

<<圈子对了，事就成了>>

图书基本信息

书名：<<圈子对了，事就成了>>

13位ISBN编号：9787540448806

10位ISBN编号：7540448806

出版时间：2011-6

出版时间：湖南文艺

作者：黄志坚//将离

页数：267

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<圈子对了，事就成了>>

前言

“物以类聚，人以群分”。

交什么样的朋友，就预示着有什么样的人生。

如果你的朋友都是积极向上的人，你可能成为奋发有为的人，假如你希望更好的话，就一定要和比你更优秀的人在一起，因为只有他们才能提供成功的经验和良好的机遇。

假如你老是跟同一群人做同样的事情，你的成长显然是有限的。

经常与不思进取的人厮混，自己也会慢慢堕落；经常与投机钻营的人为，肯定不会忠厚老实；经常和抱怨发牢骚的人在一起，慢慢就会变得喜欢怨天尤人……人是一种圈子动物，每个人都有自己的生存圈子。

区别在于，有些人圈子小，有些人圈子大；一些人圈子能量高，一些人圈子能量低；有的人善于经营圈子，有的人却不谙此。

道；有的人利用圈子左右逢源、飞黄腾达，有的人远离圈子捉襟见肘、一事无成。

因此，和什么样的人交朋友，和什么样的人形成势力范围，又和什么样的人组成圈子，其实是一个很严肃、很值得我们认真思考和对待的问题，甚至是你终生思无穷尽的一件大事。

<<圈子对了，事就成了>>

内容概要

本书是人际交往类励志书，读者范围较广泛。

全书分为八个部分：认识人脉圈子，圈子对人生的重要性，怎样建立人脉圈子，积极开拓人脉圈子，提炼、优化自己的人脉圈子，经营和驾驭自己的人脉圈子，借鉴古今中外名人的人脉圈子。

内容翔实、完备，结构清晰，由认识到建立，再到经营、驾驭。

作者通过现身说事、精练的要点提示，以及引述经典案例相结合的方法，生动地讲述和展示了圈子的力量、圈子的社会现象、圈子的广度、圈子的深度，以及优化圈子、驾驭和利用圈子等，当你掌握了圈子的这些知识、技巧和方法，你将会在人际交往中如鱼得水，轻松踏上圈子铺就的成功之路。

<<圈子对了，事就成了>>

作者简介

黄志坚，人际关系专家，资深自由撰稿人。

曾做过培训师、公关策划，在长期的交际与公关活动中，学习和积累了丰富的成功学与交际学知识，并在实践的基础上，体悟出许多“灵验”的交际绝招，其代表作品《世界上最会说话的人》几年来畅销不衰。

将离，原名曾宇花，多年从事人际公关与人际关系研究工作，曾走访过世界各地众多的成功者，潜心研究他们成长的经历，结合自己的实践与感悟，为读者深入浅出地阐释人脉制胜的秘诀。

<<圈子对了，事就成了>>

书籍目录

第1章 圈子对了，一切都对了

- 圈子——共同标志符号的群体
- 关系——你的人脉就是钱脉
- 渲染——“近朱者赤，近墨者黑”
- 信息——可靠的情报中转站
- 连带——跟对圈子平步青云
- 定位——圈子不同，命运不同
- 择优——好圈子代表竞争力

第2章 人生不可无圈子

- 人生四个圈，成败在其间
- 心理归属感，圈子来搭建
- 圈子大舞台，秀出你自己
- 行走江湖，千万别单打独斗
- 人以圈子分，贴出你的标
- 择业需慎重，勿染圈中“毒”

第3章 圈子引发的社会现象

- 圈子让你的才华成为财富
- 中国式“圈子人情学”
- 圈子打造你的“无敌竞争力”
- 吃出来的“血缘”
- 对圈内“暗战”说“BYEBYE”
- 别让职场圈变成大圈套
- 拜年，其实不简单

第4章 主动出击，跳出人生小圈子

- 走出“舒适区”，跨进“人脉圈”
- 你千万别画“圈”为牢
- 要建圈子，先?圈子
- 人脉“滚雪球”的哲学
- 做一个受人欢迎的人
- 主动出击的勇气
- 重视交际的礼节与措辞
- 异性人际拓展
- 拓展圈子有章可循
- 拓展圈子的场所

第5章 优化圈子，提炼“人脉金矿”

