



一本书读懂中国式人脉圈，助你事业顺利赚大钱

Z H O N G G U O S H I R E N M A I Q U A N

人脉圈是一只隐形的手，握着你的人脉和财脉，拥有了它，你就拥有一切。

# 中国式人脉圈

一本书让你读懂中国式潜规则

## 中国式人脉圈的奥秘

在中国做事情，就必须经营你的人脉圈。进入人脉圈，不是攀龙附凤；经营人脉圈，不是脸厚心黑；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。



中国工人出版社

一本书读懂中国式人脉圈，助你事业顺利赚大钱

Z H O N G G U O S H I R E N M A I Q U A N



# 中国式人脉圈

人脉圈，不是脸厚心黑；关注人脉圈，不是趋炎  
为了建立良好的人脉，我们必须正视人脉圈。

## 中国式人脉圈的奥秘

徐宪江/编著

中国工人出版社

### 图书在版编目(CIP)数据

中国式人脉圈 / 徐宪江编著. —北京: 中国工人出版社, 2010. 12  
ISBN 978-7-5008-4850-9

I. ①中… II. ①徐… III. ①人际关系学—中国—通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 235916 号

---

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100120

电 话: (010)62350006(总编室) 82075964(职工教育编辑室)

发行热线: (010)62045450 62005042(传真)

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 700 毫米×1000 毫米 1/16

字 数: 180 千

印 张: 15.75

定 价: 28.00 元

---

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

## 前言：圈子，面子和金子

人生在世，最忌单打独斗，孤立无援，受人排挤，遭人冷落。一个人想要在社会上立足，就必须有一个属于自己的圈子。圈子就是人际关系网，它是人们安身立命的根本，是永远不会报废的取款机，是互通有无的信息港口，是将你推向成功的助燃剂。卡耐基说过一句话：“一个人的成功只有15%是依靠专业技术，而85%却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领。”在现代的西方社会尚且如此，那么，在重视人情味的中国，人际圈子对于一个想成功的人的重要性就更不言而喻了。

圈子经营得好，事情就好办；圈子经营得红火，生意就兴隆。一个人想在社会上活得风光体面，就必须学会做人，必须要有宽广而牢固的关系圈子。升官要靠贵人欣赏、提携，要靠同僚的支持，还得靠下属的努力工作；做生意要靠广交朋友，才能广开财路；就连寺庙里的和尚，还得靠广结善缘，善男信女越多，庙里的香火钱也就越多。圈子就是财源，拥有广泛人脉圈子的人，就有了一种巨大的资源。

圈子从何而来？它就像存款，是靠你一点一点积攒起来的，又是你一点一点经营起来的。现在流行“理财”，所谓“你不理财，财不理你”，意思是说你在现有的钱上花心思，就能够让有限的钱生出更多的钱来。圈子的拓展和维护也是这个道理，远亲近邻、学友师长、同乡玩伴，这些伴随你成长轨迹认识的人都可以划入你的圈子范围，说不定什么时候就能够给你提供重要的情报，帮你推开晋升之门、打通生财之道，成为你生命中的大贵人。

“圈子”能够反映出一个人的社会地位，看他在什么圈子里混，就知道他的品位如何、近况如何。在圈子里混得如鱼得水的人，总能由此跳入更大的圈子，挖掘更多的“金矿”，找到滚滚财富。同时，圈子还给人一

种归属感和安全感，这是每个人生存的心理需要，不论古今，人们都需要这样的圈子。越来越多的人认识到，没有圈子，就只有一事无成；而有了圈子，就能广结人缘，就能集圈内人的各种资源于一身，就仿佛有了三头六臂，办起事情来，自然是顺风顺水，想不成功都难。

然而，圈子也是“江湖”，有是非，有绊子，有纷争，有商机，有些你不能跳出的“圈子”。想把圈子经营好，就需要智慧和手段。纵观古今，博览中外，我们不难发现，不论是政坛精英，还是商界巨子，不论是高官显达，还是市井百姓，那些成功的人都是懂得如何驾驭圈子的。

《中国式人脉圈》就是为读者揭示圈子的奥秘，告诉你圈子究竟有哪些，进出圈子的规则是什么，如何让圈子为你服务，又能避开圈子带来的负面影响。一位著名作家说过，上自国家主席，下至平民百姓，看起来需要面对很多人，但其实不然。每个人真正需要应付的不过也就是七八个人。把身边的这七八个人应付好了，日子就太平了；这七八个人摆不平，日子就不好过。这就需要拿出你的全部人生智慧来应付。《中国式人脉圈》认同这种观点，帮你在这七八个人、七八个圈子中找到自己的位置，用最合理的手法谋求最大的利益，淘到金子。

