

# 决胜

李奇清 编著

谁管你是谁？关键你认识谁！

实话告诉你，你现在缺的就是人脉圈

——决定你钱脉和命脉的圈子！

# 人脉圈



武汉出版社  
WUHAN PUBLISHING HOUSE

人

脉

卷

决胜

李奇清  
编著

(鄂)新登字08号

图书在版编目(CIP)数据

决胜人脉圈 / 李奇清编著. —武汉: 武汉出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5430 - 5932 - 0

I. ①决… II. ①李… 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117927号

---

编 著: 李奇清

责任编辑: 廖国放

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路103号 邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

http://www.whcbs.com E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 北京亚通印刷有限责任公司 经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17 字 数: 196千字

版 次: 2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

定 价: 32.80元

---

版权所有·翻印必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。



## 目录

### 第一章 越早拥有人脉圈，你就越早取得成功

1. 借助人脉改变自己的命运 · 2
2. “千里马”也需“伯乐”的提携 · 5
3. 贵人可以帮你峰回路转 · 8
4. 世界上根本就没有“全能冠军” · 10
5. 人脉是一种可再生的资源 · 13
6. 想要早成功，就要早拥有你的人脉圈 · 15
7. 人际交往中的“六度效应” · 18
8. 应用“二八原理”充实你的人脉 · 20
9. 人脉圈中不可缺少的10种人 · 22

### 第二章 提升自己的价值——赢得人脉的首要问题

1. “被利用”才是最好的“利用” · 26
2. 合作其实就是相互利用 · 29
3. 问问自己能为别人创造什么 · 32

4. 让别人感激你倒不如让他需要你 · 36
5. 被别人利用时要有自知之明 · 39
6. 可以被利用，但不要让人把你当替罪羊 · 42
7. 你的价值表现出来，别人才会用 · 44

### 第三章 做这样的人，人脉自然会找上你

1. 人们更愿意同老实人打交道 · 48
2. 做一个让别人放心的人 · 51
3. 尊重别人，我们就能得到别人的尊重 · 53
4. 多说“不知道”，谦虚的人最受人欢迎 · 55
5. 请相信“人不自信，谁信之” · 57
6. 有时候，吃亏也是一种福气 · 59
7. 懂得知恩图报，互惠还出你的人情 · 62
8. 想对方之所想，急对方之所急 · 65

### 第四章 人情怎么投资，才能收获满满

1. 感情账户要先注入“资金” · 68
2. 你给别人的越多，收获就会越大 · 70
3. 感情投资放长线才能钓大鱼 · 72
4. 小恩小惠，四两拨千斤 · 75
5. 人情投资要用在平时，不能现买现用 · 78
6. 与其锦上添花，不如雪中送炭 · 81
7. 帮助那些现在混得不如你的人 · 84

8. 谁是紧急时刻可以求救的朋友 · 86
9. 情感激励，他会为你“玩命” · 89
10. 不管多铁的关系，都不可透支人情 · 93

## 第五章 你一定要维护好的几个天然人脉圈

1. 高度重视朋友之间的应酬 · 96
2. 同学这个人脉你不可没有 · 100
3. 老板，助你发展事业的靠山 · 103
4. 如何维护好同事这个人脉圈 · 107
5. 亲戚之情常走才能常亲 · 110
6. 老乡将是你受益终生的“财产” · 112
7. 熟人：联系越多，关系越好 · 115
8. 远亲不如近邻，搞好邻里关系 · 117

## 第六章 迅速扩充人脉的秘密武器

1. 与别人的人脉资源做个交易 · 120
2. 圆滑维系“中间人” · 123
3. 参与社团活动，结识更多的人 · 125
4. 利用网络展现自己 · 127
5. 参加高档培训班是拓展人脉的聪明之举 · 129
6. 多认识一些带“圈”的朋友 · 131
7. 在饭桌上扩展你的人脉资源 · 133

## 第七章 经营人脉，你不可不知的人际读心术

1. 留好第一印象 · 136
2. 谁都喜欢被赞美 · 138
3. 善于倾听，更能赢得人心 · 141
4. 用“应声虫”策略了解对方的真正需求 · 144
5. 投其所好，给他所感兴趣的 · 147
6. 再好的关系也要保持适当的距离 · 149
7. 为他着想，他才会为你着想 · 151
8. 分清哪些是场面话哪些是真心话 · 154
9. 满足他人好为人师的欲望 · 156
10. 想让别人喜欢你，你要先喜欢他 · 158