- 朋友多不代表圈子好
- 攀龙附凤不是错
- 给你的圈子除除草
- 交友必择，取友必端
- 优势互补更能助你成功
- 与成功人士结交
- 能者要争，庸者要舍
- 别被这八种人套牢
- 最常用的几种识人方法

第6章 ?营圈子，让人脉通达顺畅

<<圈子对了，事就成了>>

人际圈里你得几分
四处撒网也需重点进攻
为自己设定圈中角色
我能为别人做什么
学会让朋友“看到”你
互惠互赖的圈子经营术
经常联络让老友历久弥新
四两拨千斤的“情感投资”
雪中送炭让人铭记一生
用真心换来真人脉
十种有效的圈子经营手段

第7章 驾驭圈子，让人际关系如鱼得水

发挥优势，亮出你自己
人情做足才有“杀伤力”
如何处理圈中“应酬”
恩威并重方能驾驭人际之舟
巧用“义气”助成功
士为知己者死
学会借势好乘凉
圈子中避讳的事
你的人脉存折，当取则取

第8章 学学名人的圈子经营术

刘备因何成大事
刘邦与他互补的团队圈子
李世民得心得才得天下
和珅和他的“小人”圈
在仇人圈中崛起的多尔袞
阎长明的“刀削面”外交
在“中国圈子”成功的洪金宝
打官司“打”出来的圈子
奥巴马的圈子涅槃之路

<<圈子对了，事就成了>>

章节摘录

第1章圈子对了，一切都对了在中国古代政治系统里，“圈子”是一个非常重要的关键词。

对圈子的研究和经营，可以说是古代官员仕途升迁最重要的手段之一。

随着现代经济的飞速发展，特别是近些年社会多元化进程的逐步加快，“圈子现象”已经进入平民百姓的视野。

时下，名目繁多的活动、聚会吸引了越来越多热衷于社交活动的人，也让越来越多的人认识到圈子的重要性。

可以毫不夸张地说，圈子就是扼住命运的那双手，圈子对了，世界便对了。

圈子——共同标志符号的群体圈子是个人资源与社会资源进行交换、整合、匹配的一种魔方。

善于借用圈子、整合人脉，你将会左右逢源，平步青云。

世上本来没有圈子，聚的人多了，就成了圈子。

一个人从来到世界的第一天开始，就是从一个圈子到另一个圈子，从一个领域到另一个领域，从一个职位到另一个职业，总是不断地交叉突围、不断地“往高处走”的过程。

人在社会上生存，就要与人交往，不管是因为兴趣爱好、脾气相合，还是利益关系，人终归会组建一个属于自己的圈子。

这是一个人成长和发展的必然过程，即使人类已经进入“地球村”时代，人们还是一边打破圈子，一边营建圈子。

古往今来，圈子作为一种社会现象，特别受国人的推崇。

由圈子而演化成的圈子文化，也在中国的主流文化中占了一席之地。

那么，什么是圈子？

“圈”在说文解字中的解释是：一伙人为了混口饭吃而蜷缩在一起。

这样看来，我们可以把圈子理解为“有某一共同标志符号的群体”。

共同的爱好，共同的经历，共同的回忆，共同的血缘，共同的目标，共同的利益……都会在我们的身边形成各种各样的圈子。

爱好文学、音乐、摄影、动漫、旅游，会形成圈子；曾经的同学、同事，会形成圈子；喜欢某个共同的明星、名人，会形成圈子；炒房、炒股、炒基金，同样也会形成圈子……我们每个人，实际上都在各种社会圈子里生息浮沉。

我把这些林林总总的圈子分为两种类型：一种是生活历程的圈子，它基本是以时间维度的；另一种是生活交往的圈子，它是以空间维度的，而一般人们所说的社会关系，说的就是这种圈子。

现实社会生活的关系网络，由各种社会圈子构成，这些社会圈子，互相交叉叠加，影响和制约着人们的行为选择和观念取向。

社会交往圈子，概括地说，也可以分成两类：一类是以血缘地缘关系为基础，另一类是以业缘关系为基础。

过去人们把传统和现代截然分开，认为现代化就是从前者向后者的转变。

其实传统的，并不一定就是落后的。

现在人们越来越发现，社会圈子也可以转化为“社会资本”，人们通过社会关系的圈子，可以获得信息、信任、影响等各种社会资源。

社会资本是不同于“物质资本”和“人力资本”的另一种资本形态。

在社会学中，人们把前一种关系称为“强关系圈子”，后一种称为“弱关系圈子”。

对圈子，我曾固执地认为它不是个好事情——有帮派的性质，也有功利色彩，而且一旦建立和参与其中后，便不经然、不可避免地有了牵连性的排他性。

然而随着岁月的流逝和生活阅历的积累，我开始逐渐改变这一思维定式，并且对圈子有了更深的体会。

十几年中，为情、为义、为友、为事，我接触了许多不同的圈子，并在这样那样的圈子里，或欢笑，或苍凉，或得益，或受损；也在这样那样的圈子渐去渐远的时候，重新组建着新的圈子。

