

获得好人缘的交际战术 拥有好人脉的心理博弈

# 人脉圈 II

——瞬间拓展圈子的「人脉心法」

章岩◎编著

Ren uan



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，  
凭什么？人脉！

台海出版社

获得好人缘的交际战术 拥有好人脉的心理博弈

# 人脉圈 II

——瞬间拓展圈子的「人脉心法」

章岩◎编著

RenMianQuan



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉圈Ⅱ:瞬间拓展圈子的“人脉心法”/章岩著.-北京:  
台海出版社,2010.8

ISBN 978-7-80141-689-6

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(2010)第125236号

人脉圈Ⅱ——瞬间拓展圈子的“人脉心法”

著 者:章 岩

责任编辑:谢 香

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:710×1000 1/16

字 数:170千字

印 张:16

版 次:2010年8月第1次

印 次:2010年8月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-689-6

定 价:32.00元

版权所有 翻印必究



# 前言

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，或主动自觉加入一个圈子，或无意识地卷入一个“派系”，或纯粹是被别人当做是某圈的人，多多少少都会被归类和被贴上标签。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，举不胜举。

“圈子决定位子”，你拥有什么样的圈子，对于人生的命运有着重要影响。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，可是他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，有的人就是跟着人家混；有的圈子慢慢变小了，有的圈子却逐渐变大了……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。

周末北大、清华校园里会发现很多看上去不像学生的人在里面穿梭游走，其中有许多是花大价钱从全国各地来进修的成年人。其实，学知识只是一

方面的原因，更重要的原因是为了交朋友。对于那些“企业家班”、“金融家班”、“MBA班”的学生，交朋友可能比学知识更加重要，有些人唯一的目的就是交朋友。一些学校的招生简章上直白地告诉对方：拥有某某学校的同学资源，将是你一生的最宝贵的财富。由此可见，越来越多的人认识到了“人脉”的重要性。拥有一个良好的人脉圈，你就能拓展未来的前景和前途。

人脉是一个人通往成功之路的门票。美国人际关系大师卡耐基说：“一个人的成功，专业知识的作用占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”处理好人际关系，拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程了。因此，经营并维护好自己的人脉圈，你就会离成功越来越近。

本书告诉你与人交往的秘诀，让你拥有良好的交往心态，瞬间打通人脉穴道，快速拓展你的人脉圈，拥有好人缘。希望本书能够不断提升你的人际财富，让你在人际交往中争得主动，在人生的舞台上游刃有余，坐拥成功！

# 目 录

## 第一章 圈子决定位子,尽早搭建自己的人脉圈

---

圈子是一种构建人脉的载体,也是一种推进人生发展的平台。拥有良好的圈子,你就可以在社会上更好地立足,并顺利地提升自我。一个人圈子的大小和氛围,将会对他的人生事业产生深远的影响。

---

建立圈子,成为“圈内人” .....	1
近朱者赤,要结交圈中的“强人” .....	4
与何种人交往决定你成为何种人 .....	6
越早搭建人脉圈,就越早成功 .....	8
人脉圈可以带给你巨大财富 .....	11
提高身价就要与优秀的人为伍 .....	12
经营人脉存折的六大原则 .....	13

## 第二章 人脉心法,拥有好人脉要懂交际心理定律

---

心理定律是人际交往中较为常见的心理现象和规律,是一个人的行为或作用,引起其他人产生相应变化的因果反映或连锁反应。正确地认识、掌握并了解这些潜在的心理定律,对于拥有好人脉具有非常重要的作用和意义。

---

首因效应:第一次见面一定要给人好感觉 .....	16
诚信定律:热情是焦点,真诚却是最高点 .....	18
赞美定律:赞美他人方能博得他人人心 .....	20
面子定律:会给人面子的人善交际 .....	23
谎言定律:交往要会说善意的谎言 .....	27

- 忍让定律:忍让才能创造人际和谐 ..... 31
- 异性效应:男女之间具有相互吸引作用 ..... 33
- 互惠定律:交往要让对方产生负债感 ..... 35

### 第三章 人脉博弈,获得好人缘的人脉修炼术

一个人要想在人脉圈中获得好人缘,就要懂得与人交往的人脉修炼术,就要善于洞悉别人的心理,尽可能满足和适应对方的交际需求,让对方对你产生兴趣。只有让别人对你产生了兴趣,彼此才有进一步交往的可能。因此,如果你能够带给别人更多感兴趣的需求和快乐,你就会立马拥有好人缘。