## 第八章 参透人脉，有些潜规则你要懂

1. 看清看破千万别说破 · 162
2. 让对方做主角，懂得做“老二”的哲学 · 165
3. 有再大的功劳也不自夸 · 167
4. 不做完美的神，有点瑕疵更招人待见 · 170
5. 有人与你争辩，你就让对方赢 · 172
6. 大智若愚才是真正的高人 · 175
7. 不要小瞧你能遇到的任何人 · 177
8. 礼尚往来，人脉圈才会稳固 · 180
9. 主动承认错误，你会获得更多 · 182

## 第九章 1分钟让陌生人成为朋友的锦囊妙计

1. 谁也不会拒绝友善 · 186
2. 初次见面时，微笑的力量 · 188
3. 瞬间打动人心的开场白 · 191
4. 在称呼上下工夫，一开口就吸引对方 · 194
5. 套交情，活跃谈话气氛很重要 · 196
6. 了解对方的兴趣，寻求共鸣 · 199
7. 用肢体语言拉近彼此之间的距离 · 201
8. 给对方创造说话的机会 · 203
9. 一回生，二回半生不熟，三回才全熟 · 206

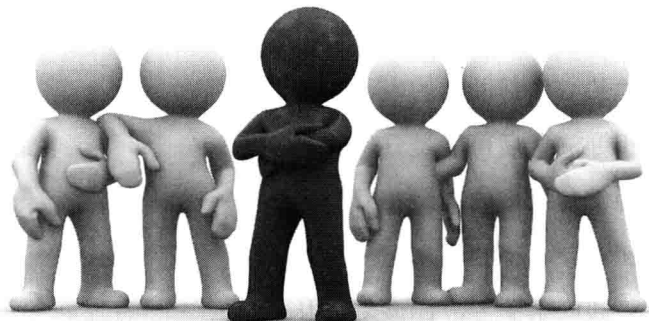
## 第十章 深谙人性才能自如掌控你的人脉圈

1. 要知道自私是人的本性 · 210
2. 别拿朋友的感情在生意场上下注 · 212
3. 不要指望每个人都懂得感恩 · 215
4. 别轻易向陌生人“掏心窝” · 218
5. 小心“热心”帮助你的人 · 221
6. 笑脸相迎的背后可能是丑陋的脸 · 223
7. 小心经常恭维你的人 · 225
8. 人在江湖漂，小心朋友刀 · 228
9. 别人“卸磨杀驴”，你该怎么办 · 231
10. 帮助别人更要保护自己 · 234



## 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” · 238
2. 如果“交浅”就不必“言深” · 240
3. 不轻易向朋友借钱，也不轻易借给朋友钱 · 242
4. 别人的隐私你别碰 · 244
5. 不要显示你比别人更聪明 · 246
6. 一味付出并不是赢得人脉的好办法 · 249
7. 随便夸下海口只能失信于人 · 252
8. 不听不传害人害己的小道消息 · 255
9. 待人可以真诚，但也要有个度 · 258
10. 锋芒太露，就进入不了朋友圈 · 261
11. 有时，人脉并非越多越好 · 263



# 人脉

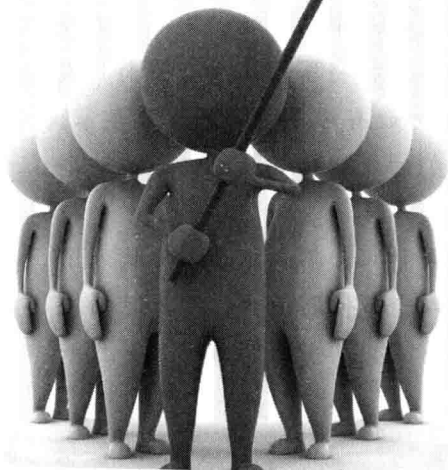
## 卷

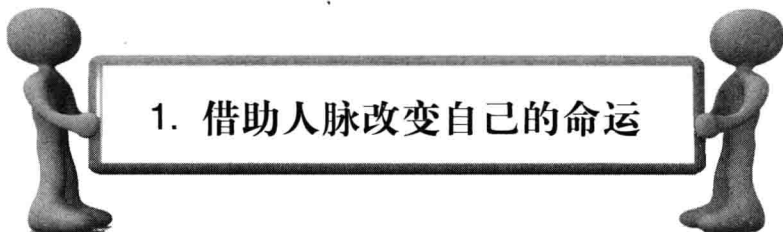
### 第一章

## 越早拥有人脉圈，你就越早取得成功

• 我们虽然不能改变出身贫寒这个“命”，但我们却可以借助人脉关系来改变自己未来的“运”。

• 当你一帆风顺的时候，别人的支持和帮助是锦上添花；而当你陷入困境、无法自拔的时候，别人的支持和帮助就是雪中送炭。毋庸置疑，在大多数情况下，雪中送炭要比锦上添花来得更可靠，而且也更让人感动。





