇：人脉决定输赢，人脉决定命运

第一章	有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯	2
	天时无如地利，地利不如人和	2
	单打独斗早晚要摔跟头	3
	成功，不在于你知道什么或做什么，更在于你认识谁	4
	学富五车，为何仍是一无所有	5
	穷人和富人之间只差两个字	6
	“聚财先聚人”——人脉就是财脉	8
	得人脉者得天下——人脉决定输赢	9
第二章	人脉滚雪球——越早搭建人脉网，就越早成功	11
	用“二八原理”经营人脉	11
	在关系中找关系	12
	网络就像章鱼，让你足不出户“抓”朋友	13
	千万不要小看小小的名片	14
	用惊喜和感动创造人脉忠诚	15
	人脉“滚雪球”——结交有圈子的朋友	16
	建立人脉圈的五个法则	17
	定期清理和优化你的人脉圈	19
	请保持联络——时刻“刷新”人脉	20
	维护人脉的十个“秘密武器”	21
	越早搭建人脉圈，就越早成功	23

第三章	五分钟让陌生人成朋友的八个“锦囊妙计”	25
	机会能开花——电梯间的故事	25
	热衷于跟陌生人交谈	26
	主动出击,踢开“绊脚石”	27
	“你好”——喊出对方名字是成功第一步	28
	擦亮自己,吸引众人目光	29
	打开“话匣子”——跟别人总能有话说	31
	善用身体语言,拉近彼此距离	32
	与陌生人交往的分寸和技巧	33
第四章	自己走百步,不如“贵人”扶你走一步	35
	贵人相助,麻雀转眼变凤凰	35
	真正高明的成功人士,总是擅长找“贵人”	36
	大数法则:“贵人”就在你身边	37
	再“穷”也要站在富人堆里	38
	影响你事业成功的十种人	39
	人往高处走,水往低处流——就是要“攀龙附凤”	41
	优势互补的朋友让你终生受益	42
	如何让“贵人”青睐你	44
	结交“关键人物”的四个注意事项	45
第五章	每一个人都应该知道的人际“潜规则”	47
	要想钓到鱼,就要像鱼那样思考	47
	不要显示你比人家更聪明	48
	让对方做主角,自己心甘情愿当配角	50
	目中无人,让你一败涂地	51
	与人争辩,你永远不会赢	52
	锋芒太露,早晚没有好下场	53
	刺猬的哲理——保持恰当的距离	54
	树一个敌,等于立一堵墙	55
	人至察则无徒——不要苛求完美	56
	要谦虚,但不要虚伪	57
	祸从口出——失言不如不言	58

第六章	做一个招人喜欢的有“缘”人	60
	天下最值钱的本事——赞美	60
	学会倾听,赢得好人缘	61
	以变应变,才能左右逢源	62
	轻松化解交往中的尴尬	62
	“化干戈为玉帛”的技巧	64
	鸡毛蒜皮皆幽默——用幽默激活人脉	65
	妥善处理 and “小人”的关系	66
	交际红人活跃气氛的手段	67
第七章	四两拨千斤的“情感投资”	68
	冷庙烧热香,生意有人帮	68
	打拼生意场,情感投资帮你“闯”	69
	结善缘、植善因,必将结善果	70
	人情做足才有“杀伤力”	71
	雪中送炭让人铭记一生	72
	小恩小惠,四两拨千斤	73
	送礼的学问——“师出有名”	74
	少数人才懂的“投资”智慧——投其所好	75
第八章	人际交往中的“读心术”和“雷区”	77
	读心术1:知己知彼,百战不殆	77
	读心术2:朋友决定成败——最常用的七种识人方法	79
	读心术3:“交友必择,取友必端”——千万警惕这些人	80
	读心术4:细节暴露心理——从细微处读懂对方	81
	雷区1:像审问犯人一样与人交谈	83
	雷区2:吹嘘过度引火烧身	85
	雷区3:唱独角戏,舞台上只有自己	86
	雷区4:交浅言深——毫无保留倾诉自己	87
	雷区5:动不动就发表社论性言论	88
	雷区6:刚认识两天就称兄道弟	89
	雷区7:贪图免费午餐——警惕糖衣炮弹	90

