

博弈

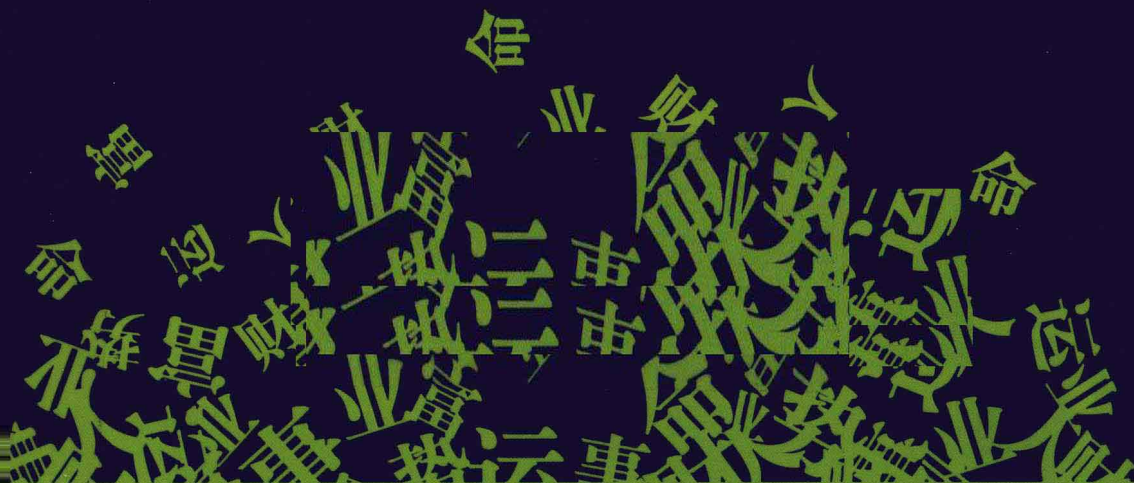
悟获得成功之精髓 得积累人脉之心法

迅速拓展人脉的秘法

# 人脉圈

齐宏  
著

| 脉脉相承 | 一脉定天下 |



人脉=命脉=运势脉=事业脉=财富脉

小人物的宿命往来自劣质人脉圈

中国商业出版社

# 博弈 人脉 圈

有人脉圈成功就像坐电梯，没人脉圈成功就像爬楼梯，  
这是每一个聪明的中国人都应该明白的“潜规则”

——  
迅速拓展人脉的秘法

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博弈人脉圈: 迅速拓展人脉的秘法 / 齐宏著.

—北京: 中国商业出版社, 2011

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7165 - 9

I. ①博… II. ①齐… 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 034879 号

责任编辑: 张筱茶

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www. c-book. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京亚通印刷有限责任公司印刷

\* \* \* \* \*

710 × 1000 毫米 16 开 17 印张 230 千字

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

## 前 言

你的价值是多少，你的事业之路是否平坦，你多久能走出人生低谷，你能否在关键时刻得神力相助……这一切都取决于你所营造的“人脉圈”，人脉圈的不同造成了我们的境遇不同。

人脉圈就是一个宝藏，穷人之所以穷，是因为没有人脉圈，或者人脉圈太窄、太小。而天下富人，也必定有一点是相同的，那就是拥有丰富的人脉圈。戴尔·卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%是你的人际关系。”在好莱坞，同样流传着一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”

你可能拥有“天时”，运气、时机都把握到位了，老天爷眷顾予你；你可能还占据了“地利”，你所做的事业是当下最为火暴的行业，抑或是他人未曾企及的行业。但没有了“人和”，很可能你所做的一切都将成为烟花泡影。因为“人和”是我们成就事业的基础和保证，是让你“鲤鱼跳龙门”的关键所在。

“人脉圈”，说白了，就是我们在社会上的“关系”。“关系”能够让我们把“相关”的人“联系”在一起，可以资源共享、互相帮助，实现双赢。如今，“关系”已经成为了我们在社会上打拼的一个主流，没有丰富和谐的人脉关系，在社会上你根本就无法立脚。

别再抱怨自己的出身不好，别再抱怨自己“有才无路”，别再抱怨自己“日行千里”而不得一用。我们可以一无所有，一穷二白，可以出身卑微，但我们都可以通过选择和拓展人脉圈来改变自己的命运。

