

人際達人
陳東升
著

人脈關係——商場最重要的遊戲規則

人脈財庫

千金難買是人脈，這是你人生中的一筆巨大的財富。
懂得利用和拓展人脈，將足以改變命運、左右成敗！

人脈的價值超乎想像，猶如取之不竭的財庫。
人脈大大好用，貴人常在不經意中出現，
現在就為你人生中的偶然邂逅做好準備。

The Gold Hiding in Relationship

國家圖書館出版品預行編目資料

人脈財庫 / 陳東升著.——初版.——臺北市：

海洋文化,2005〔民94〕

面：公分

ISBN 986-7371-27-5(平裝)

1.人際關係

177.3

94009181

頂尖領導 34

人脈財庫



海洋文化

作者／陳東升

執行編輯／謝八達

版面設計／沄工作室

出版者／海洋文化事業有限公司

Ocean Culture CO.,Ltd

社址／台北市中正區寧波西街3號10樓

電話／(02)2937-7206

傳真／(02)2936-3170

E-mail／ocean-book@umail.hinet.net

印刷／普林特斯資訊有限公司

總經銷／旭昇圖書有限公司

地址／台北縣中和市中山路二段352號2樓

電話／(02)2245-1480

傳真／(02)2245-1479

香港總代理／全力圖書有限公司

地址／香港新界葵涌打磚坪街58-76號和豐工業中心一樓8室

電話／(852)24219438

傳真／(852)24947609

出版日期／2005年6月初版一刷

定價／240元

尊重智慧財產權未經同意請勿翻印

ISBN 986-7371-27-5

Printed in Taiwan

港台書

人際達人
陳東升
著



人脈關係——商場最重要的遊戲規則

人脈財庫

千金難買是人脈，這是你人生中的一筆巨大的財富。
懂得利用和拓展人脈，將足以改變命運、左右成敗！

人脈的價值超乎想像，猶如取之不竭的財庫。
人脈大大好用，貴人常在不經意中出現，
現在就為你人生中的偶然邂逅做好準備。

The Gold Hiding in Relationship

讀史讀人：人脈規則的現代解讀

官場、商場、戰場、情場——人生戰場上的對手，可能是你的仇人、你的敵人，可能是你的伙伴、你的朋友，也可能是你的鄰人，還可能是你的上司、下屬等等，人海中複雜的人脈關係就是這樣紛繁複雜、蔚為大觀。縱觀其中的關係學，也就是遊戲規則，當然對於每一個有志在人海裡撲騰一番的人來說，都有著十分重要的意義。所以，洞悉和掌握這些遊戲底下規則，就顯得非常重要了。我們透過對於書中那些歷史人物的了解，可以發現，有人非常善於在對金錢、權力的追逐中體會遊戲之法；也有人曾經顯赫一時，卻因不明人脈之道，在得意之時失去手中已有的一切。對比他們的文治武功，解析他們的為人之道，可以從中悟出這樣的道理：有地位、有能力的人，不一定最後能夠成事，能夠全身而退；而只有精通人脈之心術的人，才可能最終傲視群雄、善始善終。

史丹佛研究中心曾經發表過一份調查報告，結論中指出：一個人賺的錢，百分之十二·五來自知識，百分之八十七·五來自關係。這正說明了人脈在一個人的事業中起到的

作用是巨大的，更是可以改變和左右一個人的命運！

也許你正在鬱悶，不滿意於自己目前的工作和生活狀態，感覺自己無所作爲，一事無成，或是才華得不到別人的認可，沒有施展的機會；也許你正在抱怨和悲傷，生來沒有個富爸爸，既沒有顯赫的背景，又沒有幸運地娶到富家女或嫁入豪門；也許你感覺看不到自己生活的希望之光在那裡，自己該如何前行。那麼，你是不是此生就真的沒有成功的機會了呢？絕對不是的，即便你沒有顯赫的背景，也沒有太高的智商，但只要你抓住改變命運的第三個機會——人脈存摺，也同樣能獲得成功。

成功，不完全在於你知道什麼或做什麼，而更多的是在於你認識了誰。你相信嗎？有時朋友能決定你的富貴命。一個鄉下窮小子利用人脈可以創造億萬身價。也許你沒聽說過，甚至也不大相信這些。但當你閱讀本書時，你可以看看人家成功背後的故事，聽聽凡人致富的經歷。因爲它將向你揭示出人脈圈的祕密，向你打開一扇窗，展示出你從未注意到或從未知曉的、但卻可以使你的生活發生巨變的一片風景。

