

The Secret of Expanding Your Social Relationship

公关专家不告诉你的

人际 厚黑学

▶ 让朋友为你卖命赚钱的[M型+厚黑]人际战略

前GE集团总裁杰克·韦尔奇 (Jack Welch) 曾说：“找对人，就能做对事。”在M型社会中，广结人脉不再是成功的保证书，懂得品人、识人、用人，才能透过人脉创造永续的成就和财富。本书将揭露公关专家，无法在演讲或课堂上告诉你的人际厚黑法则，让你了解：人没有好坏之分，关键在于如何为我所用？如你能领悟厚植人脉的心法，用人时心黑如曹操、不要脸如刘邦，黑道白道和三教九流，都将是你的贵人，而不是你的敌人。

【行销管理专业顾问】张潜◎著 东南大学出版社

2009年台湾诚
品书店财经
榜第三名



The Secret of Expanding Your Social Relationship

公关专家不告诉你的

人际 厚黑学

【行销管理专业顾问】张潜◎著 东南大学出版社（南京）



图书在版编目(CIP)数据

公关专家不告诉你的“人际厚黑学”/张潜著.—南京:
东南大学出版社,2009.4
ISBN 978-7-5641-1626-2

I. 公… II. 张… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第048642 号

本书由松果体智慧整合行销有限公司授权在中国大陆地区出版简体
字本。原书名《公关专家不告诉你的 M 型人脉厚黑法则》
江苏省版权局著作权合同登记
图字:10-2009-112 号

公关专家不告诉你的“人际厚黑学”

出版发行 东南大学出版社
出版人 江汉
社址 南京市四牌楼2号(邮编:210096)
电话 (025)83793330 (025)83362442(传真)
经销 江苏省新华书店
印刷 扬州鑫华印刷有限公司
开本 960 mm × 652 mm 1/16
印张 12.25
字数 220 千字
版次 2009年4月第1版 2009年4月第1次印刷
书号 ISBN 978-7-5641-1626-2
印数 1—7000册
定 价 18.80元

★东大版图书若有印装质量问题,请直接向读者服务部调换,电话:025-83792328。

自序

M型社会,要选对朋友才能赚大钱^①

清朝的巨贾胡雪岩有一句口头禅：“花花轿儿，人人抬。”意思就是说，花轿再风光，一个人永远也抬不起来，还是需要靠朋友合力才能做到。

在M型社会里，懂得如何活用、整合朋友的资源去完成任务，要比如何增强自己的效率和竞争力，来得更加重要。然而，世上最庞大最无穷的资源虽然是人，相对的，最难捉摸也最难搞定的，也是人，意即成也在人，败也在人。

因此在M型社会的倍速竞争中，我们必须学习如何选对人，并且有效地运用“人”的资源；而要选对人和能够掌控人，就必须从正确的人际策略下手。正确的人际策略可以让你选对朋友增加助力，而M型人脉策略，则可以让你轻松掌控朋友，进一步达到最有效的整合。

事实上，人和人之间都有一本看不见的账簿，计算着彼此交往的成本和效益是否平衡或亏本。特别是在商场和职场，甚至在家庭及爱情中也是，每天不断重复的就是彼此互动的损益是否平衡，一旦不平衡就会产生冲突和对立，毕竟，人性都是一样的，你不想在人脉经营中亏本，别人也是。所以，懂得计算彼此间的损益，除了让自己得利，也不让他人吃亏，造成双赢，这样的人际关系才能互动良好并且长久，对大家都有利，再大的轿子也都可以一起扛起来。^②

① M型社会是日本学者大前研一提出来的概念，大意是：在现代商业社会中，社会日益分化成为“M”型双峰结构，即有钱的富人和无钱的穷人，中产阶级呈现缩小乃至消亡的趋势。在我国台湾，“M型社会”的概念得到了社会的较广泛的热议。