# CONTENTS

## 目 录

### 第一章 认识真正的圈子 / 1

圈子是一个人安身立命的根本 / 2

圈子是永远不会报废的取款机 / 4

圈子是互通有无的信息港口 / 6

圈子是将你推向成功的助燃剂 / 8

圈子是一面知人、自知的魔镜 / 10

圈子是个人身份和品位的象征 / 13

圈子是一荣俱荣的命运共同体 / 15

### 第二章 他们的成功得益于圈子 / 18

刘邦百花齐放的能人圈子 / 19

宋江一呼百应的兄弟圈子 / 21

杜月笙黑白两道的跨阶层圈子 / 22

温州人有钱大家挣的生意圈子 / 25

唐骏走到哪里哪里火的人情圈子 / 27

### 第三章 最常见的九种圈子 / 31

朋友圈 / 32

亲戚圈 / 34

师生圈 / 36

同学圈 / 39

老乡圈 / 42

职场圈 / 44

兴趣圈 / 47

会员圈 / 49

邻居圈 / 52

#### **第四章 慧眼识别身边的圈子 / 55**

圈子也要“择善”而入 / 56

从最近的圈子下手 / 58

识别圈子里的领军人物 / 60

识别圈子里的红人 / 62

尊重圈子里的“老资格” / 65

别忽视圈子里的“小人物” / 67

别歧视圈子里的“冷庙菩萨” / 69

善待圈子里的“对手” / 72

#### **第五章 密切关注圈子的动向 / 75**

对圈子里的各种信息一网打尽 / 76

对圈子里的常规现象刨根问底 / 78

对圈子里的虚假现象拨云见日 / 80

对圈子里的细微现象详加分析 / 82

对圈子里的反常现象敏感回应 / 85

对圈子里的各种信息比较论证 / 86

#### **第六章 妥善经营身处的圈子 / 89**

为自己的圈子建立档案 / 90

- 跟圈内人士常联系，多聚会 / 92
- 依靠真情实感维系圈子 / 94
- 依靠个人水平吸引圈子 / 97
- 依靠个人魅力聚拢圈子 / 99
- 服从众议，个人意见另作处理 / 102
- 合作共事，争取大好双赢结局 / 104
- 协商办事，不搞以势压人 / 106
- 宽以待人，君子和而不同 / 108

## 第七章 各种圈子里通行的原则 / 111

- 低调行事原则 / 112
- 互利互惠原则 / 115
- 童叟无欺原则 / 117
- 信用至上原则 / 119
- 持之以恒原则 / 122
- 心存感恩原则 / 125
- 宽以待人原则 / 127
- 吃亏让步原则 / 129

## 第八章 在圈子里如何说话 / 132

- 圈中人说话要有理 / 133
- 圈中人说话要有据 / 135
- 言之有“趣”，圈子才能“圆” / 137
- 言之有“度”，圈子才能“转” / 140
- 圈子里说不尽的是场面话 / 142
- 圈子里最有学问的是酒桌话 / 144
- 圈子里必不可少的是恭维话 / 148
- 在圈子里少说话，多听话 / 150

