

人脉圈 操纵术

成功的乘法法则

人际关系专家 唐文 著

Controlling Relationship

成功者只做不说的秘密!

全球**商业圈、政治圈**顶级人物都在运用的人脉法则!

什么能让你**十倍速成功**? 什么能让你**秒杀财富**? 什么能让你迅速改变命运? 答案只有一个, 那就是: **人脉圈!** 因为成功完全可以走直线, 找一群优秀的人帮助你成长就是最直接最实用的成功之道。



重庆出版集团  重庆出版社

人脉圈 操纵术

成功的乘法法则

家 唐文 著

图书在版编目(CIP)数据

人脉圈操纵术 / 唐文 著. - 重庆:重庆出版社, 2011.1

ISBN 978-7-229-03474-0

I. ①人… II. ①唐… 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 245487 号

人脉圈操纵术

REN MAI QUAN CAO ZONG SHU

唐文 著

出版人: 罗小卫

策划:  华章同人

特约策划: 鸿蒙诚品

责任编辑: 王水

特约编辑: 赵文明 黄卫平

封面设计: 天之赋设计室



重庆出版集团
重庆出版社

出版

(重庆长江二路 205 号)

北京市业和印务有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

邮购电话: 010-65584936

投稿邮箱: tushuren@sina.com

全国新华书店经销

开本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 15.75 字数: 226千

2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷

定价: 29.80元

如有印装质量问题, 请致电023-68706683

版权所有, 侵权必究

致 谢

在本书定稿出版之际，我要向很多人表示衷心的感谢。由于他们的大力支持和贡献，激发了我的创作灵感，同时他们慷慨地分享了他们的人脉智慧、人脉经营术，使本书内容更加完善，也更加立体。

我要向以下商圈的人表示感谢，商业的精髓就是人脉，管理做到极致就是人脉力的提升。

马云 王中军 张瑞敏 俞敏洪

柳传志 潘石屹 哈默 贝尔那·拉弟埃

我要向以下文艺圈的人表示感谢，灵感的触动通常需要别人的激发，有人欣赏的文艺才能称之为艺术。

倪萍 杨澜 赵忠祥 向菲 乔恩·斯图尔特

我要向以下心理学界的大师们表示感谢。人际关系的处理说到底还是心理学的操纵。

纳德·佐宁 乔曼·戈尔多

我要向在研究人际关系方面做出杰出贡献的人表示感谢。没有他们日以继夜的研究成果，我也就没有对人脉的发言权。

阿尔·帕西诺 埃米斯·沃勒 阿莫斯·科明 哈维·麦凯 安德烈

耶维奇·法沃尔斯基 乔瓦尼·维利奥托 帕特里夏·加德纳

丹尼尔·洛维洛 保尔·里奇 艾伯特·麦拉宾 约翰·马克

我要感谢经济学界的专家们，他们让我懂得“人脉促进经济、经济和谐人脉”的道理。

孙飞 胡乃武 吴晓求 鲍博尔

樊纲 温天纳 徐明 董藩

我要感谢鸿蒙诚品的总策划和编辑团队，是他们对我的研究资料进行了详细而认真的整理。

赵文明 李军 陈海燕 徐腾 沈超 王金花

我要感谢重庆出版社北京华章同人公司的老师们，正是他们的辛勤努力使图书能得到迅速出版。

陈建军 王占英 徐虹 黄卫平

有了这么多人脉圈，我们的《人脉圈操纵术》才有了更好的事实依据，所有的论点也才有了更强的说服力。



推荐序 正视人脉圈文化

没有钱可以，没有人不行；没有能力可以，没有关系不行；没有资本可以，没有圈子不行。

有一种生活方式，就会有一种圈子。影视界有影视界的圈子，文化界有文化界的圈子。各个行业都有为之交流沟通提供平台的有形无形的圈子，处于圈子里的人，每个人身上都有圈子文化的烙印，处于圈子外的人，除非破译这种圈子的文化密码，否则，无法加入这个圈子。

人是具有社会属性的，必然要生活在圈子中。什么样的圈子决定了什么样的前途，没有高质量的圈子，就很难有高质量的人生。成长成熟其实就是一个从低级到高级攀越圈子的过程。这不是腐败，虽然圈子文化带有很明显的人情法则的印痕，但我们永远无法忽视圈子对人的重要提升作用。与其回避圈子的负面性，不如正视它，全面理解它，研究它，接纳它，让圈子发挥良性作用，让圈子为我们的自我发展提供一个又一个阶梯。

由于中国民俗文化格外重视人情的作用，因此，圈子在中国就有着不同一般的意义。古代中国，上起君王，用“礼贤下士”、“广招宾客”作为坐稳江山的第一要素；下至黎民百姓，用“礼尚往来”、“广结善缘”作为降低人生成本的第一准绳。圈子文化在中国源远流长，流传至今仍不减其影响。

