

人脉圈

全集

郑大伟/编著

人脉就是成功的命脉

人脉圈，圈定你的成功，圈定你的命运。
幸运之人和倒霉之人只差两个字：人脉！
21世纪，没有人脉你就输定了！



Ring Contacts



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

人脉圈

全集

郑大伟/编著

人脉就是成功的命脉



江西省图书馆



11266756

中国城市出版社

·北京·

10

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉圈全集：人脉就是成功的命脉 / 郑大伟编著 . —北京：
中国城市出版社，2011.1

ISBN 978-7-5074-2402-7

I . ①人… II . ①郑… III . ①人际关系学—通俗读物
IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 236482 号

责任编辑	张惠平
封面设计	久品轩
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地址	北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)
网址	www.citypress.cn
发行部电话	(010) 63454857 63289949
发行部传真	(010) 63421417 63400635
发行部信箱	zgcsfx@sina.com
编辑部电话	(010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投稿信箱	city_editor@sina.com
总编室电话	(010) 52732057
总编室信箱	citypress@sina.com
经销	新华书店
印刷	北京金秋豪印刷有限责任公司
字数	278 千字 印张 19
开本	787 × 1092 (毫米) 1/16
版次	2011 年 4 月第 1 版
印次	2011 年 4 月第 1 次印刷
定价	32.00 元

版权所有，盗印必究。举报电话：(010) 52732057

序

我们每个人每天都生活在各种各样的圈子当中：同事圈、同行圈、朋友圈、亲人圈……这些圈子就像无形的篱笆，把同类之人圈在里面，把非同类之人圈在外面。人脉圈也是如此，把你认识的人圈在里面，把你不认识的人圈在外面。

那么这样“圈”起来有什么好处吗？很明显，被我们“圈”在其中的人们能给我们带来各种各样的好处：更多的成功机会、更大的帮助、更好的影响……利用这些人，无论是我们的生活还是我们的事业，都能“扶摇直上九万里”，而不再是“原地踏步几十年”。人脉圈，已然成为人们成功的一个宝藏，源源不断、生生不息地为我们提供着一切所需要的人力资源。有了这个圈，我们再也不是孤家寡人，再也不是一个人在战斗了。

可是，在我们身边，很多人并不知道“人脉圈”的概念，或者准确点说，还没有一个完整的“人脉圈”可供自己“挥霍”。很显然，这些人的发展正在经历一个瓶颈期。要想突破这个瓶颈，就必须快速筹建自己的或者加入别人的“人脉圈”，否则很有可能永远处在这个瓶颈期而无法自救，浑浑噩

噩过完一生。这并不是危言耸听，而是对某些人一生的高度概括。要想逃离这种生命模式，就必须求助于人脉圈的帮助，唯有它，才能救我们脱离苦海。

那么我们该如何找到自己的或者加入别人的人脉圈呢？可以遵循“三步走”的方针：

第一步，具备圈子意识。

圈子意识，顾名思义就是关于人脉圈的想法和认识。意识是行动的动力和指挥棒，只有先具备了人脉圈的意识，我们才有营建人脉圈的动力和方向。简单点说，要想找到自己人脉圈，脑子中就必须先有“人脉圈”的概念才可以。

第二步，作好人脉准备。

既然是人脉圈，那么人脉是必不可少的。所以，平常我们要注意积聚自己的人脉，尽可能地把你的朋友吸引到你的身边。只有人脉足够了，你的圈子才能营建成功，否则一切都是空谈。

第三步，着手筹备圈子。

当你具备了足够的人脉，接下来就可以着手筹备自己的圈子了。其实这个过程非常简单，就是把你的人际关系全部聚拢到一起，定时对这些人脉进行维护。包括不时走访、定时清理、经常增加新成员等等。只要我们聚拢了足够的人际关系，那么自己的人脉圈也就自动筹备好了，我们只需要对这个圈子进行清理维护即可。

当然，对于以上三个问题，本书从认识人脉圈、慧眼识人、投其所好、提升魅力、互惠互利、知己交心、宽容大度、情感投资、找对关系、寻找机会、听话说话、谦虚低调、保持距离、拒绝完美、摆正心态、诙谐幽默、化解仇恨、巧妙送礼、细节制胜、清理维护等二十个方面都进行了详细的叙述。