## 第九章 到哪里拓展你的圈子 / 153

同学聚会或校庆活动 / 154

开业庆典或周年庆典活动现场 / 156

产品说明会、发布会、推广会现场 / 157

星级宾馆里的高级舞会、酒会 / 160

红白喜事或生日宴会 / 161

研修班、培训班、充电课堂 / 163

健身房、球场等运动场所 / 164

旅途中的意外邂逅 / 166

网络上面有“部落” / 169

## 第十章 如何拓展圈子 / 171

拓展圈子，必须积极主动 / 172

放人情债，圈子就是人情银行 / 174

穿针引线，百般搭桥见名人 / 176

找共同话题，画生活交集 / 179

找到认同的情境 / 181

利用“口碑”效应 / 183

自己组建圈子 / 186

## 第十一章 警惕圈子里的“圈套” / 189

空手套白狼，请君入“圈” / 190

美人加美酒，请君出“圈” / 192

无间道，我圈有你，你圈有我 / 194

过河拆桥，你的圈子背叛了你 / 196

圈子里的“小圈子” / 199

圈子里最可怕的是雷子 / 201

## 第十二章 给自己画些不能出的“圈子” / 203

不谈论隐私 / 204

不谈论别人是非 / 206

不牵扯暧昧不清的关系 / 208

绝对不要树敌 / 210

不要得罪小人 / 213

看破不说破，给人留面子 / 216

不抢灵魂人物的风头 / 219

不居功自傲 / 222

恭维话是香水，能闻不能喝 / 225

## 第十三章 适时地告别圈子 / 228

自剪羽翼，以退求进 / 229

恪守本分，主动隐退 / 231

做派敞亮，不留隐私 / 233

佯装迟钝，以抑代退 / 235

绝不合作，玉碎瓦全 / 237

## ► 第一章 ◀

# 认识真正的圈子

俗话说“物以类聚，人以群分”，你所在的“群”就是一个无形的圈子。圈子就是人际关系网，是人们安身立命的根据地，是人生财富的存储器，是信息交流的情报站，是事业成功的助推器。圈子经营得好，事情就好办；圈子经营得红火，生意就兴隆；圈子经营得和谐，工作就得心应手。总之，圈子决定着一个人的发展空间，反映出他的身份地位，没有圈子，就只有一事无成；而有了圈子，就能广结人缘，就能集圈内人的各种资源于一身，就仿佛有了三头六臂，办起事情来，自然是顺风顺水，想不成功都难。

## 圈子是一个人安身立命的根本

除非你是拾蚌人、猎人或老派的以锹探矿者，否则，如今靠单打独斗而成功实际上是不可能的。

——美国钢铁公司总裁 本杰明·费尔莱斯

人具有社会属性，只要生活在这个社会上，就要跟各种各样的人打交道，就得有人际关系，就要置身于各种圈子之中。人一生下来就有亲戚圈；只要你家不是封闭在深山老林里，就会有邻里圈；等你上学了会有老师、同学、校友圈；当你进入职场了，又要有同事圈；如果你经商创业，还要有客户圈；当你遇到了有共同爱好的朋友，相约参加个什么活动，又有了兴趣圈……林林总总的圈子让你应接不暇，欲罢不能。圈子为我们提供信息，必要的时候提供资金支持和情感支援，毫不夸张地说，圈子是我们安身立命的“根”之所在。

换句话说，圈子是你活下去的必要条件。在学校里，无法跟同学打成一片的“孤立分子”成绩一般好不到哪里，那种只闷头读死书、不跟同学往来的书呆子，进入社会之后很可能是高分低能。在职场里锋芒毕露的人势必遭到上级的厌恶、同事的排挤，而郁郁寡欢所谓“独善其身”的人，也不大可能在工作上有所作为。现在是互联网的时代，有很多人喜欢在网  
上写博客、建“部落”，口口声声说现实世界太残酷，不如网络虚拟世界来得安全。说这种话的人应该好好反思：难道在网上跟你打交道的不是人？那些在网上骂人、拍砖的，如果没有看客叫好回应，保准写不了几页就收手。所以说，人生在世，活一天就离不开圈子，不管做什么，都得跟圈子打交道。如果你想事业有成、大把挣钱，就要在圈子经营上狠下工夫。

有些人口口声声地说：我不喜欢跟人打交道，我自己创业还不行嘛，我自己当老板，我的青春我做主！

话说得响亮，可是这也要有圈子扶持才行。你创业需要的资金从哪里来？创业的项目从哪里来？开店的货源从哪里来？加盟的东家是谁？再有，店面的选择、装修、经营、服务，不都需要别人的参与吗？一个人不靠任何支援，单枪匹马去创业，绝对是天方夜谭。

要知道，创业并不难，难的是创业成功。据权威部门统计，私人创业的真正成功率还不到15%，60%是处于不赢利不亏本的消耗人生、磨炼自己的状态，有25%是彻底做不下去宣告失败。那么如何才能创业成功呢？中国谋士联盟实战派谋士罗百辉为想创业人提供了成功经验——成功的创业要从自己的圈子开始：知识圈、技术圈、人脉圈、经济圈等。一些大学教授、培训教师、记者、演员、作家，他们绝大部分是从自己的知识圈子走向创业成功的。人脉圈子里创业的人成功率一般比较高，而且比较轻松。

圈子就是人脉，就是钱脉。良好的人际关系，是成功的助推器。大凡成功的人必是善于利用他人之力，从而使自己拥有一对翱翔宇宙的丰满羽翼，比其他人升得更快，飞得更远。从办事的艺术上来讲，善于利用圈子，你办起事来，将如虎添翼，一顺百顺。