当然，你认识的人多，不见得就代表你的人脉圈丰富。人脉不只求量，更要重质。如果你身边都是些工薪阶层，那么你大约也就要在工薪阶层里混了。如果你认识的朋友都是生意场上的精英，你也会是他们中

# 博弈人脉圈

有人脉圈成功就像坐电梯，没人脉圈成功就像爬楼梯。  
这是每一个聪明的中国人都应该明白的「潜规则」。

——迅速拓展人脉的秘法

的一员。简言之，你所在的人脉圈，或者说你打算进入的人脉圈的档次，决定了你的档次。

有了人脉圈，也不能坐享其成，等着别人给你锦上添花、雪中送炭。就像种子播进了土地，还需要施肥除草，才会茁壮成长，才会在秋天结出果实。人脉也需要精心的维护，才能在关键的时刻派上用场。

这本书汇集了上百位成功人士的“人脉”道路，让你不仅了解到人脉的重要性，更重要的是告诉你“人脉圈”如何建立和维护。

在我们生命中遇到的每一个人，都可能成为我们“人脉圈”中的一员。只要你足够的聪明足够的有心，那么每个人都会成为你的“人脉”金矿，你所要做的，就是能够把金矿“挖掘”出来。

运用好你的“博弈术”，打好你的小算盘，在人生的竞技场上，运用“人脉圈”的力量，让自己在人际交往中争得主动，坐拥成功，为自己的人生打下第一块坚实的基石。



## <<<<<< 目 录

### 第一章 你还没成功是因为你没有人脉圈

1. 有人脉圈成功就像坐电梯，没人脉圈成功就像爬楼梯 / 2
2. 人脉相助，麻雀也能变凤凰——埃德沃·波克的成功路 / 5
3. 创业一定要有人脉相助——张朝阳遇到尼葛洛·庞蒂 / 8
4. 人脉圈的提携能够加速成功——曾国藩遇到了穆彰阿 / 11
5. 处于劣势时更需要贵人——司马睿得王导 / 14
6. 自己走百步，不如贵人扶一步——刘彻是怎么成为汉武帝的 / 17
7. 你并非缺乏财运，关键是缺乏贵人——盖茨的“女婿” / 20
8. 你与盖茨之间相隔几个人 / 23
9. 把握你生命中“高含金量”的朋友 / 25
10. 人脉圈中不可缺少的10种人 / 28

### 第二章 人脉圈中互利原则：不怕被利用就怕你没用

1. 能够被利用，说明你很有价值 / 32
2. 问问自己能为别人创造什么 / 35
3. 合作的最高境界：各取所需，利人利己 / 39

## 博弈人脉圈——迅速拓展人脉的秘法 2

4. 提升你被利用的价值 / 42
5. “利用”朋友其实一点都不可耻 / 45
6. 让他人需要胜于感激你 / 47
7. 帮助别人往上爬的人也会爬得很高 / 50
8. 被利用中的自知之明 / 53
9. 可以被利用，但不要让人把你当枪使 / 56

### 第三章 要想钓到鱼，就要像鱼那样思考

1. 锋芒太露，就进入不了朋友圈 / 60
2. 刺猬法则——保持恰当的距离 / 63
3. 每个人都关注自己的利益 / 65
4. 世界上没有“全能冠军” / 68
5. 千万别信奉“零和游戏” / 71
6. 爱吃独食必将成为“孤家寡人” / 74
7. 总想着占人便宜的人会吃大亏 / 76
8. 知恩图报，互惠还出你的人情 / 80
9. 想对方之所想，急对方之所急 / 83

### 第四章 雪中送炭比锦上添花更得人心

1. 患难见真情 / 86
2. 谁是紧急时刻可以求救的朋友 / 89
3. 拜冷庙烧冷香，多交落难时的英雄 / 92
4. 帮助那些现在混的不如你的人 / 95
5. 人情要送得恰到好处 / 97
6. 你给别人的越多，收获就会越大 / 100

## 第五章 无事也登三宝殿，感情投资扩大人脉圈

1. “感情账户”也要先注入“资金” / 104
2. 感情投资放长线才能钓大鱼 / 107
3. 小恩小惠，四两拨千斤 / 110
4. 别轻易推脱与同事8小时外的应酬 / 113
5. 高度重视朋友之间的应酬 / 116
6. 亲戚之情常走常亲 / 120
7. 以“乡物”作为媒介 / 123
8. 问候的电话要常打 / 126