本書就是要告訴你該如何建立和擁有自己的人脈網，如何利用和拓展你的人脈，使之成爲你人生中的一筆巨大的財富。靜心閱讀之後找到自己的成功之門——謀說之巧策，謀

人脈財庫

人脈關係—商場最重要的遊戲規則

事之成法，謀爲人之絕道。

也許它不會成爲你可以依靠的那個「巨人」，但一定可以把你打造成一個當代最具魅力的人脈之星！

目錄

第一章 人脈至上之法則

* 無形人脈，有心開發 ————— 12

* 千金難買是人脈 ————— 19

* 人脈的巨大「價值」 ————— 24

* 人脈之法，因人而異 ————— 30

* 在人脈中創造奇蹟 ————— 34

* 小測試——你屬於哪種氣質類型 ————— 40

第二章 官場、商場的人脈之術

* 官場人脈實戰——盛唐時代的無字評說 ————— 48

* 官場人脈實戰——立身之道，與文章異 ————— 52

人脈財庫

人脈關係—商場最重要的遊戲規則

* 官場人脈實戰——求賢若渴，多謀寡斷——56

* 官場人脈實戰——遠交近攻，急流勇退——61

* 官場人脈實戰——道路修遠，上下求索——64

* 官場人脈實戰——拍馬不驚馬——69

* 官場人脈實戰——山河百川，有容乃大——73

* 官場人脈實戰——寬以待人——77

* 商場人脈實戰——「名聲」經營的邏輯——81

* 商場人脈實戰——左右逢源的紅頂商人——86

* 商場人脈實戰——真謀略家不冒進——90

* 商場人脈實戰——知音少，弦斷有誰聽——99

* 商場人脈實戰——天時地利不如人和——104

* 商場人脈實戰——慧眼識別「潛力股」——109

* 商場人脈實戰——微笑是一把萬能鑰匙——116

* 商場人脈實戰——讚美，人脈的潤滑劑——123

第三章 誤入人脈歧途的代價

* 小測試——你有多大的人脈目標——128

* 辦公室人脈雷區——134

* 謹防交際「心理錯位」——138

* 禮儀不周傷自尊——141

* 未長眼色討沒趣——143

* 耍小聰明遭人嫉——150

* 小測試——你的心理承受能力如何——155

第四章 變通人脈規則之道

* 善於化敵為友——162

* 到什麼山上唱什麼歌——168

* 不要在一棵樹上吊死——172

第五章

經營人脈——內外方圓論

* 得理何妨也饒人

1
7
5

* 傻中精與精中傻

1
7
8

* 清理你的人脈網

1
8
5

* 小測試——人際溝通應變能力

1
9
1

* 世事洞明，人情練達

1
9
8

* 得道多助，失道寡助

2
0
3

* 層層推進，步步為營

2
0
7

* 利用後背上的樹葉

2
1
2

* 不要以小利絆倒自己

2
1
6

* 不要忘記「媒人」

2
2
2

* 長線、大魚和人脈

2
2
6

* 小測試——測試你的人脈力

2
3
1

第六章 人脈角逐中的平步青雲者

* 縱橫之人脈：張儀 238

* 奇脈可居：呂不韋 242

* 識時務者爲人脈俊傑：陳平 247

* 人脈打結高手：李林甫 252

* 人脈貴在滋補：和珅 256

* 小測試——你是人際關係高手嗎 261

第一章 人脈至上之法則

水曲流長，路曲通天，人曲順達。豪奪不如智取，己爭不如借力。山勢崇峻，則草木不茂；水勢湍急，則魚鱉不生。觀山水可以觀人矣。屈己者和衆，寬人者得人。自重者生威，自畏者免禍。用心而志大，智圓而行方，才顯而練達，成事之基。



無形人脈，有心開發

要迅速成就一番大事業，光靠自己一方力量是不夠的。在力量不強大時，就要善於藉助貴人的力量。我們所介紹的尋求貴人幫助的成功方法不僅僅是謀略，也是一種成功經驗的智慧產物。一般來講，一個人的人脈對其生活、工作的內容及質量有一定的影響。人脈廣的人朋友多，處理問題有較大的主控權，能表現出較強的辦事能力，遇事可以左右逢源，游刃有餘，即使陷入困境，也能借助更多的外在力量很快擺脫出來，渡過難關走上坦途。對於現代人來說，不斷擴大自己的人脈圈是增強現代意識，提升自身競爭能力，開拓事業的一個重要手段。