一位著名的学者经过长期研究得出结论说：“一个人的成功，知识的作用只有30%，而其余的70%则取决于人际关系。”所以说，无论你办任何事情，如果你有能利用的关系，就等于在成功的路上走了70%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程。

特别是对于那些在职业生涯中有所追求的人来说，你一定要充分认识到圈子的重要性。现代社会，缺少了朋友，能否踏上成功之路确实很难说，即使能够成功，也要付出更多的心血和经受更多的挫折。现实社会是很复杂的，每一个人都会活在盘根错节的关系网中，每一件事都明里暗里交织在错综复杂的圈子当中。排斥圈子、不善于利用圈子的人是不可能把一件事顺顺当当办成的。而那些善于利用关系的人则办起事来如鱼得水，所以一定要夯基固本，把“圈子”这块根据地打结实。

## 圈子是永远不会报废的取款机

我的事业是因得到圈内朋友的帮助才会这么顺利，包括开公司、介绍推荐客户和业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意都会马上想到我。

——上海威顺康乐体育咨询有限公司董事长 吴榭华

银行有可能倒闭，取款机可能会报废，身边的“圈子”则是唯一一个永远活跃的财富存储器。你有了钱，可以在人情关系上多投资，多在圈子上下工夫；当你需要钱的时候，就可以从圈子入手，从这些最近的关系上发掘财富。

无论是在企业部门间，还是在行业、合作伙伴间，各种不同性质的圈子都有一个共性，那就是靠“关系”谋取利益。也就是说，这种人脉资源能够直接产生“名”、产生“利”。建立或加入一个圈子，挖掘自己所需要的资源，开动脑筋，就能够在圈子中找到发财致富的门路。中国有一个说法叫“抬轿子”，其实就是让圈子里的人为你所用，当你的“轿子”起不来的时候，圈友们能够帮你抬。

就拿阿里巴巴的老总马云来说吧。他声称自己“不懂”程序，但是他用师昱峰、吴泳铭给他写；他的创业阶段时值互联网寒冬，他硬是团结住“十八罗汉”相拥取暖，迎来了中小企业 B2B 最温暖的春天。他们这个圈子刚刚聚首的时候，“阿里巴巴”的办公室就是一套 150 平方米、四居室的房子。这里原本是马云的新家，还没来得及住就被拿来做了办公室。为工作上的分歧，他们吵过、哭过，互相不理睬，甚至不在一起吃饭，但过几天大家就又好了，因为他们对事不对人。除此之外，日子很拮据。每人每月才 500 元工资，要租房还要吃饭穿衣，当时他们都是一群人合租，每

人每月才花 100 多元，还根据每人出资的多少决定房间的大小。但是这个团队里没有一句怨言，马云作为这个圈子的首领，他被感动着也努力着。

一年后，阿里巴巴拿到了两次共 2500 万美元的风险投资。“十八罗汉”终于告别湖畔花园小区，进驻华星科技大厦。现在，“阿里巴巴”已经成为中国互联网电子商务的传奇，几乎每个年轻人都或多或少地从“淘宝”受益，买到自己心仪的东西。当初的“十八罗汉”有的在杭州，有的在北京，有的在美国。见面很难，但每年他们都要聚一次，一起吃顿饭，聊聊天叙叙旧。他们都还记得当初马云向他们描绘的那个梦想，“中国在电子商务上一定会诞生一个全球最伟大的公司，我们还要继续努力。”

圈子，不仅帮助你走向财富，还能在你一贫如洗的时候陪着你渡过难关。如果说马云的“十八罗汉”圈子是共同铸就辉煌，那么史玉柱的“4 个火枪手”圈子则是陪他一起“坐过山车”，到达过顶峰，又陷入过低谷，之后再次冲上高峰。

20 世纪 90 年代初，史玉柱创造了中国经济界一个神奇的“三级跳”神话：一年成为百万富翁；两年拥有千万资产；三年暴富成为身价亿万巨人集团公司总裁。可是几年之后，巨人集团出现重大决策失误，造成不可估量的损失，“巨人”瞬间倒下。史玉柱从亿万富翁变成负债累累的“负翁”，但是，中层的核心员工一直跟着他转战江浙、东北，开始再度创业的历程。初期，史玉柱的情况困顿不堪，身边的人连工资都没的领，但是几个中层始终跟他团结在一起，不离不弃。他们后来被称为 4 个火枪手：史玉柱大学时期的“兄弟”陈国、费拥军、刘伟和程晨。如今，史玉柱又以“巨人”姿态翘首屹立在商业圈子里，但是关键岗位上用的都是跟他打拼过来、经历过生死的人，在他看来，这个紧密团结的圈子里有他的根。就像大树一样，只要有根就不会死，巨人有根就能站得住。