- 好口才可以赢得好人缘 ..... 39
- 运用刺激缔结好人缘 ..... 43
- 学会在背后说人好话 ..... 45
- 自嘲可轻松搞好人际关系 ..... 47
- 关键时刻拉人一把 ..... 50
- 使人愉快是一笔人际财富 ..... 52
- 保持联络使人脉四季开花 ..... 53
- 在人际交往中学会抬高别人 ..... 56
- 谦虚但不让人感到虚伪 ..... 58
- 低调做人不招人反感 ..... 61
- 诚实守信才能广聚人脉 ..... 68

### 第四章 圈子圈套,如何套牢你的人际关系

人脉圈里如何拉近你与他人的人际距离,建立牢固的人际关系是一门做人的智慧,也是一门交际的艺术。作为每一个“圈中人”,唯有不断提升自己,让自己去适应他人才能越来越讨人喜欢,受人尊重,建立良好的人际关系。

- 多多进行人情投资 ..... 70
- 做个圈子里有信用的人 ..... 72
- 真诚待人才能获得尊重 ..... 74

宽容可保友谊长青 .....	77
人际亲和力赢得好人脉 .....	81
提升自己,成为值得利用的人 .....	83
套牢关系要经常保持联络 .....	85
告诉他,是自己人 .....	86
建立好你的“人脉档案馆” .....	88

## 第五章 人脉“加法”,不断拓展你的人脉圈

人脉就像加减法。运用加法,你的人脉就会不断增加,你的圈子也会不断的变大;运用减法,你的人脉必然会不断减少,圈子也会越来越小,当你的圈子小到成一个点的时候,你也便成为了一个孤立的人,失去了所有的朋友。因此,要想拓展你的圈子,就要做好人脉“加法”。

拓展人脉需要积极主动点 .....	92
用渐进的方式结交圈中的朋友 .....	94
借用乡情关系拓展人际局面 .....	97
要善于开采和利用同学资源 .....	99
让网络成为你打通人脉的八脚章鱼 .....	101
熟人链效应,善待你遇见的每个人 .....	103
结识一个陌生人,走进一个新圈子 .....	104
开拓人际关系需要大胆结交贵人 .....	106
学会结交朋友的朋友 .....	109

## 第六章 不做圈外人,懂得人际“潜规则”

人际“潜规则”,是指看不见的、没有明文规定的、约定成俗的、但是却又是广泛认同、圈里人必须“遵循”的一种交往规则、做人规矩。只有懂得了这些圈里的潜规则,你才能在人际交往中游刃有余,人脉通达。

人与人交往要“对等” .....	114
好朋友也要保持距离 .....	116



尊重他人的隐私 .....	118
别让钱财横在朋友之间 .....	120
没人喜欢和“要饭”的交往 .....	122
社交要保持“等距离” .....	124
要懂得“礼尚往来” .....	126
学会给人戴“高帽” .....	129
看破千万别说破 .....	132

## 第七章 守好人脉圈,及时化解人际矛盾

在我们每个人生活的圈子中,人与人之间由于存在观点的差异、志趣的不同、个性的抵触,或者是偶尔的误会,都有可能造成双方之间产生冲突。冲突一旦发生后,如果不及时化解,就会导致双方的关系紧张,产生人际矛盾。因此,要想守好属于自己的人脉圈,就需要保持良好的人际关系,就需要我们及时打破僵局、消除隔阂。

如何说服有抵触情绪的人 .....	137
翻脸后如何重修旧好 .....	139
装糊涂示弱避开冲突 .....	141
不要在别人的伤口上撒盐 .....	142
逆向思维解决人际矛盾 .....	144
用宽容对待敌意 .....	147
用微笑创造人际和谐 .....	148
爱可以化解仇恨与愤怒 .....	152
为对手叫好可以化敌为友 .....	154
真心认错定能消除夙怨 .....	156

## 第八章 打通人脉穴道,克服社交中的难题

作为社会中的一员,我们在交往中总会遇到各种各样的人,如何更好的与这些不同性格、不同心态、不同特点的人恰当的交往是一门学问,也是一种社交智慧。交际要因人而异,针对不同的人要采用不同的方法和手段,要学会“到什么山唱什么歌”,这样才能让自己顺利打通人脉穴道,成功地进行交际。