通过本书，你可以了解经营人脉的具体策略，以及在经营人脉过程中需要注意的一些操作细节，其中不乏一些别人“知道而不说”的人际交往“潜规则”。总而言之，只要你能够细心研读，必定让你大受裨益。

编著者

2010年6月30日

目 录

Contents

第一章 人脉圈，成功者的传奇之源

如果说成功真的有一个摇篮的话，那么人脉圈就扮演着这样一个神奇的角色。虽然说成功之人，各有各的不同，但有一点是相同的：彼此都有自己的人脉，并且都是靠着自己的人脉走向成功的。人脉，是成功的快车道，更是成功者演绎传奇的地方。

“圈子”这个东西	2
扩大人脉圈势在必行	4
远离单打独斗的年代	7
找到对你有利的圈子	9
用分享理念拓展人脉圈	12
快速打入别人的圈子	15
让名片为自己引路	17

第二章 慧眼识人，找到我们想结交的人

扩展人脉圈，说到底就是多结交一些人。可是我们身边之人，鱼龙混杂，心揣各种各样的目的，其中很多并不是我们所希望结交的人。因此我们要把眼睛擦亮一点，找到那些我们想要结交的人，这是扩展人脉圈的第一步，也是非常重要的一步。

思考——我要找什么样的人	21
穿着，第一时间彰显个性	23
对方的谈话体现品格和内涵	26
随身物品无声泄露内心	30
根据自己的劣势去找人	34
为计划列个“寻人表”	36

第三章 投其所好，吸引我们身边的人

扩展人脉，不仅要找到合适的人，而且还要吸引对方和自己交往。那么如何才能做到这一点呢？自然是投其所好，对方喜欢什么，我们就给什么；对方喜欢我们做什么，我们就去做什么。要想拓展自己的人脉，就得把“投其所好”当成一种事业来做。

不得不知的“圈子性格”	40
不要成为圈子中的异类	42
无所谓的争辩不要也罢	45
提升他人的自我价值感	48
洞察人性，处处为别人着想	52
明白别人的难处，为人分忧	54

第四章 魅力交往，让人脉不请自来

人际交往，就是一个你吸引我、我吸引你的过程。要想吸引对方，就必须具备自身的魅力。比如保持自身良好形象、谈吐文雅、讲究信义、尊敬别人、成人之美等。魅力就像一股强大的磁场，能吸引别人靠近你。修炼好了自身魅力，人脉自然不请自来。

保持自身良好形象	58
谈吐文雅，文明语言打造魅力	60
多作准备，给对方留下好印象	63
说到做到，诚信无比可贵	66
守时是素质的外在表现	69

尽己所能，尊敬所有遇到的人	71
拜人为师，谢绝好为人师	73

第五章 互惠互利，用好人脉圈的潜规则

人际交往，少不了要牵涉到利益。在这个问题上，很多人都还停留在信奉“零和游戏”的层面上。不懂得双赢，好处一个人全拿走，完全不顾别人的感受，这样的人自然是不会受到别人尊重的。要想拓展人脉，就必须戒除贪心，善于帮助别人获得成功。

“零和游戏”，别玩了	77
记住双赢的游戏规则	79
有利之事，别一个人做绝	81
越贪心，得到的就越少	83
帮别人就是帮自己	85
大雁法则，团队永远是最重要的	87
与人方便就是与己方便	90

第六章 知己知心，用心才能交到好朋友

人脉交往，并不在乎你有多能说，手段有多高明，在乎的是你是否用心，是否明白对方的心理需求，是否能够急对方所急、没有功利心地帮助别人。只要能做到这一点，交际就不成问题，人脉资源就能滚滚而来。

待人以诚，以心换心	94
站在对方的立场看风景	96
主动付出才能有所收获	98
急他人所急，给他人所需	100
知己往往都会雪中送炭	101
善于把话说到对方心里	104
帮助别人，功利心不要太强	106

第七章 宽容大度，不因分毫利而翻脸

人与人之间的交往难免会因为利益关系而产生一些摩擦。面对这些摩擦，我们该如何处理？是锱铢必较，还是付之一笑呢？聪明的人会选择后者，宽容大度，不因分毫利而翻脸。人脉交往看重的是未来长远，不应是眼前小利。

- 设身处地，理解别人的难处 110
- 以德报怨，轻易获得人心 112
- 口不择言往往会被踢出局 115
- 对于别人的伤害，一笑而过 118
- 不要抓住别人的小辫子不放 120
- 弹性做人，宽容但不要纵容 122