## 第六章 诚实守信，让别人“放心”才能广聚人脉

1. 人们更愿意同老实人打交道 / 130
2. 做一个让别人放心的人 / 134
3. 尊重别人，我们就能得到别人的尊重 / 136
4. 与人为善，就是与己为善 / 139
5. 海口不能随便夸 / 142
6. 不说不传小道消息 / 146

## 第七章 懂得人际潜规则，才能更好地融入圈子

1. 看清看破千万别说破 / 150
2. 让对方做主角，懂得做“老二”的哲学 / 153
3. 有再大的功劳也不自夸 / 156
4. 相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人 / 159
5. 有人与你争辩你就让对方赢 / 161



6. 才高更要防人妒 / 164
7. 不要小瞧你所遇到的任何人 / 166

## 第八章 你不可不知的人际交往读心术

1. 用“应声虫”策略了解对方的真正需求 / 170
2. 为别人着想，别人才会为你着想 / 173
3. 善于倾听，真意往往在言外 / 176
4. 要知道哪些是场面话哪些是真心话 / 179
5. 满足对方的自我成就感 / 182
6. 投其所好的心理攻势 / 185
7. 人人都期望被赞美，多准备些“糖衣炮弹” / 188
8. 学会示弱，人人具有同情弱者的天性 / 192

## 第九章 1分钟让陌生人成为朋友的10个锦囊妙计

1. 一切从友善开始 / 196
2. 别忘记时刻带上你的微笑 / 198
3. 瞬间打动人心的开场白 / 201
4. 如何与陌生人“没话找话” / 204
5. 在称呼上下工夫，一开口就吸引对方 / 207
6. 与陌生人套交情，要善于活跃气氛 / 210
7. 了解对方兴趣，寻求共鸣 / 213
8. 用肢体语言拉近彼此距离 / 216
9. 给对方创造说话的机会 / 219
10. 一回生，二回半生不熟，三回才全熟 / 222

## 第十章 深谙人性才能自如掌控你的人脉圈

1. 要知道自私是人的本性 / 226
2. 别拿朋友的感情在生意场上下注 / 228
3. 不要指望每个人都懂得感恩 / 231
4. 别轻易向陌生人“掏心窝” / 234
5. 笑脸相迎的背后可能是一张丑陋的脸 / 236
6. 如何对待别人的“卸磨杀驴” / 238
7. 真诚也要有限度 / 241
8. 帮助别人更要保护自己 / 244

## 第十一章 人脉圈中千万不能触碰的雷区

1. 面子是人际交往中最大的“雷区” / 248
2. 如果“交浅”就不必“言深” / 250
3. 不轻易向朋友借钱，也不轻易借给朋友钱 / 253
4. 别人的隐私你别碰 / 256
5. 不要显示你比别人更聪明 / 259

# 人脉圈

## 博弈

## 卷

## 第一章

### 你还没成功是因为你没有人脉圈

——迅速拓展人脉的秘法

有人脉圈成功就像坐电梯，没人脉圈成功就像爬楼梯，  
这是每一个聪明的中国人都应该明白的「潜规则」。

# 博弈 人脉圈

——迅速拓展人脉的秘法  
有人人脉圈成功就像坐电梯，没人人脉圈成功就像爬楼梯，  
这是每一个聪明的中国人都应该明白的“潜规则”。

## 1. 有人人脉圈成功就像坐电梯，没人人脉圈成功就像爬楼梯

一般人经常有这样的感慨：成就一番事业为什么就这么难呢？这是实话，因为成功的路上有很多障碍，一般人的财力智力有限，要想成功更是难上加难。但是，有困难，就会有解决困难的方法。就像有人嫌爬楼梯太慢太累，就发明了电梯。人脉圈就类似于通往成功之路的电梯，我们可以借助它快速抵达梦想的彼岸。因为有了人脉圈，就会有人扶持，帮我们分担，从而轻松地越过那些障碍。

“店里有人好吃饭，朝里有人好做官。”“朝中有一人，强似拾金银。”这些谚语都说明了人脉对我们人生的重要性。在成功的道路上，人脉能给我们提供机会、物质帮助、思想观念的启迪、潜移默化的影响。有了人脉的帮助和提携，不仅让我们能够容易脱颖而出，同时还能缩短成功的时间。得到“人脉圈”的帮助就如同是坐上了电梯，成功转眼就到，而没有一个“人脉圈”，那么成功就像爬楼梯，不仅速度慢，有时候甚至还让你力不从心、半途而废。