所以说，圈子是永远不会报废的取款机，即便你失业了，创业失败了，投资赔钱了，甚至债主堵着家门要钱，你感觉“世界末日”到了，只要还有圈子在，身边还有人在，就不愁过不去这个坎儿。

## 圈子是互通有无的信息港口

即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边路过，那要不了多久，我就可以重建整个王朝。

——石油大王 约翰·洛克菲勒

过去我们经常说“兵马未动，粮草先行”，但是在今天，特别是在商场上，应该这样说“决策未动，信息先行”。在战争中，一条情报可以决定一次战斗的胜负，可以影响整个战争的走向。商场的信息就是战场的情报，在商场上，一条信息同样可以让一个人赚钱，甚至让一个公司起死回生。那么，信息是怎么来的呢？圈子。

现在是信息爆炸的时代，每时每刻都有无数信息在我们的身边往来，如果你漫无目的地搜罗信息无异于大海捞针，而有了圈子的帮助就不同了。同样是圈中人，他们才知道什么信息是有用的，什么是多余的，什么是精华，什么是糟粕。圈子范围越大，收集的信息越多，你所做出的决策就会越精准。

1815年6月19日，反法联盟和法国之间进行了一场意义重大的滑铁卢战役。如果反法联盟获胜，联盟之一的英国政府的公债将会暴涨；反之拿破仑获胜的话，必将一落千丈。因此，伦敦证券交易所里的每一位投资者都在焦急地等候着战场的消息，他们知道，只要能比别人早一步得到消息，或者哪怕半小时、十分钟，也可趁机大捞一把。

战事发生在比利时首都布鲁塞尔南方，与伦敦相距非常遥远。因为当时既没有无线电，也没有铁路，主要靠快马传递信息。而在滑铁卢战役之前的

几场战斗中反法联盟均吃了败仗，所以大家对反法联盟获胜抱的希望不大。

这时，欧洲豪门家族罗斯柴尔德的三儿子尼桑开始卖出英国公债了，于是，有的人便跟进，瞬间英国公债暴跌。正当公债的价格跌得不能再跌时，尼桑却突然开始大量买进。交易所里的人给弄糊涂了。正在此时，官方宣布了反法盟军大胜的捷报。就这样，尼桑发了一笔大财。

到底是怎么回事呢？原来，罗斯柴尔德早就在欧洲安排了一个巨大的信息“圈子”，圈子的操纵者是他的五个儿子。他们遍布西欧各国，视信息和情报为家族繁荣的命脉，不惜花大钱购置当时最新最快的设备，情报的准确性和传递速度都超过英国政府的驿站和情报网。正是因为有了这一高效率的情报通信网，才使尼桑比英国政府抢先一步获得滑铁卢的战况。

欧洲罗氏家族给我们树立了良好的依靠圈子通风报信的榜样。

现在一些企业老板，也知道跟着信息的味道走，在圈子内尽量搜罗信息、散播信息。比如北京的浙江村初建之时，就有这样一个传奇。1983年前后，温州农民卢毕泽和卢毕良兄弟俩在内蒙古包头经营服装亏了本，回家途中路过北京。兄弟俩走南闯北就是没有进过京城，于是便在北京站下了火车，想第二天看一眼天安门。走在大街上，兄弟俩发现北京城竟没有他们想象中管治得那么严，街头巷尾到处可见扯着嗓子叫卖的商贩，于是两人索性把肩上打好包的上百件服装打开，也练起摊来，谁知这一堆在包头卖不掉的衣服却在北京成了抢手货，转眼就一件不剩了。

“北京的生意好做。”卢家兄弟凭直觉得出了这样的结论。第二天，他们东摸西拐地到了南面的丰台区，租了间农民房，买了一台缝纫机，搭起了裁剪台，就这样开起了一个专门生产“时髦的温州服装”的小作坊。很快，他们给家乡的亲属或乡亲发出类似的信息：此处钱多、人多，速来！消息一传，越来越多的温州老乡尾随而来，浙江村就这样逐渐形成规模。

现在，无论在世界的哪个角落，只要有市场的地方就会有温州商人存在，他们遍布全球140多个国家，形成了巨大的同乡圈子。这些在世界各地的圈子每年都要互通各地的商业信息，因此，温州人总是能够掌握各地的最新资讯。在信息的引导下，成功的可能性就大，这就是温州人创业成功率高的原因。