俗話說：一個籬笆三個樁，一個好漢三個幫。善於發現自己和別人的長處，並能夠利用，不嫉妒別人的長處，不護自己的短處，能夠協調別人爲自己做事，與合作人之間建立良好的信譽，是成功者的法則，也是人與人之間共同發展的主旋律。

如果你覺得有必要培養某種你欠缺的才能，不妨主動去找具備這種特長的人，請他參與相關團體。三國時的劉備，文才不如諸葛亮，武功不如關羽、張飛、趙雲，但他有一種

別人不及的優點，那就是一種巨大的協調能力，他能夠吸引這些優秀的人才爲他所利用。多一樣才華，等於錦上添花，而且透過這種管道結識的人，也將成爲你的伙伴、同行、同事、專業顧問，甚至變成朋友。能集合眾人才智的公司，才有茁壯成長，邁向成功之路的可能。

能夠發現自己和別人的才能，並能爲我所用的人，就等於找到了成功的力量。聰明的人善於從別人的身上汲取智慧的營養補充自己，從別人那裡借用智慧，比從別人那裡獲得金錢更爲划算。讀過《聖經》的人都知道，摩西要算是世界上最早的教導者之一了。他懂得一個道理：一個人只要得到其他人的幫助，就可以做成更多的事情。

當摩西帶領以色列子孫們前往上帝許諾給他們的領地時，他的岳父傑塞羅發現摩西的工作實在繁多，如果他一直這樣下去的話，人們很快就會吃苦頭了。於是傑塞羅想方設法幫助摩西解決了問題。他告訴摩西將這群人分成幾組。每組一千人，然後再將每組分成十個小組，每組一百人，再將一百人分成兩組，每組各五十人。最後，再將五十人分成五組，每組各十人。然後傑塞羅又教導摩西，要他讓每一組選出一位首領，而且這位首領必須負責解決本組成員所遇到的任何問題。摩西接受了建議，並吩咐那些負責一千人的首

人脈財庫

人脈關係—商場最重要的遊戲規則

領，只有他們才能將那些無法解決的問題告訴給他。

自從摩西聽從了傑塞羅的建議後，他就有足夠的時間來處理那些真正重要的問題，而這些問題大多只有他才能解決。簡單地說，傑塞羅教導摩西學會了如何領導和支配他人的藝術，運用這個方法，調動集體的智慧。

與人討論你的計畫時，要給對方暢所欲言、盡量批評的機會。他們會提出許多問題，甚至指出你從未留心的地方，點出你看不見的機會。在這股動力驅使下，你必須一一找出答案，可以把眼光放得更遠，做到未雨綢繆。

把你身邊有智慧的人充分調動起來，形成一個智囊團，在你招兵買馬、找智囊團成員之前，別忘了以下幾點：這些人對你各有何幫助？這些人的才能與經歷，能幫你什麼忙？你如何回報他們與你合作的誠意和貢獻？你的事業是否可以幫助他們實現夢想？接受他們對你的批評與建議，必定會促使你認真檢討自己的計畫，也強迫你思考。你必須讓他們對你單刀直入，毫不留情。要是你針對他們所提的問題，無法找出合理的答案，你大概就有必要回到規劃的階段，重新思考一下你的方向。

有了智囊團之後，還要廣泛接受大家的意見，多和不同的人聊聊你的構想。你接觸的

人際範圍愈廣，決心就會更堅定。多用點腦子來觀察身邊的事物，多用些時間來傾聽各類的意見和評語，觀察別人對你的做法有何回應。在這些與你聊過的人當中，你可以發現，誰願意與你一路同行，誰又會扯你後腿。然後再對你身邊的人進行選擇，找到真正可以共同發展的伙伴。

萬一你碰上向你潑冷水的人，就算你不打算與他們再有牽扯，還是不妨想想他們不贊同你的原因是否很有道理？他們是否看見了你看不見的盲點？他們的理由和觀點是否與你相左？他們是不是以偏見審視你的構想？問他們深入一點的問題，請他們解釋反對你的原因，請他們給你一點建議，並中肯地接受。

實踐證明，在擴大人脈的問題上，個人主觀能動性發揮的程度、和自身交際能力的強弱，具有決定性的意義。為此，應從以下三個方面進行努力：

1. 要樹立開放意識，增強交往慾望。

要真正認識交際對於成才、成功的意義，把拓展人脈當成一種需要和鍛鍊，那時你就將獲得一種內在的動力，就會對與人交往表現出濃濃的興趣和積極的姿態，使自己成為與人交往的主動發起者，在更大的範圍內找到新的朋友，使自己的視野更開闊。