这种人脉圈文化虽历经变数，但基数不变，其主体内涵依然是为聚而散，为散而聚。什么意思呢？就是为了凝聚一种超越自我发展瓶颈的力量，四下撒网，寻找可以支撑自己的优势力量，而每一股优势力量又必须各自为政，全方位、全角度为完善自我提供援助。现代人管这叫人情法则。

人情法则已经成为具有中国特色的交易文化，使得所有的利益往来都带有严重的关系取向烙印。一个人拥有的社会关系已经转变成一种能力，转变成一种权力，转变成一种可以扭转乾坤的神秘符号，大可以决定国家的命运，小可以决定个人的人生。


如今在中国做事业，没有“关系”，几乎寸步难行。人脉圈文化在中国就是一种特殊的成长文化，一种极有影响力的提升工具。建立人脉圈，就等于是在为自己的前途铺路，等于是在为自我的资本增值。

但很多人只看到人脉文化的那种拉锯式往来，就把一切交往都定义为“请客吃饭”、“礼尚往来”、“拉拢关系”的四字法则。其实，这是一种对人脉关系的扭曲。很多人为了提高人脉力，不得不疲于奔命，参加各种各样的社交聚会，填写各种各样的性格备忘录，购买各种各样的礼物准备“拉拢回馈”，忙得是不亦乐乎，个人门前也的确是车喧、马闹、人欢，但是真正的结果是：累得个人仰马翻，也没见几个贵人出现，而且越到最后，就越觉得人情冷漠，关系不过是利益往来的工具。

人脉的影响力确是经营操纵出来的。没有付出，就没有回报。但这种所谓的关系，并非那么简单，人情法则是文章，但却不好做文章。很多善意帮助发生的时候，可能凭借的并不是平时的交情，只是刹那间的感动。老百姓有一句话说得好：“有钱难买我乐意。”这个世界上不乏那些为主义不为义气而活着的人，这就使得人情法则变得扑朔迷离。

因此，作为人脉圈文化的享用者，我们需要一种广义的人脉圈法则，什么时候、给谁，做什么样的人情？怎样把这种人情成本降到最低？这些都是我们需要考虑的问题。

成功从来就不欢迎浅薄。交情矫情，只一味赴酒肉宴，送回扣礼，你最终情何以堪？读一读《人脉圈操纵术》，你会发现：平常一样窗前月，才有梅花便不同。



（孙飞简介：著名金融信托专家、经济学家、投资银行家，美国太平洋商会中国执行主席、首席经济学家，中国企业海外发展中心主任、国家西部干部研修工作领导小组学术委员会副主任、国际财务策划标准联盟协会副主席、东中西部区域发展和改革研究院副院长、世界资本市场控股集团副董事长、美国万通投资银行副董事长兼首席经济学家。）

人脉决定成败，人脉改变命运

看一个人的身价，看他的对手；
看一个人的底牌，看他的朋友；看一
个人的发展，看他的圈子！

——作者

无论是社会学家、人际关系学家还是心理学家，都一致认为：一个人的人脉圈，往往代表了一个人的社会地位和活动能量，代表了这个人发展和成功的内在潜能，甚至代表了人的命运。而大部分成功者认为，成功的人生只是做好三件事：做人，做事，做人脉。其中尤以做人脉为重，因为在竞争就是竞合的今天，一切事业都已经转化成人际关系的事业；无论是财脉还是命脉，都需经过人脉进行疏通；而一个成功者的背后，往往有着众多高质量的不同反响的人脉圈。

因此，人们都说：个体能量不再是衡量人的价值标准，圈子标签才是考量人的潜能的准绳。

哈佛大学商学院特意做过一个相关的调查研究，研究的目标是想了解人脉圈在一个人的成就中扮演着怎样的角色。结果发现，被大家认同的杰

出人才，往往有不同一般的人脉资源，使得专业并不是很弱的弱势得到有效弥补。当一位表现平平的研究员遇到棘手的问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候回音而白白浪费了时间；但那些杰出的人才却因为在平时就已经建立了丰富的人脉资源网，一旦有事便直接找到最有效的“通道”，最后总是能够得以顺利过关。