第八章 情感利剑，最有杀伤力的人脉武器

要想获得人脉，就少不了要投入感情。无论是小恩小惠还是和别人分享你的资源，都能轻而易举地把对方纳入你的人脉圈当中。以情动人是最有效的人际交往方式，而情感也是最有杀伤力的人脉武器。

- 情感投资，成功者常做的事情 125
- 学会套近乎，赢得好感 127
- 冷庙烧高香，让别人感激你 130
- 做事情，也别忘记做人情 132
- 给人小恩小惠，笼络住人心 134
- 懂得技巧，留住别人心 136
- 要懂得和别人分享快乐 138

第九章 找对关系，得关系者才能得天下

人脉交往，实际就是结交各种各样人际关系的过程。曾经担任美国总统的罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”生活在21世纪这个“关系第一”的年代，“关系”俨然已经

成为凌驾于“能力”之上的成功的一个要素，找对了关系，就等于找对了人脉，找到了成功。

你不得不知的“关系场”	142
巧说话，缩短心理距离	144
找个人，牵一根“红线”	147
营造一个良好的交际氛围	149
兴趣爱好是一个绝佳突破点	152
巧立名目，和对方攀上关系	154

第十章 关于机会，要学会等待更要创造

古人云：谋事在人，成事在天。这说明了如果没有机遇，事情只能功败垂成。在人际交往中，要想赢得扩展自己人脉的机会，不仅事先要作好充分的准备，以等待机会的降临，同时还要懂得主动去为自己创造一些结交他人的机会，因为机会永远不会自己主动从天上掉下来。

你要的机会什么样	159
作好准备，等待机会的降临	161
时机不到时要懂得坚持	163
积极表现才能赢得机会	166
与其消极等待，不如积极创造	168
机会要争取，更要利用好	171

第十一章 先听后说，听对话才能说好话

在人际交往的过程中，语言上的沟通是加深彼此了解的最为有效的方式之一。要想扩展自己的人脉，就得学会听话和说话。因为很多时候对方的真实意图并不是直接说出来，而是隐藏在自己所说的话语之中。听者只有先听对话，然后才能说好话。

听出对方的弦外之音	175
听话之时要懂得感情同步	178

你不得不知的批评技巧	181
赞美，天下最值钱的本事	184
口不择言是人际毒药	187
倾听，让你快速成为座上宾	190

第十二章 谦虚低调，不做圈里的出头鸟

为人谦虚低调，是做人的一种智慧，更是获得良好人际关系的法宝。有一位智者曾写下这样几句话：“对上级谦逊，是一种本分；对平级谦逊，是一种和善；对下级谦逊，是一种高贵；对所有的人谦逊，是一种安全。”无数的经验事实告诉我们：谦逊可以让一个人从平凡走向辉煌，而狂妄只会让一个人从巅峰滑向深渊。在与人交往的过程中，保持谦逊低调的态度，不仅能让自己得到别人的认可，更能为自己获得人脉至宝。

为人处世，不要总是高高在上	195
拔高自己容易挡了别人的光	197
再有本事也要谦虚一番	200
出头之事能不做就不做	203
夺人机会，易成为他人眼中钉	205
傲慢是把火，烧了别人也毁了自己	208

第十三章 刺猬距离，美感与安全的双重保障

刺猬在寒冷的冬天相互取暖的时候，如果彼此离得太近，身上的刺会刺伤自己的同伴，如果离得太远，又起不到取暖的效果。只有当它们维持在一个不近也不远的距离的时候，才能既不伤害对方，又能相互取暖。刺猬是这样，人亦是如此。在人际交往的过程中，只有保持“刺猬距离”，才能让双方的关系维持在最佳状态，才能让双方的相处变得和谐。

再亲密的朋友，也要保持距离	213
查探别人的隐私，易惹祸上身	214

心胸宽广者必定对事不对人	217
尊重对方才能延续友情	220
交往可以随意，但不要随便	224
找到距离与美感的黄金分割点	226

第十四章 完美主义，待人苛刻会被赶出圈子

我们常说，人脉交往不能过于苛刻。那么苛刻表现在哪些地方呢？最主要的表现就是追求完美、容不得别人的缺点、表现过于清高、为人处世过于较真等。要想提高自己的人气，我们就必须改正这些缺点，以免被人赶出“交际圈”。