第九章	人脉的最高境界是“互利”	92
	世界上没有“全能冠军”	92
	一定要记住:人际交往一定要互利	93
	千万别信奉“零和游戏”	94
	双赢——生意长久兴旺的基础	95
	帮客户成功就是帮自己成功	96
	不可轻视客户的特殊需求	97
	找准合伙人,有钱大家赚	98
	合伙人之间的相处之道	99
	生意场上合作的六大黄金法则	100
第十章	生意场上的人际博弈——谈判决定输赢	102
	说“正事儿”前不妨先套交情	102
	谈判前需要你做什么	103
	你不可不知的谈判六步骤	104
	测算对方底价的绝招——分解法	105
	巧妙应对谈判中的僵局	106
	谈判中委婉“拒绝”的技巧	107
	八字箴言让你谈判成功	108
	生意人需铭记七个签约要诀	109
	给谈判画上一个漂亮的句号	110
第十一章	酒桌上交朋友,酒桌下成生意	112
	酒桌上交朋友,酒桌下成生意	112
	生意场上陪客吃饭的技巧	113
	熟谙点菜技巧,你就是“生意红人”	114
	举手投足皆学问——敬酒、劝酒的注意事项	115
	拒酒——酒桌高手的不传之法	116
	酒桌上寒暄、交谈的艺术	118
	最有价值的忠告——酒桌上不要厚此薄彼	119
	吃有吃相——酒桌上如何吃得优雅大方	120
第十二章	在朋友和生意之间找一个黄金平衡点	121
	不做一锤子买卖	121

为商不奸,远离急功近利	122
仁中取利真君子,义内求财大丈夫	123
对朋友的商业机密守口如瓶	124
朋友和生意之间的黄金平衡点	125
亲兄弟,明算账——朋友生意要分清	126
生意场上能够“历练”真友情	127

中篇：瞬间拓展圈子的“人脉心法”

第一章	圈子决定位子,尽早搭建自己的人脉圈	130
	建立圈子,成为“圈内人”	130
	近朱者赤,要结交圈中的“强人”	132
	与何种人交往决定你成为何种人	133
	人脉圈可以带给你巨大财富	134
	提高身价就要与优秀的人为伍	134
第二章	人脉心法,拥有好人脉要懂交际心理定律	136
	首因效应:第一次见面一定要给人好感觉	136
	诚信定律:热情是焦点,真诚却是最高点	137
	赞美定律:赞美他人方能博得他人人心	138
	面子定律:会给人面子的人善交际	140
	谎言定律:交往要会说善意的谎言	142
	忍让定律:忍让才能创造人际和谐	144
	异性效应:男女之间具有相互吸引作用	146
	互惠定律:交往要让对方产生负债感	147
第三章	人脉博弈,获得好人缘的人脉修炼术	149
	好口才可以赢得好人缘	149
	运用刺激缔结好人缘	151
	学会在背后说人好话	152
	自嘲可轻松搞好人际关系	154
	关键时刻拉人一把	155

使人愉快是一笔人际财富	156
保持联络使人脉四季开花	157
在人际交往中学会抬高别人	159
低调做人不招人反感	160
诚实守信才能广聚人脉	163
第四章 圈子圈套,如何套牢你的人际关系	165
多多进行人情投资	165
做个圈子里有信用的人	166
真诚待人才能获得尊重	167
宽容可保友谊长青	169
人际亲和力赢得好人脉	171
提升自己,成为值得利用的人	172
告诉他,是自己人	173
建立好你的“人脉档案馆”	175
第五章 人脉“加法”,不断拓展你的人脉圈	177
拓展人脉需要积极主动点	177
用渐进的方式结交圈中的朋友	178
借用乡情关系拓展人际局面	179
要善于开采和利用同学资源	181
让网络成为你打通人脉的“八脚章鱼”	182
熟人链效应,善待你遇见的每个人	183
结识一个陌生人,走进一个新圈子	184
开拓人际关系需要大胆结交贵人	185
学会结交朋友的朋友	186
第六章 不做圈外人,懂得人际“潜规则”	189
人与人交往要“对等”	189
好朋友也要保持距离	190
尊重他人的隐私	191
别让钱财横在朋友之间	192
没人喜欢和“要饭”的交往	193
社交要保持“等距离”	194