有一位写过无数伟人传记的国际级作家曾经这样说过：纪实文学写作的成功与否，取决于你能否和这些伟人成为朋友，能否走进他们的内心，而不是取决于你的文采和想象力。

可见，虽然每个人与生俱来就带有各种人脉圈，但只有善于经营、精于拓展的人，才能把握命运的主动权。换句话说，聪明的人不会被动地生活在圈子中，而是主动地在圈子中生活。

这种聪明的人，在国际上被称为“man keep”，译为“人脉经营”，直译为“脉客”。很多时候，一朝卫冕转头空的不是谋略的失败，而是人脉的失败，而眼看江河日下、顿失滔滔时却峰回路转、柳暗花明，扭转格局的往往是对人脉的把握能力。因此，在商场或官场，人们总是说，机遇的背后，总是藏着这样那样的人脉哲学。

斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这是一个令人震惊的结论，同时，也是一个让人清醒的结论。这让我们明白为什么世界上到处都是才华横溢却郁郁不得志的人，那些怀才不遇的抱怨者，通常都不重视人脉的力量。

人脉资源就是事业的资本，也是命运的转换器。按动这个转换器，命运会在你需要的时候转弯。这里最富有戏剧色彩的莫过于影视圈的小人物到明星的星路历程了，他们好多都是因为遇到了生命里的贵人，于是，小人物完成了华丽的转身。如果没有他人的发现和肯定，他们不会如此顺利、

如此快速成就自己的梦想。难怪好莱坞流行着这样一句话：重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁。

这句话一语中的，内涵丰富，但对掌握人脉技巧并没有任何指导意义。我们周围的贵人那么多，可是能够把握的却没有几个，为什么？就是因为绝大多数人对把握人脉圈不得要领，虽然朋友一大把，可是凝聚力却很差，一旦遇到事情都会作鸟兽散。虽然从道义的角度上我们可以称之为世态炎凉，可是从人脉学上说，只能说明自己经营人脉圈的能力低下。

怎么改变这种状况呢？先来看三个典故：孟母择邻、三顾茅庐、吴蜀联盟。

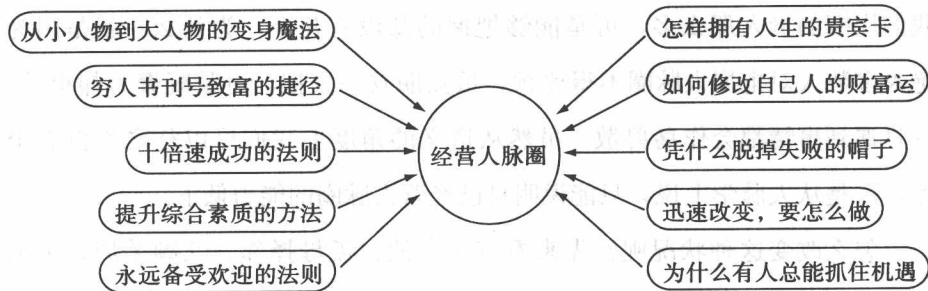
“孟母择邻”是什么？是借环境的氛围，改变自己的习惯，这说明你会选择好圈子！因为“你的命运掌握在别人手中”！

“三顾茅庐”是什么？是借能人的视野，扩大自己的境界，这说明你得扩大自己的圈子，提升自己的圈子档次，因为“重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁”！

“吴蜀联盟”是什么？是借别人的力量，弥补自己的弱项，这说明你得学会与人合作，因为“团结是进步，合作是成功”！

三个典故囊括了选择圈子、拓展人脉、维护人脉的人脉经营学的全部内容，是三个核心关键词。

本书虽然名为《人脉圈操纵术》，但其实并非只包含人脉，更包含了心理学、营销学、教育学、哲学甚至相术等很多方面的知识。本书不仅有实用的人脉方法，更充分考虑了自身素质的提高，因为人脉的建立是在自身基础上的，只有你对别人有用，别人才会愿意与你相识相交，甚至相知。本书希望把人脉学深化，不但要积极拓展、构建和维护人脉，还要在朋友的帮助和影响下，逐步提高自己的境界和实力，随着你的实力提升，你的人脉构建和维护就会呈几何式增长，才能完成人生成功的乘法，甚至是乘方。



最后, 希望本书能开拓你的思维, 改变你的想法, 给你全新的思考方式, 也能让你找到更为实用也更能发挥长久作用的人脉构建和维护方法, 祝每位读者在增加自己魅力的同时, 也成为你人脉圈中最受欢迎、最具有影响力的人。

正文

第一部分 构筑人脉圈：成功者一生中最重要的事业

第 1 章

- 圈子是你的社会标签：有什么样的圈子就有什么样的未来** 3
- 你的价值由你周围朋友的价值决定 4
- 你是小人物，因为你在小人物圈里 6
- 跳出舒适圈，你也会成为大人物 9
- 新命运决定论：小角色的蜕变与升华 13
- 增强自己的实力，和大人物真正站在一个圈里 16
- 20 万，进入一个高级圈子很值 17