对圈子的感情，也许每个人都有说不清、道不明的感受，喜之、憎之、爱之、恨之，不一而足。

<<圈子对了，事就成了>>

但不管怎样，圈子是客观存在的，并且已经渗入了我们的生活当中。

毕竟，这已经不是陶渊明笔下“鸡犬相闻，老死不相往来”的农耕时代了。

随着社会的发展，我们社会交往的半径也在不断扩大。

如今，“圈子文化”作为一种生活方式、一种价值观念的体现，具有很浓的人情色彩。

说白了，“圈子文化”在某一方面其实就是人情文化，找圈子就是找人情。

联谊会、同学会、饭局、牌局等活动，都是一个圈子中的人交流沟通的手段。

在圈子里混久了，彼此有了交情，就成了“自己人”，办起事来自然就顺利多了。

什么程序、原则、手续、规则等，自然“网开一面”了。

现实一点讲，这是加入圈子的直接好处。

圈子还意味着机会。

一位跨国公司老总跟我聊天时说：“发现人才的渠道比较多，企业普遍的途径是通过在报纸、网上登广告，还有找猎头人士。

但最好的方法是，经过一些朋友，或者经过一些协会，找情况比较了解的人。

你可以通过社会交流，在各种场合注意观察，这个人才对我有没有可以合作的价值。

”圈子还是一个信息的汇集地。

海外风险投资目前正在中国走红，那么，它们都是通过什么途径发现投资项目的呢？

华平创投公司董事总经理孙强说：“这就像产品一样，一般来讲，最好的企业都是通过熟人的介绍，而不是靠广告去发现，因为广告往往掺杂很多水分。

所以，我们通常都是通过国内的朋友，比如律师、财务顾问、审计师、会计师以及企业界朋友的介绍来寻找投资对象。

我们都是在对相关企业有了比较多的了解之后，比如财务状况、融资需求等，才去与他们接触。

”我们根据自身需要，通过整理人脉，组建一个“自我”的圈子，形成一个事业平台；我们通过圈子的维护和运用，便可以将资源转化为财富。

因此，有人说，圈子就是个人资源与社会资源进行交换、整合、匹配的一种魔方。

善于借用圈子，整合人脉，处理人际关系，你便左右逢源、平步青云；否则，你永远只是孤军奋战，陷入“好汉双拳难敌四手、好虎架不住群狼”的境地。

对个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器。

专业如果加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

我曾看到网上有一篇文章，对“圈子”作了精辟的论述：从社会学意义上讲，“圈子”就是“社群”、“部落”、“团体”，通俗地讲，圈子就是“关系网”。

衡量一个人能力大小，重要指标之一就是看他生活半径的大小，也就是圈子的大小。

圈子没章程、没责任、没权利、没义务、没合约，组织形式和行为松散、无序、多变。

圈子里的秩序依据名位、能力、资历、声望、人缘和对圈子的贡献自动形成。

圈子可以是开放的，也可以是封闭的，许多事情只有圈子内的人才能知道，许多好处也只有圈子内的人才能享受。

在这个世界上，每个人都处在一个个洋葱头结构的圈子里，每个圈子都有核心，有边缘，每个人所处的位置不同，说话的分量各异。

但是有一样是相同的，那就是对圈子的依赖。

加入一个圈子，其实就是加入一个熟人社会；选择一个圈子，其实就是选择一种生活方式。

我们也许曾经素不相识，但只要加入同一个圈子，就会慢慢变成熟人，相互交换信息，相互评价对方，相互提供帮助，相互感染，相互影响。

不同的圈子有不同的能量，不同的圈子能产生不同的化学反应，选择不同的圈子就会有不同的人生格局。

圈子，就是一个非常集体性的场所，个性与共性同在，个性被共性逐渐融化的地方。

所以，圈子尽管是生活的一部分，但一朝把握不准或错走一步，就会一失足而铸成千古恨。

关系——你的人脉就是钱脉人脉决定钱脉。

“机遇”的潜台词就是“关系”，人际关系越好，机遇相对就越多。

<<圈子对了，事就成了>>

人脉是专业能力的“杠杆”和“放大镜”，你的“人脉杠杆”越发达，撬起的钱脉就越“有分量”。记得不久前在电视上看到这样一档节目：说五个主持人要推荐自己家族出的一张专辑，有的找了自己做海产生意的同学，有的找的是自己的仰慕者，有的找的是很著名的台湾主持人，有的甚至找了自己电视台的台长。