## 1. 借助人脉改变自己的命运

谁都想出生在李嘉诚、郭台铭这样的富豪之家，可是出身贫寒还是富贵我们无法选择，羡慕和嫉妒都无济于事，与其这样抱怨，倒不如想办法去改变。我们虽然不能改变出身贫寒这个“命”，但我们却可以借助人脉来改变自己未来的“运”。

蚂蚁虽然渺小，但如果站在巨人的肩膀上，它就拥有了巨人的眼界；麻雀虽然貌不惊人，但如果找个贵人拉一把，也一样可以变成凤凰，梦想一样可以实现。

埃德沃·波克在美国的贫民窟长大，贫穷成了他不可改变的命运，一生仅仅上了6年学，13岁就辍学到一家电信公司工作。然而小小的埃德沃·波克并没有就此放弃学业，他一直在工作之余坚持学习，最难能可贵的是，年纪小小的他竟然异常早熟地懂得了经营人际关系的重要性。

他把省下来的钱买了一套《全美名流人物传记大成》，并做了一个让任何人都惊叹不已的举动——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。比如，他曾写信给格兰特将军，询问有关南北战争的事情。他就用这种方法结识了美国当时最有名望的诗人、哲学家、作家、大商贾、军政要员等，并获得了他们的友好接见，他们喜欢这个可爱并充满好奇心的波兰小难民。

接着，埃德沃·波克毛遂自荐为他们写传记，不久以后，他收到了雪片一样的订单，以至于他需要雇佣6名助手帮他写简历，而此时的波克还不到20岁。不久后，他就被《家庭妇女杂志》邀请做编辑，并且一

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，而他也被人们称为“美国杂志界的奇才”。

相信很多人的出身或境遇并不比埃德沃·波克差，可是为什么你没有做出一番作为？是因为他的学历高？当然不是，他只读过6年书，是因为他的能力强？恐怕也不是。是因为他总是走运，而你总是倒霉？恐怕更不是。原因在于他通过不遗余力地结交“要人”，为自己创造了越来越多的机遇，在一位又一位“贵人”的帮助下走向成功。

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，只有贵人才能让你拥有你想要的。

在《人脉即财脉》一书中有这样一个例子：

火花（火柴盒上所贴的画片）收藏家吕春穆原是北京一所小学的美术教师，有一天，他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们的学习兴趣和创作灵感的报道，他由此决定收集火花，并为此展开了广泛的交际活动：他首先油印了200多封言词中肯、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。

此后，吕春穆主动走出去，以“花”为媒，以“花”会友，广泛结交朋友。1980年他结识了一位在新华社工作的“花友”，不久，这位朋友就送给他20多套火花，不仅如此，还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》，由此吕春穆又结识到了国内100多位未曾谋面的花友。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，交换藏品，互通有无。

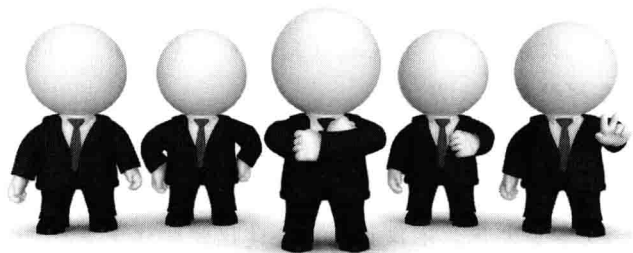
吕春穆不仅在与花友的交往过程中，享受到了无穷无尽的乐趣，而且这也为他的成名创造了机会。他先后在报刊上发表了几十篇有关火花知识的文章，还成为《北京晚报》“谐趣园”的撰稿人。他的火花藏品得到了国际火花收藏界的承认，并因此成为国际火花收藏组织的会员。1991年他的几百枚火花精品参加了在广州举办的“中华百绝博览会”……

吕春穆的成功让我们看到了人脉的重要性，这时候你可能会说，我只不过是一个普通的公司职员，过着朝九晚五的生活，人脉对自己又有

什么作用呢？那么你有没有过这样的感慨呢？“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！”