当今社会文凭的作用逐渐淡化，工作履历、工作业绩变得越来越重要。我们缺少的不是信心，也不是理想，我们最缺的就是经验和阅历。所以，要想快速实现自己的理想，我们必须借助外界的力量，打造一个属于我们的“人脉圈”，改变我们的生活。

2009年春晚的成功让小沈阳从一名普通的二人转演员一跃成为全国炙手可热的明星。套用一句小品台词“水是有源的，

树是有根的，小沈阳走红是有原因的！”在二人转艺术的道路上，小沈阳不但抓住了每一个机遇，最重要的是遇到了恩师赵本山。

“感谢师傅！说多少遍‘感谢’都表达不出我内心的感恩。”牛年春晚中一炮走红后，小沈阳在博客里首先感谢自己的“贵人”——师傅赵本山。相信小沈阳的感激是发自肺腑的，因为像小沈阳这样奔波在全国各地演艺吧里的艺人数以万计，水平不下于小沈阳者也很多。假如没有赵本山，小沈阳这辈子很可能都只有500元出场费的身价。正是赵本山，让他成了有名有姓的正规军。

1981年出生的小沈阳，从15岁那年就跟“二人转”擦上了。小沈阳自己曾说过那段往事：“我小的时候家里穷，父母也喜欢二人转，经常在录音机里放，耳朵天天都受这种刺激，也就喜欢上了。后来，因为家里供不起我上学，我没上初中就直奔二人转，赶上铁岭县剧团招生，我也就被录取了。那会儿学的都是二人转的正戏，然后过了几年我又去了民间的小剧场，在长春唱了7年。”

说起第一次与赵本山的接触，小沈阳至今还历历在目，“感觉就是晕，难以置信。”“2006年5月份的一天晚上，我接了一个电话，那人一直不出声，就是呵呵地在电话里笑。总看赵老师的小品，他那标志性的笑声我一下就听出来了。说实话，当时我真的蒙了，做梦都想不到他那么高成就的一个艺术家能给我这个小二人转演员打电话，激动得我都有些抓狂。”

正是那一次的电话，从此决定了小沈阳的成名，也让小沈阳成为了赵本山的徒弟。小沈阳说道：“师傅一直是我崇拜的偶像，能成为他的徒弟是我人生的机遇。不管是生活上还是表演上，他对我还有其他师兄弟都很好。我们特别亲，一日为师，终身为父，生活里我们都管他叫爹。”

小沈阳的成功，要归功于他的师傅也是他的“贵人”赵本山。试想，如果小沈阳没有成为赵本山的徒弟，那么，即使小沈阳能成功，也

# 博弈 人脉 圈

有人脉圈成功就像坐电梯没人脉圈成功就像爬楼梯，  
这是每一个聪明的中国人都应该明白的「潜规则」。

——迅速拓展人脉的秘法

不可能那么快。气球飞不起来，是因为它没有被打气；一辈子都不走运的人，是因为他没有足够的人缘！生命中如果没有一个贵人出现，你的道路就会变得艰辛。对于一个渴望成功的人来说，贵人就是其生命中的一个支点，凭着他，你可以轻松撬起不轻松的人生，让自己的生命绽放美丽的花。

凡成功都离不开贵人的支持，许多人正因为得到了贵人的支持，才度过了人生中最艰难的时期，迎来了辉煌。同时，我们也看到许多事业初成的人因没有贵人相助，受窘于一时，辛辛苦苦建立起来的事业毁于一旦。人脉圈就像你人生路上的通行证，有了它，就能轻松跨过一个又一个关卡，到达胜利的终点。

在这个世界上，任何人都需要他人的帮助。而“人脉圈”则可以帮助我们达到理想，达成目标。贵人可以是我们的亲属，也可以是我们的领导、同事，我们的朋友、同学，甚至可能仅是一位萍水相逢的陌生人，所以只要是能够在人生道路给予你帮助和鼓励、影响你人生路线的人都该被纳入“人脉圈”中。

初入社会的我们，犹如刚从蚕卵中孵出的蚕，脆弱不堪，完全靠自己快速成功，无疑是痴人说梦。而“人脉圈”能给我们提供机会、物质帮助、思想观念的启迪、潜移默化的影响。可见，一个“人脉圈”在我们的事业成功上有着巨大的帮助，在成功的道路上让我们坐上电梯，这远远不是爬楼梯所能赶上的。