一个简单的互动，却可以看出各位主持人各自人脉深厚的程度，也可以看出各位主持人在娱乐圈的“关系”如何。

还有一个类似的节目，就是要各位明星深夜打电话给自己的好友谎称自己有急事急需用钱，从而考验一下各位明星在圈子中的关系如何，人脉如何。

这不由得让我想到现实生活中并不少见的实例：如果说在未来的某一天，你的事业破产或家庭遭遇不幸，在半夜里你需要两万块钱急用。

如果你打电话给你的朋友，你能向多少人借到两万块钱？

可能提到这个假命题，很多人都不敢拍着胸脯打包票。

也许是有一两个或三四个朋友愿意把钱借给你，也许一个这样的朋友都没有——不是别人没有钱，而是他不愿把钱借给你，为什么？

因为他对你不太了解或对你不信任，而导致这种认识的根本原因，就在于你在圈子中的关系不“过硬”。

一个人在圈子中的“关系”可以影响很多事情，譬如能否借到应急的资金，能否升职加薪，能否钱脉亨通。

寿与夭，穷与达，贵与贱，贫与富，往往只有一线之隔。

人脉就如同一个人的血脉，你的人脉出了问题，你很少主动跟朋友联系交往，你便会因为在圈子中的经络不畅通而腹背受敌，处处受制于人。

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域。

但其实不论在什么圈子里，人人都会使用人脉关系。

有的人不擅长与人交际，认为自己不需要人脉，其实，人脉的影响力是很广泛的。

人脉关系就像一只庞大的八爪鱼一样，我们总是和周围的人建立着或亲密或生疏的关系。

只要检视一下，就会发现在自己的成长过程中，林林总总加起来，不知不觉也认识了上百个人，自己的人际网络无形之中便交织成了一张大网。

人的“关系”就是这样建立起来的。

漂流到荒岛的鲁滨孙最后还是希望重回人类社会，因为人类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的“人脉”。

在2002年中国百富榜上有30位左右的企业家，认为在他们成功的诸多因素中，机遇排在第二位，而在MBA学员眼中，机遇则是十大财富品质的首选。

机遇到底是从哪里来的呢？

其实“机遇”的潜台词是“关系”，也就是说，很多时候机遇都是来自人际关系。

人际关系越好，机遇相对就越多。

中国内地兴起的MBA热潮就是一个佐证，这些人读书不仅仅是为了“充电”，更重要的是为了搭建高品质的人际关系网，并从中获得商机。

的确，在当前快速发展的知识经济时代中，人脉，已经成为专业能力的“杠杆”和“放大器”。

就像一位先哲说的那样：“给我一根杠杆，我就可以撬动地球。”

人脉的力量也是如此，如果以专业能力为支点的话，你的人脉“杠杆”越发达，撬起的钱脉就越有“分量”。

举个简单的例子，去年我有一个朋友一直想拿到某产品在湖南的代理权，但碍于门槛太高，迟迟无法下定决心，而且僧多粥少，比他有优势的竞争者多的是。

后来无意之中他知道有位同学是总公司的销售主任，便马上联络了这位同学，顺利获得了代理权。

当然，公司考虑的并不是“他在公司有熟人”这点，每个公司都是要赚钱的，而是这位熟人传递给公司的信息是——他从小到大都非常优秀，人品很好，找他做事很放心。

<<圈子对了，事就成了>>

“千金万银还比不上熟人的一句美言”，类似这种例子非常多，这就是拥有人脉所带来的效果与影响。

人脉就是钱脉，归根结底，每个人所从事的行业就是人的事业，有良好的人脉关系，一个人的通路自然会多得多。

如果你在圈子中有可靠有利的关系，你会比别人更快地通向成功。

信任度可以让你借到急需的资金，知名度可以让你找到自己心仪的工作，更多的选择机会可以让你在圈子中“四通八达”，游刃有余。

读大三的外甥，就是我身边一个典型的例子。

他想找个单位实习，而且就想在长沙找。

对一个大学生而言，按他的薪酬标准，想在长沙这个高消费但低工资的城市找到他称心的工作，未免有些自视过高。

我们都这样说他，也替他担心，逮着空子就问他实习的事有着落了吗？

他倒是不温不火，老说，我已经在网上跟人说过了，请他们帮我找一找，他们说如果找到了，就会及时通知我。

外甥回来的第三天，就传来了一个消息。

他的一个在某广告公司工作的校友，推荐他到这个公司去实习。

虽然说是实习，但每天还有50元的补贴。

外甥到网上一查，发现这家广告公司是法国人办的，业绩位列全球前十名。

他妈妈问：“你跟这个校友是怎么认识的？”