要懂得“礼尚往来”	196
学会给人戴“高帽”	197
看破千万别说破	199
第七章 守好人脉圈,及时化解人际矛盾	202
如何说服有抵触情绪的人	202
翻脸后如何重修旧好	203
装糊涂示弱避开冲突	204
不要在别人的伤口上撒盐	205
逆向思维解决人际矛盾	206
用宽容对待敌意	208
用微笑创造人际和谐	208
爱可以化解仇恨与愤怒	210
为对手叫好可以化敌为友	211
真心认错定能消除夙怨	213
第八章 打通人脉穴道,克服社交中的难题	215
如何与挑拨离间的人交往	215
如何与嫉妒心强的人交往	216
如何与固执己见的人交往	217
如何与脾气暴躁的人交往	219
如何与讨厌的人相处	220
如何与小人打交道	221
如何应对“墙头草”下属	223
如何应对不讲理的人	224
如何远离险恶的朋友	225
第九章 把握分寸,远离人际交往的禁忌	227
圈子里别只顾着自己表现	227
可以广交友,不可滥交友	228
不要背后说人是非	229
交往中最忌讳的是爱吹嘘	230
不要刺激对方的自尊	231
远离人际交往中的误区	233

圈里人交往的三大“禁忌”	234
第十章 阳光心态,走出人际交往的病态心理	236
抛弃虚荣——真实才是永远的朋友	236
远离吝啬——越吝啬朋友越少	237
拒绝攀比——攀比增添烦恼伤害感情	238
扔掉自负——交际要放低姿态	239
告别敏感——敏感破坏人际和谐	240
放弃嫉妒——嫉妒是人际交往的毒药	241
走出狭隘——小肚鸡肠要不得	243
摆脱自卑——应酬中要学会自我欣赏	246
摒弃自私——自私自利惹人讨厌	248
第十一章 人脉决定命脉,经营好你的人脉存折	250
多一个朋友就多一条路	250
有人脉就等于有财脉	251
名人朋友的效应不可忽略	252
贵人帮助,“钱”途无量	253
上司助你事业收入两得意	254
让下属成为你的“摇钱树”	256
借朋友之力,圆财富之梦	257
“实力人物”的身边人助你成功	259

下篇：瞬间让你的气场更给力

第一章 人脉是血脉,气场是“血气”	262
认识气场·朝向人脉	263
“人体辉光”——气场的科学探索	263
地水火风——在人际交往中你是哪种气场	265
所有的聪明人都曾愚蠢过——我的气场为什么那么弱	268
适合的才是最好的——让气场向你的人脉“振动”	274

开发气场·找准“脉”门	278
引起你的注意——明星的“人脉开发”	279
找准你的“控”点——苹果四代和“四袋苹果”	282
非气场本质排斥——做人要学喜羊羊	285
气场本质排斥——今天你舒服了吗	290
拥有气场·维护人脉	296
目标困惑症——我都做了些什么	297
不必复制他人——创造的失败比模仿的成功更强	299
积累人脉存折——坚持你的独特气场	303
好习惯维护人脉,用“习惯成自然”法提升气场	308
第二章 人脉是大门,气场是“钥匙”	310
让气场飞·人脉交流	310
出场气——进军“贵人”大脑的捷径	311
有静气——循序渐进,别吓跑“贵人”	316
养“心”气——让“贵人”有安全感	319
练“毅”气——挖掘气场相同点	322
掌控气场·管理人脉	325
识别“贵人”的气场——别把“贵人”当凡人,别把“贵人”当仇人	325
以冷静掌控抉择,以勇气放弃包袱	332
以中庸拒绝极端,以理智分析人情	334
从总统到平民的“通用气场”	337
提升气场·拓展人脉	340
练“胆”气——不是教你诈	341
讲“语”气——“传音入密”是谈话的最高境界	343
会“换”气——如何学会“红白脸”	346
结“人”气——套牢“贵人”心	348