完美是人际交往最大的误区	231
人非圣贤，至察则无徒	232
露一两个缺点，人缘更好	234
善于容忍别人的小毛病	236
人太清高了，就不会合群	238
太较真没有任何好处	241
委婉迂回，给对方留点面子	243

第十五章 摆正心态，小人心态易伤人

心态决定言行，人际交往，没有一个好的心态是无论如何不会有好的行动的。无论是功利心太强，还是小人心态，都会把原本应该属于你的人脉拒之门外。换句话说，要想拓展人脉，打开心门接纳人脉，就必须把心态摆正，倾心交往。

偏见太盛之人绝对没人缘	246
礼貌交际，提出合理要求	248
多予少取，而不是少予多取	250
欺骗别人就是在害自己	252
懂得欣赏，有效交际	254
放低姿态，谦逊交往	256

第十六章 诙谐幽默，让朋友因我们而快乐

日常生活中，我们都喜欢和诙谐幽默的人在一起，因为他们能让自己变得开心快乐，自然这些幽默诙谐之人人缘很好。那么既然如此，我们为什么不让自己也变得诙谐幽默一点，让朋友因我们而快乐，从而改善我们的人际关系呢？

- 幽默之人，人人都喜欢 259
- 幽默一定要有个度 261
- 别让忧郁扼杀幽默 263
- 换个说法更能吸引别人 267
- 制造幽默的十大快捷键 269

第十七章 干戈玉帛，冤家宜解不宜结

人际交往，难免产生一些摩擦、矛盾。面对这些事情，我们该如何处理？是睚眦必报，还是一笑了之？聪明之人会选择后者。毕竟要想拓展人脉，就不能给自己树敌，否则就等于设下重重障碍，不利于提升自己的交往魅力。

- 树一个敌，等于建一堵墙 274
- 化解矛盾，减少冲突 276
- 大度交往，主动抛出橄榄枝 278
- 忍小仇，才能办大事 280
- 乐于忘记，相逢一笑泯恩仇 282
- 主动吃亏，赢得人情 284
- 给人台阶下，不让矛盾升级 286

第一章

人脉圈，成功者的传奇之源

如果说成功真的有一个摇篮的话，那么人脉圈就扮演着这样一个神奇的角色。虽然说成功之人，各有各的不同，但有一点是相同的：彼此都有自己的人脉，并且都是靠着自己的人脉走向成功的。人脉，是成功的快车道，更是成功者演绎传奇的地方。

“圈子”这个东西

身处社会，我们身上有很多身份：儿子、丈夫、同事、上司、下属、客户……从而不由自主地处在各个“圈子”当中：亲友圈、朋友圈、同事圈、客户圈……并且几乎每时每刻都在和这些圈子中的人交往。因此要准确地来形容我们，那就是“多圈子的动物”。从这个定义中，我们就能明白一个道理：“圈子”在我们的生活中扮演着非常重要的角色，它们所产生的效应给我们的生活带来了很多的改变，有好有坏。

综观我们身边的人，只要是那些“圈子”很多的人，他们办起事情来总是非常顺利；相反，那些经常把自己封闭在家里的人，“圈子”就很少，办起事情来也总是那么不顺溜。原因何在呢？很简单，“圈子”少，帮忙的人也少，帮忙的人少，事情也就办得不好。

由此可以看出：“圈子”就是资源，你的“圈子”决定你成功与否，这句话说得一点都不错。我们要想改变自己，发展自己，就要想办法扩大自己的“圈子”。毕竟，处在这样一个瞬息万变的时代，自我封闭、思想禁锢是很难获得成功的。暂且不说是否能获得足够的信息，即便获得了信息，又有谁愿意帮助你呢？

说到底，要想成功就应该突破重重阻碍，尽快地扩大自己的社交范围——寻找更多、更大的“圈子”。

既然如此，这些人应该如何才能扩大自己的圈子呢？很简单，只要抓住三个网络就可以了：

1. 个人网络

个人网络，顾名思义也就是完全通过自己来创建的网络。如自己的家人、朋友、同学、邻居等等，通过这些人建立起一个属于自己的“圈子”——亲友圈、同学圈、朋友圈等。当然，要想扩大这些“圈子”，很重要的一个方法