如何与挑拨离间的人交往 .....	160
如何与嫉妒心强的人交往 .....	162
如何与固执己见的人交往 .....	164
如何与脾气暴躁的人交往 .....	167
如何与讨厌的人相处 .....	169
如何与小人打交道 .....	171
如何应对“墙头草”下属 .....	175
如何应对不讲理的人 .....	177
如何远离险恶的朋友 .....	179

## 第九章 把握分寸,远离人际交往的禁忌

---

人际交往中最重要的就是让自己变得轻松快乐些,圈子里人与人之间交往时一定要把握好分寸,并非什么话都可以问,什么事都可以插手的,有时要适当保持一定的距离。远离人际交往的禁忌,才能使交往双方的感情愈久弥新。

---

圈子里别只顾着自己表现 .....	182
可以广交友,不可滥交友 .....	185
不要背后说人是非 .....	187
交往中最忌讳的是爱吹嘘 .....	188
不要刺激对方的自尊 .....	190
远离人际交往中的误区 .....	192
圈里人交往的三大“禁忌” .....	195

## 第十章 阳光心态,走出人际交往的病态心理

---

人际交往过程中始终要保持平和阳光的心态,良好的心态会让你的这张关系网越织越牢,朋友越来越多,不论在什么场合,不管与什么样的人交往都能洒脱自如。而失去良好的心态,不仅会破坏人际和谐,还会使自己受到感情的伤害。

---

抛弃虚荣——真实才是永远的朋友 .....	198
远离吝啬——越吝啬朋友越少 .....	200

拒绝攀比——攀比增添烦恼伤害感情 .....	202
扔掉自负——交际要放低姿态 .....	204
告别敏感——敏感破坏人际和谐 .....	206
放弃嫉妒——嫉妒是人际交往的毒药 .....	208
走出狭隘——小肚鸡肠要不得 .....	210
摆脱自卑——应酬中要学会自我欣赏 .....	216
摒弃自私——自私自利惹人讨厌 .....	219

### 第十一章 人脉决定命脉,经营好你的人脉存折

---

人脉是一个人通往财富、成功之路的门票。美国人际关系大师卡耐基说：“一个人的成功,专业知识的作用占15%,而其余的85%则取决于人际关系。”因此,处理好人际关系,拥有丰厚的人脉资源,你就在成功路上走了85%的路程了。

---

多一个朋友就多一条路 .....	222
有人脉就等于有财脉 .....	224
名人朋友的效应不可忽略 .....	226
贵人帮助,“钱”途无量 .....	228
上司助你事业收入两得意 .....	230
让下属成为你的“摇钱树” .....	233
借朋友之力,圆财富之梦 .....	235
“实力人物”的身边人助你成功 .....	238

圈子是一种构建人脉的载体,也是一种推进人生发展的平台。拥有良好的圈子,你就可以在社会上更好地立足,并顺利地提升自我。一个人圈子的大小和氛围,将会对他的人生事业产生深远的影响。

## 建立圈子,成为“圈内人”

一个人,要想在如今的社会里混得好,就必须拥有良好的人际关系,但仅仅有良好的人际关系,而不善于把这种良好的人际关系变成自己的圈子,还是不够的。关系只意味着你与某几个人关系好,而圈子的建立具有很强的目的性,可以最大限度地团结一部分人,在这个圈子中实现利益和信息资源的共享。圈子中的相互帮助和人际关系要比你独自找一个好朋友拉关系要有效得多。

如今,圈子在社会上无处不在:歌星、影星、笑星相互搞点节目爆点猛料,这叫娱乐圈;为了形成规模效应,众多商家云集一地,这叫商圈;同样,

搞政治的,大多数都是以政党的形式出现在政坛上,这个所谓的政党就是“政圈”的代名词而已。

演艺圈、商圈、政圈……但凡与“圈”沾上点边儿的,跻身其中,“身份”马上就会变得不同。你嗤之以鼻也好,荣辱不惊也罢,骨子里多少有些喜出望外,毕竟说明你在“圈子”中已有了位置,获得初步承认,从此,你便被允许以“圈内人”的身份出席各种场合,参加各种讨论与合作。