第三章 与人脉相约,携气场上路	357
神奇气场·财富人脉	357
天时“贵人”——亲属篇	358
地利“贵人”——乡党篇	361
人和“贵人”——同道篇	363
人脉发达,却没有朋友	366
激活气场·修炼人脉	370
哪种负面能量干涉你的气场	371
360度开发你的潜在能量	380
注意环境能量——丢掉多余的杂物	383
“充电”补充能量,应变掌控关系	385
气场包装·人脉点拨	387
最基本的包装——仪表	388
最快速的包装——微笑	395
最“非诚勿扰”的包装——“职来职往”	396
最“给力”的包装——关注时尚流行、社会焦点	399

上

篇

人脉决定输赢，人脉决定命运



第一章

有人脉成功就像坐电梯,没人脉成功就像爬楼梯

人脉就好比一座无形的金矿,拥有了这座金矿,就掌握了取之不尽的财富。富人认识到了这一点,所以富人富了,富人认识得深刻了,于是富得流油了;穷人没有认识到这一点,所以穷人穷了,一辈子认识不到这一点,于是穷了一辈子,穷了一辈子还不算,穷儿子、穷孙子,一代代穷下去。

天时不如地利,地利不如人和

网络上流行一句经典的话:“有人脉成功就像坐电梯,没人脉成功就像爬楼梯。”

它一语道破了中国人心照不宣的成功潜规则。

相信凡是看过《三国演义》的朋友,都会对这句话有独特的理解。曹操“挟天子以令诸侯”,天时可谓备矣;孙权尽掌东吴,地利更是占尽;而刘备独凭“人和”之势,从一草草布衣,却能划天下为三而独占其一。可以说,在这三者中刘备是最成功的,刘备仅凭“人和”的优势,便能以一介布衣之轻撼动历经数世巩固的“魏”、“吴”之重,足见“人和”在这三种因素中的最不可小觑之处。

透过“三国争霸”的历史,我们完全可以窥出这样一条真理:天时不如地利,地利不如人和。强者,就算“天时、地利”占尽,没有“人和”仍然可能功亏一篑;弱者,哪怕只具“人和”,仍然有一争的机会。

这对我们当下的现实生活具有极大的指导意义。你可能拥有“天时”,你运气很好,机会总是光顾你;你可能占据地利,你做的行业是当下最流行最火爆的行业;但是我要说的是这些都不如“人和”,唯有“人和”是成事的最得力助手。当你拥有了无数得心应手的朋友,即便开始你貌不惊人、一文不值,你仍然可以鲤鱼跳龙门、麻雀上梧成凤凰。

有一句话说“友遍天下,走遍天下都不怕”,这便是“人和”的积极意义在现实生活中的真实写照。

有识之士都认识到了这一点,所以他们平时就很注重对“人和”要素的培养。他们广交朋友,博纳雅言,于是人心所向,他们理所当然地会登上成功的宝座。

然而,现实生活中更多的人却在无视甚至是蔑视“人和”的重要性,他们从不注重人脉的培养和维护,他们关闭了通向外界的窗子,虽然成功可能就在窗外,一步之遥,但这一步之遥却成了他们一生都无法逾越的屏障。

“人和”,对一个人事业的影响难以估算,所以凡是经历过生意场上的大波大折、大风大雨的大智者,都力劝后来的人们对“人和”的培养要花费大心思。美国石油大亨洛克