第 2 章

- 经营圈子就是拓展事业：一切事业都是人际关系的事业** 21
- 十倍速成功：成功者不告诉你的成功秘诀 22
- 开拓事业圈：做什么样的事业，就要选择相应的圈子 26
- 创业的真谛：成大事的是人脉而不是金钱 28
- 做事业，得有人做你的信息供应商 30
- 相聚，是开始；团结，是进步；合作，则是成功 33

- 使用“捆绑式”事业组合 37
- 职业规划新方案：人际关系能力决定了职场的高度 38
- 人脉的马太效应：超级人脉圈让强者越强 40

第二部分 拓展你的圈子，增强你的人脉竞争力

第 3 章

- 人脉的乘方法则：认识一个人等于结识一个圈子** 45
- 拓展“圈子”：让人脉以乘方的方式增长 46
- 多认识一些带“圈”的朋友 47
- 哪些圈子你必须得钻 49
- 尽量多地参加聚会、社团活动 55
- 拓展国际关系网 57
- 层层转介绍 60
- 怎样获得更多人的支持 62
- 小测试：人脉态度 64

第 4 章

- 有正人脉就有负人脉，找到最有价值的人脉** 67
- 人脉也有正负之分 68
- 谁是对自己有用的人 71
- 怎样识别小人 74
- 避免和转化冲突的消极力量 77
- 敢于当众拥抱你的对手 79
- 检查你的人脉网 80

小测试：你的人脉关系及格吗

81

第5章

把合适的陌生人变成“自己人”

83

和自己相似的人最容易成为“自己人”

84

太完美的人容易受排斥

87

把握和陌生人交往的最初几分钟

91

人们都愿意对真诚的人敞开心扉

92

打动人的往往不是嘴巴而是耳朵

95

与人分享自己的小秘密

101

通过“私密的背后之谈”拉近关系

102

第6章

拓展人脉的最高境界是让别人来找你

105

怎样让成功机会来找你

106

广泛发布自己的信息

108

如何吸引他人的注意力

111

你有没有一点“self-esteem”

112

大家喜欢能给自己带来快乐的人

114

让别人永远觉得你新鲜

116

第7章

赚钱要进富人圈：再穷也要站在富人堆里

119

“刘姥姥”的公关术：勇敢走入豪门

120

不站在富人的境界，就不会有富人的思维

122

富人和穷人之间只差两个字：人脉

123

从富人身上赚钱

124

寻找让你致富的 5% 125

借富人的钱生钱 126

第 8 章

要钓到鱼儿，就要像鱼儿一样思考 129

以对方的需求为交往的前提条件 130

想钓到鱼，就像鱼儿一样思考 132

帮别人忙赢得人心，请别人帮忙化解敌意 134

用对方最关注的事物打动他 138

人心可测，学学攻心术 140

掌握对方更多的资料 143

小测试：你是否懂得换位思考 144

第三部分 经营维护关系，提高人脉圈的凝聚力

第 9 章

培养人脉的忠诚度：关键时刻死党是你的依靠 149

抓住你的死党——那几个最可靠的人 150

宋江的“人脉管理手法” 151

让财脉为人脉服务 153

怎样获得愿为你肝脑涂地的朋友 155

找到容易被洗脑的人才 158

用肢体语言传递情感 162

别等到需要的时候再联系 166

经常见面能够加深感情 166

人走人脉不能走

169

第 10 章

奉献是圈子存在的绝对意义：不怕被利用，就怕你没用 173

能被利用的往往都是圈中要人 174

资源多的人通常都是人们喜欢结交的对象 175

让自己有用，提升自己的有用价值 177

不怕被利用，学会反利用 178

找出自己擅长的领域 180

积极贡献自己的核心价值 181

第 11 章

有些圈子你要做龙首，有些圈子你得做凤尾 185

见什么人说什么话，到什么山唱什么歌 186

不是高调领航，就是低调隐身 190

龙首负责对圈子的构建和维护 192

放低姿态增人望 194

自己的龙首，他人的凤尾 195

第 12 章

给“圈友”分等级：做 1% 的高端，赢 1000% 的成功 199

把朋友分等级不是可耻的事 200

朋友层次决定商机大小 204

谁是可攀的龙，谁又是可附的凤 204

怎样和社会关系总量大的人交往 208

第 13 章

- 关系距离法则：人与人之间的交往最好保持适当的距离** 211
- 刺猬法则：人与人之间的交往最好保持适当的距离 212
- 怎么做才能给人安全感 216
- 逢人只说三分话，未可全抛一片心 218
- 亲密无间会毁了友情 220
- 是好朋友也不要越位 223
- 附录 1：对你有用的商会沙龙 225
- 附录 2：MBA 同学人脉圈 228
- 附录 3：最有影响力的论坛与 SNS 网 230