各大媒体经常提到一个词叫“圈内人”,也就相当于“自己人”的意思。不是自己人,当然什么也不好办,打不进圈子内部,即使你是浑身是胆,也只不过算个散兵游勇,很难大红大紫。武林中人,都要拜师,一是为了学艺,二来也是为了有所归依。拜了这个师,也就等于入了这个门,从此以后就再也不是孤家寡人了。

进入某个行业中的一个圈子,是我们在这个行业取得成功的前提,试想,如果武则天没被选进皇宫,她能当上女皇帝吗?由此可见,所有的交流、提拔,甚至争斗,都是在圈内发生的,进不了圈子,这一切就与你无关;与圈子的核心越近,你就越有可能得到核心的提拔,甚至成为核心。可见,物以类聚,人以圈分,一个人想要在社会上立足,就非得有一个自己的圈子不可。

《水浒》中的一百单八将,如果都是散兵游勇,对大宋不会构成真正的威胁。武松再怎么能打,打得过大宋的千军万马吗?吴用善谋,没有兵马供你调遣,再好的谋略也只能在脑中想一想,没有施展的机会。但是当这些散兵游勇联合起来后,大宋的皇帝就很慌张了,别说是武松、吴用等人,就连一个只知道偷鸡摸狗的时迁恐怕就够对付一阵子的了。

起初,刘备在还没有完全建立起自己的圈子之前,论运筹帷幄不如诸葛亮,论带兵打仗不如关羽、张飞、赵云,但他有一种别人都不及的优点,那就是一种巨大的协调能力,他能够吸引这些优秀的人才为他所用,建立以自己为核心的圈子,凭借着圈子的力量,才有了三分天下的实力。

楚汉之争的故事中项羽是“力拔山兮气盖世”的理想英雄,若在今日,

定是少男少女们崇拜的偶像；刘邦却是“好酒及色”之徒，连结发之妻都厌恶他的为人。但在楚汉之争中，刘邦屡败屡战，垓下之战一胜而平定天下；项羽百战百胜，垓下之战一败而身死人手。原因何在？仍然是圈子在决定着他们各自的命运。

汉高祖刘邦平定天下之后，在洛阳的庆功宴上曾说过这样的话：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；镇国家，抚百姓，给馈饷，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。此三者，皆人杰也。吾能用之，此所以取天下也。项羽有一范增而不能用，此所以为我所擒也。”汉高祖刘邦之所以能一统天下，是因为他重用了一些在某些方面比自己能力更强的人，他把取得天下的原因归之于自己善于经营圈子，可谓一语中的。

或许有的人会认为，现在都二十一世纪了，过去的那一套行不通了，现在是凭能力吃饭，只要自己有本事还愁没饭吃？这话说得没错，但也不可否认，在这个世界上，有才华而穷困潦倒之人并不在少数，或许他们正在为一日三餐而发愁呢。他们为什么在这个标榜能力至上的社会里至今仍然没有脱贫呢？原因很简单，缺的可能正是圈子吧。

而那些成功人士，正是有意无意地运用了圈子的生存法则，才得以一步步地走向成功。

被誉为美国钢铁工业之王的卡内基说过：“你可以将我所有的工厂、设备、市场、资金全部夺去，但只要保留我的组织和人员，几年后，我仍将是钢铁大王。”

卡内基的这番话反映了一个西方资产阶级企业家经营圈子以及利用圈子为自己创造财富的能力，即他们认识到，圈子的因素是最重要的。

卡内基死后，人们在他的墓碑上刻上了这样一首短诗：这里安葬着一个人，他最擅长的能力是：把那些强于自己的人，组织到为他服务的管理机构之中。

现在社会上同学会很盛行，仅在北京大学，各种各样的同学会就不下

几十个。据说其中有一个由金融投资进修班学员组成的同学会,仅有200余人,但他们控制的资金却高达1200亿,颇为惊人。据说是中国最好的工商管理学院之一的上海中欧工商管理学院,除了在上海本部有一个学友俱乐部外,在北京还有个学友俱乐部分部。人大、北大、清华等名牌大学在北京、上海、广州、深圳都有同学会或校友会分会。在这些地方,形形色色的同学会多如恒河沙数。

周末的时候,到北大、清华、人大等校园走走,你会发现有很多看上去不像学生的人在里面穿梭游走,其中有许多人是花了大价钱从全国各地来进修的。学知识是一方面的原因,交朋友是更重要的原因。对于那些“成年人班”,如企业家班、金融家班、国际MBA班等班级的学生,交朋友可能比学知识更加重要,有些人唯一的目的是交朋友。一些学校也看清了这一点,在招生简章上就会直白地告诉对方:拥有某某学校的同学资源,将是你一生最宝贵的财富。

