

一位局长的“圈子哲学” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/20/2021_2022__E4_B8_80_E4_BD_8D_E5_B1_80_E9_c25_20439.htm

圈子是一种哲学。我是热衷经营人际圈子的人。我想，人是一种圈子动物，每一个人都有自己的人际圈子。大家的区别在于：有的人圈子小，有的人圈子大；有的人圈子能量高，有的人圈子能量低；有的人会经营圈子，有的人不会经营圈子；有的人依靠圈子左右逢源，飞黄腾达，有的人脱离圈子捉襟见肘，一事无成。我是局长，深知经营圈子的重要性。所以，我挖空心思、千方百计地做好“圈子工程”，效果极好，回报多多。说实话，我之所以能被提升为局长，是圈子起到了关键的作用。我煞费苦心地经营着自己的圈子。当今社会是关系社会，有了关系，难事变易事，没有关系，易事变难事。从某种意义上讲，关系就是生产力。在官场上也不例外。俗话说，一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。要想在官场上出人头地，能干那只是一个基础，离重用还差很远呢，最为重要的是有人帮你。这样你升职的机会才会多，否则相反。我在机关经过二十多年的实践，逐渐悟出了一个道理，在当今社会，如果没有圈子做为后盾，你一个人孤军奋战，自我感觉良好，那么是没有人肯买你帐的。我这个人性格外向，喜欢与别人交朋友。对上级，我当然会竭尽全力，采取各种手段拉近关系。不仅如此，我还在社会各个方面交了很多的朋友。大家常来常往，有事相互帮助，关系越来越密切，感情越来越融洽。于是，一个无形的人际圈子就形成了。多一个朋友多一条路，这是实话。在中国如此重视关系的社会里，朋友就是资源

，圈子就是后盾。经营圈子需要投入时间、精力、感情、金钱等，对此，我总是在所不惜。因为我十分清楚，圈子这东西，投入的回报率是极高的，可谓一本万利。我总是马不停蹄地交往呀、串门呀、请客呀、送礼呀，都是为了很好地编织这个圈子。古语说：海纳百川，有容乃大。要编织和经营好圈子，必须胸怀宽广，勇于付出，小肚鸡肠、斤斤计较的人是经营不好圈子的。我的圈子里有上级、下级，同事、同学、战友、同乡、下级、朋友等等，分布在社会方方面面。圈子表面上看不清、摸不着，无形无踪，其实它背后的力量是无穷的。我是一个处级干部，本来这官不算大，但我能办成的事恐怕会让你惊讶。我不谦虚地说，在社会上，不论涉及哪个方面的事情，我都能找到人帮忙。我们单位不是公安局，但涉及公安局的事，有人会出力；我们单位不是法院，但涉及法院的事，有人肯出面；我们单位不是财政局，但涉及财政局长的事，有人会疏通。有了圈子，我的能量、我的本事、我的活动范围就大多了。从表面上看，我的权力并不是很大，但我手眼通天，呼风唤雨。其实，这都是圈子起的作用。圈子有一个放大效应。在我这个圈子中的人，每个人又有不同的圈子，不同圈子中的人，又有不同的圈子，圈子套圈子，圈子连圈子，形成大网，无可限量。这就是圈子的特点。所以，我经营好我的圈子，就等于给我插上了翅膀，我的能力、本事被几倍、几十倍或者更多倍地给放大了，连我自己都感到很吃惊。很多别人看起来很难办的事，到了我的手里常常是一个电话、一个条子就能搞定。我这个人，特重亲情、重感情，有人情味，我马不停蹄地给圈子中的人办事，为他破解难题，为他们打开理想之门，实现心中梦想。

同时，我也千方百计地利用自己的圈子办自己的事情。整天忙得不亦乐乎。圈子里有圈子规则。在圈子里，虽然没有制度、办法、条例等约束性规则，但是有大家心照不宣、约定俗成的规则。圈子中的人都是自己人，或者说是“铁哥们”，讲求相互帮助，你帮我，我帮你，你关照我，我关照你。大家有来有往，这次我帮你一把，下次你帮我一把。在圈子中办事，坚持“关系第一，原则第二”。只要关系好，原则可就放弃，制度可以变通。别人办不成的事，圈子中的人可以破例。圈子中的人讲求吃水不忘挖井人。比如，我是上级张三提拔起来的，所以，我对上级张三要感恩戴德，忠心不二。只要张三一声令下，我上刀山、下火海也在所不辞。我要是不这样，我就会被清除圈子。有时，我也为上级承担责任，甚至是代人受过。大家是利益共同体，要有大局意识才行。从表面上看，我是挺傻的，但这是圈子里的规矩，关键时候，要做出牺牲的。不过，只要你还在这个圈子里，就不会有事的，会得到补偿的。现在能干的人很多，为什么很多人不被重用，看起来好像很令人费解。其实，这里的原因很简单，是由于你没有进入管用的圈子里，或者说，你根本没有进入到上级领导的圈子里。如果你进入到上级领导的圈子里，即使能力差一些，毛病多一些，照样能够提拔。上级要提拔你，总会找到理由的，要是不提拔你，总会找到不提拔的理由。这就是机关的潜规则。有人在机关干了一辈子，看上去挺聪明，挺卖力，只是在这方面差一点，就会一筹莫展，窝窝囊囊，抱憾终身。我从不把圈子二字挂在嘴上，却把圈子玩得精熟。我在大会小会上经常地、反复地讲，要按制度办事，从来不说按圈子办事。中国的好多事情，说出来

的未必做到，不说出来的却大行其道。对于圈子，我没有在任何文件、任何报告、任何讲话中提及，但它却实实在在地发挥着作用。我从来没有说过上级某某是我圈子中的人，但我知道，上级某某是我的靠山。圈子不是一成不变的，由于各种原因，在我的圈子中，有的人出局了，有的人又新进来。这叫新陈代谢。我知道，圈子必须精心培育才行。在用人上，如果他是我圈子中的人，他即使是酒囊饭袋，也可以选拔重用，如果他不是我圈子中的人，那么尽管他才高八斗，也要摈弃不用，而且对有能力者还要防范，排斥打击。因为，他越是有能力，就越对自己形成威胁。场官之道，讲求的是先下手为强，等他羽翼丰满了，就不易对付了。对于我精心选用的自己人，我要求他们对我忠心耿耿，绝对服从，否则，我就会把他开除到圈子之外。其实，很多人都千方百计地争取进入我的圈子，我总是通过察颜观色、反复考验，认为可靠才纳入我的圈子。一个人一旦进入我的圈子，就会得到我的重视和提拔，其前途大有希望。我发现，进入我的圈子中的人，虽然没有举手宣誓，也没有签什么合同，却很遵守圈子中的规矩，个个对我服服帖帖，言听计从，并对我竭尽阿谀奉承、溜顺拍马之能事，使我感到很舒服、很快乐、很顺手。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com