”外甥说：“在学校运动会上认识的。”

”正准备买票赶到长沙，他又接到某电视台一个工作人员的电话，说已经帮他联系好了，他可以到湖南广电中心实习。

他妈妈又问：“你跟这个电视台的人是怎么认识的？”

”外甥说：“我们一起当背包族时认识的。”

”就这样，在回家短短的十几天时间里，外甥接到了或朋友或校友或网友的六七个工作邀约，在如今这个大学生就业难的大背景下，他有这样的机遇，可以说是一种巧合，但更多的是一种必然。

其实，从小到大，我姐和姐夫都很少跟我外甥讲人脉的重要性，但因为爽朗真诚的性格，外甥总是赢得一大票人的拥护——小时候当班长当班干部，长大就当活动发起人当组织者。

就像磁铁一样，无形之中他就在圈子中聚集了人气，建立了自己的关系。

奋斗者，自有其圈子，自有其人脉，自有其钱脉。

优秀者构成的人脉，总是能为自己带来意想不到的支持与帮助。

不过，在很多人的印象中，一提到人脉，就会和“钻营”、“走捷径”，甚至和“走后门”联系起来。

甚至有些人，还把“关系”和“本事”割裂开来，比如有人经常这样教训年轻人：“如果没有关系，那你一定要好好学习，因为你只能凭本事吃饭了！”

”其实，我本人对这样的说法是不认同的，“关系”和“本事”并不矛盾，有“关系”也是一种大本事。

怎么说？

就像上文的例子，如果有本事，又有关系，不但可以更快地找到工作领到薪水，而且挑选自己中意的工作时也有更大的选择余地，这何尝不是对自己能力的一种升华？

若空有满腹才华却因为缺乏机会而屈才，这才是对自己能力的一种亵渎。

当今是一个注重商业网络的社会。

在现代商业网络中，每个人生存靠的不是自己，靠的是团队，靠的是他人，靠的是朋友。

所以，一个人的人脉广或窄，几乎已经可以决定你钱脉的深或浅。

如果我们的人脉越多，我们的钱脉就可以挖得越深，因为你所认识的每一个朋友，他们本身也都认识很多的朋友，如果你能够把你本身的关系真正地经营好，朋友们才会帮助你介绍更多的新朋友，才能够帮助你创造机会更有效地去结交更多新的朋友。

<<圈子对了，事就成了>>

如果我们始终都只有原来的几个朋友，那就像是只有几条鱼的小池子，总有被捞光的时候。如果你不断地跟不同的人结盟，人脉就好像是丰富的海洋一样，会有取之不尽、用之不竭的资源。对初出校门刚刚步入职场的新人来说，经营人脉的最大好处还在于，它不需要“本钱”。如果你“人微言轻”，或你长期以来忽视了人脉的重要性，在职场中步步维艰，不妨从人脉方面着手，把人脉的拓展运用到日常生活、工作中去。要知道，经营人脉并不难，只要有了正确的观念、聪明的方法、充满热情的行动，你也能驾驭被称为“资本之王”的“人脉资本”，在圈子中提高“关系”这一无形竞争力。

<<圈子对了，事就成了>>

编辑推荐

《圈子对了,事就成了》1、中国人情式交际动力学。

成就辉煌人生，开启成功与财富的金钥匙2、圈子若是选不对，再多的努力也白费! 有些人千方百计拉关系、找圈子，可有些圈子偏偏会让你“中毒”；有些人绞尽脑汁让圈子打通锦绣前程，可有些圈子往往会掐你到死。

因此，选对圈子，才能成事。

3、找对圈子，不是攀龙附凤；优化圈子，不是趋炎附势；拓展圈子，不是画蛇添足。

拥有对的圈子，等于握住了赢家的底牌；驾驭好圈子，就是抓住了成功的命脉！

<<圈子对了，事就成了>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>