就是：无限延伸。即通过亲人、同学、朋友往外围延伸。举个例子：同学的朋友或许就能成为你的朋友，朋友的亲戚也可以成为我们的朋友，亲戚的朋友、同学也可以成为我们圈子中的一员。这种无限延伸、无限交叉的交际办法屡试不爽，能在短时间里扩大自己的交际圈子。

刘备曾在读私塾时，因为讲义气、乐意帮助同学，大家都愿意和他交往，与他的关系处得都非常的好。虽然后来大家都长大了，为了自己的目标各奔东西，但是刘备还是很注重经常与他的那些同学保持联系。其中有一位叫石全的人，是刘备当时最要好的同学之一。刘备经常邀请他到自己家做客，共同探讨当时天下形势。这种关系一直保持了下来，这也使得刘备与石全的关系不断地加强，情同手足。后来，刘备起事，需要各种各样的人才，石全等人就把自己身边的朋友都介绍给了刘备，这样一来，原本人际关系不广的刘备在短短的几年时间里，实力倍增。这为刘备后来的事业奠定了坚实的基础。

从中我们可以得出这样一个结论：要想让自己得到越来越多的人的帮助，就必须使得自己的“圈子”变得越来越大，也就是说要结交越来越多的朋友，并且这些朋友最好是各行各业的朋友，这样你的“圈子”才丰富多彩。

2. 社会网络

所谓社会网络就是你步入社会以后所建立起来的网络。主要包括同事圈子、客户圈子等，比如你时常联络或是比较熟识的人、之前任职公司的同事或是你的上下级、现在的和以前的客户等。

或许在我们身边，有很多人“看不起”这种人脉资源，总觉得这些同事、客户并不能给自己的成功带来多大的帮助。其实不然，事实证明很多人的成功都是得益于这些圈子中的人，特别是你的同事和客户，很可能就是我们一直寻寻觅觅的贵人。

“万通”的冯仑和王功权，他们两个创业之初曾经一起在南德工作过，只是普通的同事关系。后来两人同时离开了南德，一同携手，在海南打了天下，获得了前所未有的成功。据调查发现，无论是在外国，还是在我们国家，有很多的离职下海创业取得成功的人员，其中有90%以上的人都是利用了原先在工作中积累的那些关系资源。因此，要想找到自己的贵人，获得自己梦寐以求的成功，职场人际“圈子”不容忽视。

3. 专业网络

所谓专业网络是通过各种专业的渠道所建立起来的网络，比如说通过专业协会、各种俱乐部、各种校友会等组织所建立起来的网络，同样是扩展自我人脉“圈子”的一条捷径。为什么这么说呢？关键就在于我们在里面所碰到的都是一些有着相同爱好、相同理想的人。比如说汽车俱乐部里，都是喜欢车的人；编辑俱乐部，里面都是有着一技之长的编辑……如果我们和这些人成为了朋友，对于我们的事业的成功，提携之大是难以形容的。这也正是现代社会的很多人不断地加入一些专业网络的原因所在。

当然，我们进入了这些专业的网络，并不等于就拥有了里面所有的人脉。要想拥有乃至利用这些人脉，还需要我们对其中的资源进行维护。那么该如何维护呢？

首先一点，要积极参加活动。这是让这个“圈子”中其他人认识自己的途径。这些网络中的很多活动不是说专门为谁举办的，只是一个交流的平台。通过这些平台，我们能获得自己想要的东西，能认识自己想要认识的一些人，这就是这些专业网络存在的初衷，也是我们进入这个网络的目的所在。

其次，要时刻记得为“圈子”服务。“圈子”能给你带来机遇的同时，你也别忘记回报这个“圈子”。因为每个“圈子”都需要一些人组织并尽一些义务。比如参加网络活动之前的一些义务劳动、担任网络当中的某些职务等，这些都是让别人记住我们的名字的最佳途径。

说到底，“圈子”就是资源，在竞争激烈的今天，你进入的“圈子”越多也就意味着你的资源越多，遇到的机会也就可能越多，成功也就越容易。

扩大人脉圈势在必行

我们都知道，现在所处的是一个讲究“人脉”、“关系”的社会。我们之所以会成功，是因为有朋友帮助；我们之所以会成长，是因为吸收了别人的成功经验。而有些人之所以一事无成，并不一定就是能力不足，很可能是人