如今越来越多的人认识到,一个好的圈子能极大拓展自己未来的前景或前途。这就是“圈子”的威力。

## 近朱者赤,要结交圈中的“强人”

一般来讲,我们在组建一个圈子或加入另一个圈子的时候,最好要有选择性,古人就曾说过,近朱者赤,近墨者黑。一旦你进入了一个圈子,这些朋友将是对自己影响最大的人。有选择性地加入对自己将来发展有利的圈子,多向圈中的前辈求教,会使自己的人生获得很大的益处。

萨加烈曾说过这样的话:“如果要求我说一些对青年有益的话,那么,我就要求你时常与比你优秀的人一起行动,就学问而言或就人生而言,这是最有益的。学习正当地尊敬他人,这是人生最大的乐趣。”结交一流人物

能让自己更强，经常与有价值的人保持来往，回避没有价值的人际关系，这不是庸俗，这是你向上的力量。多与有益的人相结交，结交成功的前辈，往往能够转换一个人的机运。

里昂是美国加利福尼亚州小镇上的铁道电信事务所的新雇员。在16岁时，他便决心要独树一帜，17岁他当了管理所所长，后来，先是在西部合同电信公司，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是：“在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……”

有的人也许会觉得里昂说的话太庸俗，但事实证明把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书一样，好的朋友既是良伴，也是我们的老师。

要与伟大的朋友缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。这原因并非在于伟人们的出类拔萃，而是由于自己缺乏自信。不善于和前辈交际，年轻人就很容易失败。第一次世界大战中，法兰西的陆军元帅福煦曾说过：“青年人至少要认识一位善通世故的老年人，请他做顾问。”

可是在现实中，不少人总是乐于与比自己差的人交际，因为借此能使自己产生优越感。不过混迹于不如自己的人当中，显然是学不到什么的。你所交往的人会改变你的生活。与愤世嫉俗的人为伍，他们就会拉你沉沦；结交那些希望你快乐和成功的人，你就会在追求快乐和成功的路上迈出最重要的一步，对生活的热情是具有感染力的，因此同乐观的人为伴能让我们看到更多的人生希望；结交比自己优秀的朋友，则能促使我们更加成熟。

人们可以从劣于自己的朋友中得到满足，但也必须获得优秀的朋友给我们的刺激，以助长勇气。大部分的朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识。结交朋友虽因为偶然，但朋友对于个人进步的影响却很大。交朋友宜经过郑重地考



虑之后再决定。

多结交成功的朋友，可以把注意力放在比自己先成功一步的朋友身上。这样，你既有结交的机会，也容易领略到对方的内涵。事实上，阻碍我们成功的最大障碍就存在于我们自己心中，自己战胜自己往往是人生中最持久最难决出胜负的艰苦战役。但如果你拥有许多成功的朋友，在这场看不见硝烟的战役中，很可能就会轻易取胜，因为成功者已经告诉我们取胜的诀窍和方式方法。既是成功者的方式方法，我们无须过多地怀疑忧虑，在人的一生中，该模仿的时候就应该模仿，才能有美好的人生。

事业成功的朋友，是我们成就事业的最好的参照物，会使自己不断地力争上游。我们应当牢记与有益的人交往并不是太难的事情。首先将自己所在城市的著名人士列出一张表，再把将会对自己的事业有所帮助的人，也列出一张表，之后就是每星期去试着结交一位这样的人。不久以后你就会惊奇地发现，自己的人生会有所改变。

## 与何种人交往决定你成为何种人

社会上的芸芸众生大概都艳羡过有钱人，认为他们从来锦衣玉食，名车别墅。不像普通百姓，每天为生存，为了最基本的生活保障，奔波忙碌，流血流汗。

为什么他们能成为有钱人，可以追求生活的高品味，而我们却挣扎于贫困的最底层。

归根结底，有钱人的朋友一般都是那些达官贵人，有身份、有地位、社会资源极其丰富的人，而穷人的朋友大多是另一些穷人。所以说，穷和富不是没有缘由的，好和坏也是有根本差别的。

你一定要明白——在这个现实世界里，一个或是几个关键朋友就是改