不是有那么一句话吗？“顺风行船易，逆水驾舟难。”有经验的老水手总是能够借助风向，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借风行船，成功的彼岸能很快到达。

“麻雀”能不能变身“凤凰”，关键要看他的交际能力，有没有人脉，如果“麻雀”善于交际，并手上有一流的人脉，那他就很容易变成一只令人羡慕的“凤凰”。





## 2. “千里马”也需“伯乐”的提携

谁都想成为千里马，可成了千里马，又感叹自己遇不上伯乐，有人说伯乐可遇不可求，其实不然，能不能遇到伯乐，能不能获得伯乐的支持和青睐，还得要看自己有没有这个能力。

如果自信地认为你就是一匹“千里马”，如果再加上伯乐的提携，那你一定能够平步青云，驰骋天下。

自近代以来曾国藩就被政界人物奉为“官场楷模”。那么身为汉人的曾国藩何以在清朝满族的统治下获得如此丰功伟绩？这不能不提到一个人，曾国藩能够在京师发迹便得力于这位“贵人”——穆彰阿。

穆彰阿，字子朴，号鹤舫，满洲镶蓝旗人。翰林出身，曾担任过各部侍郎、工部尚书、兵部尚书、户部尚书，拜文华殿大学士，还做过军机大臣的领班。穆彰阿的门党特别多，其中就包括曾国藩。

穆彰阿深受道光帝的宠信，除了皇帝，没有人能压得过他的权势。在穆彰阿当军机大臣的20多年间，控制了中央科举考试选拔官员的大权。自嘉庆朝到道光朝，典乡试三次、典会试五次。大凡复试、殿试、朝考，穆彰阿都要参与或主持，这是“衡文大权”，即选官大权。

在当时，凡是在阅卷、主考官手下产生的进士等功名者，都会把考官看做是最亲近的人，并成为自己终生的“老师”，比学校中真正的老师还要亲近。所以，穆彰阿利用几十年的时间，拉拢门生故旧，广树党羽，时称“穆党”。因此，穆彰阿成为显赫一时的人物，但凡他所推荐的人，无一例外地取得了各种各样的成就。在当时，他的门生旧故可谓

是遍布朝野，很多知名人士都是由他提携的。

曾国藩的贵人和老师即是穆彰阿。道光十八年，已经快30岁的曾国藩，第三次赴京会试，以第三十八名的名次得中进士。按照惯例，他这样的成绩只能到各部去任主事，或者到某地去做个小小的县令。这对于心怀大志的曾国藩来说可谓是当头一棒，在这种情况下，他连朝考都不想参加了，心想收拾一下东西回家下次再考，最后终于在同窗好友的劝说下才勉强留下参加朝考。

曾国藩应该很庆幸自己没有回家，正是朝考，让他的命运就此改变。

当时，穆彰阿担任会试总裁，听说湖南有个名叫曾国藩的小伙子文章写得很好，于是，在朝考结束后，特意拿了他的试卷仔细阅读。他认为曾国藩的文笔非常出众，而且说得字字在理，想必是个可塑之才，于是当即拍板，让他成为一等第三名。

朝考结束后呈给皇帝审核时，穆彰阿在道光皇帝面前，又特别把曾国藩的文章大加赞赏了一番。皇帝也同样赏识曾国藩的说理与文风，于是又把曾国藩调升为第二名。就这样，曾国藩的成绩就由殿试的三甲第四十二名，一跃而成为朝考一等第二名，不仅曾国藩本人觉得不可思议，所有关注这次朝考的人也都大吃一惊。

后来，曾国藩登门拜谢，并与穆彰阿畅聊国事，说出了许多对内政外交的想法，结果与穆彰阿的想法不谋而合，穆彰阿越来越觉得自己又看中了一匹“千里马”。除了内政外交，穆彰阿还告诉曾国藩翰林院的重要性，并叮嘱他好好为国家效力。曾国藩当然连连点头表示认同，并一再感谢穆彰阿的知遇之恩。

曾国藩其实原来名叫曾子城，正是这次拜谢，穆彰阿为他更名为曾国藩，取自国家藩篱、保卫国家的意思。从那以后，两个人一直保持着师生的交情。由于曾国藩勤奋好学，又具有卓越的政治才干，穆彰阿对曾国藩非常器重和赏识，处处予以关照。