## 2. 人脉相助，麻雀也能变凤凰——埃德沃·波克的成功路

谁不想出生在李嘉诚、王永庆这样的富豪之家，但出身贫寒还是富贵却无法选择，羡慕嫉妒也没有用，不如想办法去改变。我们虽然不能改变平凡甚至穷苦的出身，但却可以借助人际关系来改变自己未来的命运。

蚂蚁站在巨人的肩膀上，就拥有了巨人的眼界，而麻雀要想变凤凰，找个贵人拉一把，梦想也能实现。

埃德沃·波克在美国的贫民窟长大，贫穷就是他的命运，但他买了一套《全美名流人物传记大成》，并做了一个让任何人都意想不到的举动——他直接写信给书中的人物，询问书中没有记载的童年及往事。他就用这种方法结识了美国当时最有名望的大人物：诗人、哲学家、名作家、大商贾、军政要员等，并获得了他们的接见。然后，埃德沃·波克毛遂自荐为他们写传记，他收到了雪片一样的订单。

不久后，他被《家庭妇女杂志》邀请做编辑，一做就是30年，他将这份杂志变成了全美最畅销的著名妇女刊物。

相信多数人的境遇或者说出身并不比埃德沃·波克差，为什么你没有取得成就？因为他的学历高？他只读过6年书。因为他能力超强？恐怕也不是。因为他总是好运，而你总是倒霉？恐怕更不是。原因是他具备出色的人际交往能力，善于寻找和利用贵人。

# 博弈 人脉 圈

——迅速拓展人脉的秘法  
有人人脉成功就像坐电梯，没人人脉成功就像爬楼梯。  
这是每一个聪明的中国人都应该明白的【潜规则】

学历，金钱，背景，机会……也许这一切你现在还没有，但是你可以打造一把叩开成功之门的金钥匙——贵人。在这个人脉决定输赢的年代，你不要奢望自己像武侠小说中的高手，靠一身武功就能称霸天下，而应该把自己打造成站在巨人肩膀上的英雄，而成就这一切的就是贵人。

在《人脉即财脉》一书中有这样一个例子：

吕春穆曾经是北京一所小学的美术教师，有一天，偶然在杂志上看到一则有人利用收集到的火柴商标引发学生的学习兴趣和创作灵感的报道，他由此决定收集火花。为此他展开了广泛的交际活动：他首先油印了200多封言辞中肯、情真意切的短信发到各地火柴厂家，不久就收到六七十多个火柴厂的回信，并有了几百枚各式各样精美的火花。

他并没有就此满足，而是主动走出去以“花”会友。1980年结识了在新华社工作的一位“花友”，一次就送给他20多套火花，还给他提供了一个关键信息，建议他向江苏常州一花友索购花友们自编的《火花爱好者通讯录》，他由此又结识到了国内100多位未曾谋面的花友。他与各地花友交换藏品，互通有无；他利用寒暑假，遍访各地藏花已久的花友，还通过各种途径与海外的集花爱好者建立联系。

吕春穆不仅在与“花友”的交往过程中，享受到了无穷无尽的乐趣，而且这也为他的成名创造了机会。他先后在报刊上发表了几十篇有关火花知识文章，还成为北京晚报“谐趣园”的撰稿人。他的火花藏品得到了国际火花收藏界的承认，并跻身于国际性的火花收藏组织的行列。1991年他的几百枚火花精品参加了在广州举办的“中华百绝博览会”……

也许你会说你只不过是一名普通的公司职员，过着朝九晚五的生活，贵人对自己有多大功用呢？那么你有没有这样的感慨呢？“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作！”“如果和那位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来就方便多了！”

麻雀能不能变身凤凰，并不全是由出身决定的，而是由他们的交际



能力和交际范围决定的。更确切地说，是和他们交际能力和交际范围的大小成正比的。在交际活动中，你认识了一个人，也许他就是你生命中的贵人，帮助你获得发展的机遇。

俗话说：“顺风行船易，逆水驾舟难。”有经验老水手，在大海中航行的时候，善于借助风向，使自己快速前进。而在人生的旅途中，借助贵人的力量也就如同顺风行船，能取得事半功倍的效果。