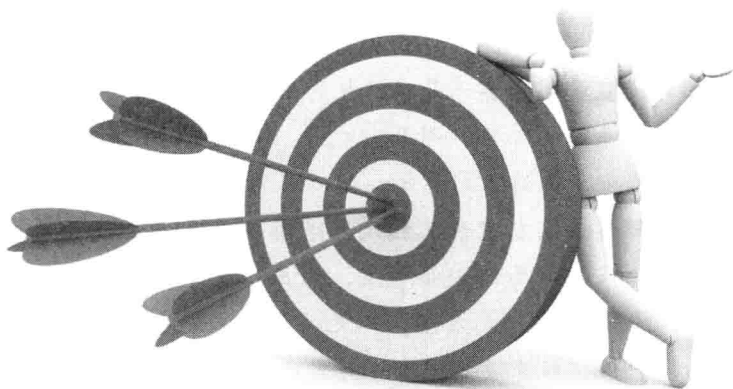
在穆彰阿的支持和提携下，曾国藩在翰林院果然走得非常顺，可谓是步步为营，在短短5年内官衔就由七品跃为二品，速度之快令人瞠目结舌。曾国藩对于受到穆彰阿的厚爱更是感恩戴德，在以后的岁月里，对穆彰阿一直执弟子礼，在京任职时，曾国藩常上穆府讨教，出外做官后，曾国藩每次进京必先到穆府问安。穆彰阿去世后，曾国藩还照常到



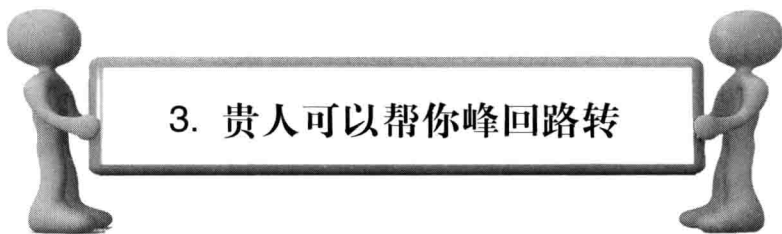
穆府探望其家人，感激贵人知遇之恩。

曾国藩之所以成功，当然源于自己的真才实学与踏实能干，但是如果没有“贵人”穆彰阿的提携与栽培，在10年之内连跃10级也是不可能的。正是穆彰阿发现了曾国藩这匹千里马，并一次次给他施展才干、建功立业的机会，这才为曾国藩后来活跃于晚清政治舞台提供了可能。

所以说，一个人要想在最短的时间内取得成功，就必须有贵人的帮助，也许我们的能力和才干不敌曾国藩，但要想成就一番事业，我们同样需要穆彰阿一样的贵人来加快自己成功的步伐，以缩短自己成功的历程。只要你的人脉足够充实，而且这些人脉真的能助你一臂之力的话，你离成功也不会太远。







### 3. 贵人可以帮你峰回路转

当你一帆风顺的时候，别人的支持和帮助是锦上添花；而当你陷入困境、无法自拔的时候，别人的支持和帮助就是雪中送炭。毋庸置疑，在大多数情况下，雪中送炭要比锦上添花来得更可贵，而且也更让人感动。所以，我们需要“贵人”，特别是当我们在处于逆境的时候，“贵人”的帮助会让我们峰回路转，将劣势转化成优势。

东晋的开国皇帝司马睿正是在王导的帮助下而成为一代帝王的。

司马睿为司马懿的曾孙，司马覲之子。司马睿15岁时袭封琅琊王，八王之乱后期依附于东海王司马越，越以其为平东将军、监徐州诸军事，留守下邳。与那些正宗皇室亲王相比，琅琊王司马睿虽属西晋皇族，但他的祖父司马佃只是司马懿小妾所生，为庶出之子，因此他被看作皇室“疏属”。因此，司马睿一无名望，二无兵权，只能在八王之乱的皇亲宗室纷争中力求自保，从来没想过有一天自己会成为皇帝。

而王导，出身于晋朝时期琅琊地区名门望族，是王氏家族的第十代。他自小学识出众，表现出非凡的远见卓识，被高人视为将相之才。成年后的王导先后在司空刘寔处做东阁祭酒、秘书郎、太子舍人等职。八王之乱时，王导在东海王司马越处担任军事参谋。因看不惯长安的奢靡之风，王导转而去往洛阳，也正是这一步，让司马睿和王导彼此相识。王导的谈吐不俗给司马睿留下了深刻的印象，两人一见如故，相见恨晚，从此开始了他们非同一般的友谊，也奠定了二人以后的功绩。

永嘉之乱时，中原政局混乱。司马睿听取王导的建议，请移镇建康，