② 本书的一些相关论述立足于台湾的社会实况，请读者明察。以下不另注。

人际 厚黑学

但是,很多人都不了解这个道理,更不懂人与人之间的损益账簿要如何计算,结果把朋友逼到变成敌人,或者把小人误以为是贵人,搞到自己身败名裂、一败涂地。

打个比方,很多很有才华或很能干的人,总以为别人不能没有他,因此就恣意妄为、自私自大起来。例如,我以前有个助理很能干,不仅脑袋很聪明,反应也很快,但是自从他知道我很欣赏他,并且想重用他时,就开始自以为是地做一些没经过我同意的事,而且他很喜欢在我的耳边说别人是非,甚至强烈暗示我要替他除掉某些同事,因为他看不顺眼这些人;不然就是拼命举发同事不当的“摸鱼”行为或疏忽,事情往往没有经过调查,就直接判人家“死刑”或是扣人家“帽子”。结果,没隔多久,他对我疲劳轰炸和挑拨离间的高成本折磨,让我选择开除他。当我告知要他离开时,他还不相信我会说出这种话,一直问我是否考虑清楚了,如果他走了,很多业务和公关事宜就没有人可以帮我了,我会累得一团乱……

我发现他还是搞不清楚状况,只好耐心地分析给他听。我告诉他,虽然他给我很多的帮助,在人际损益上给我很多的效益和好处,但很可惜的,他也让我付出太多成本,也就是他的自大妄为和挑拨离间的部分,吃掉了他给我的效益,因此这笔损益账一算,我请他来帮忙根本是亏本的,我为了请他帮我处理一些业务上的事情,相对的,我就必须容忍他的自作主张和疲劳轰炸,这笔账怎么算都不划算,因此,事实上不是我要他离开,而是他逼我开除他。

结果,他听懂我的人际损益分析后,彻底反省改进,让我付出的成本变少,效益自然变大,之后彼此合作愉快,我的事业顺利,他也学到很多东西。

从事业成功的角度来看,结交对自己有利的朋友,甚至想靠朋友成功,不一定就要选择良友或益友。事实上,只要具备一项优点的人,就值得结交为朋友。

一旦身边拥有各种朋友，便能在不同时刻发挥他们各自不同的功用；而在培养人际关系当中，你可能要投注相当大的金钱、劳力、时间，以及最重要的EQ策略。

人类社会，似乎是一个恶人比好人更易生存，甚至成功的社会。在这样的社会里交朋友，最主要是希望能得到别人的协助。因此，有时候必须在毫无预设立场的情况下与人交往。

如果你的观念老旧，只选择良友，那么你可能会连一个对你有帮助的朋友都没有。不论在事业公务或私人生活上，人类都是无法一个人独立完成的。如果你只以自己喜好或善恶做为交友的标准，那么你必然很难在这个社会生存。

在这个以人多压倒一切的社会中，与其避开恶友，倒不如多方结交，把对方的恶转为自己迈向成功的资源；换句话说，遇到恶友，与其敬而远之，不如反过来将“恶”当做武器。因为，这世界上的恶友，总是比真正的良友多。当然，在好不容易遇到一位良友后，就更加必须待之以诚，用真心和高度EQ策略，来深植彼此的关系。

事实上，只要是人多少都会有缺点，例如自私、不讲信用、度量狭窄等等，然而，世界上不就是以这种恶友和具有缺点的人为多吗？如果你无法认清这个事实，还要以高标准、吹毛求疵地要求别人，那么你只好到山林隐居了。

其实，所谓的恶友，或许也只是某方面有缺陷，其他方面可能也有优点，只是没有人去发现罢了。单从一个人的某种行为来看，他可能会被称为是“坏人”，但是若能深入了解一个人，你会发现，其实他并没那么糟，也许仍带着良善的人性出发点。

所以说，只要你的度量够大，任何人都可以是你的良友。

话说回来，要和“恶友”交往，也必须懂得保持一定的距离，否则如无限制地与恶友交往，则很有可能会遭到意想不到的攻击、背叛或报复。

利用“恶友”的优点，并保持适当的距离，这就是本书的主题之一。

人际 厚黑学

另外还有一种恶友是属于冷面无赖、胡作非为一类的族群，而且是拥有大把钞票与权力的人，这种“大人物”在我们的四周也很常见。虽然这种大人物危险指数很高，但有时候也不得不与他们交往。

和这种人交往，就像是裸身赤体与敌人交锋一般，什么时候会被捅一刀都不知道。与其和这种人为敌，或厌恶排斥他，倒不如投向他，让这种人的资源，在某个层面转为我们的资源。站在不得不与其交往的立场来看，与其互相斗狠，不如略施计谋将他变成朋友较为安全。

“恶友”的确拥有太多人类的缺点，但如果你懂得观察，还是能看穿其弱点。相较之下，功利为上的人，一生都戴着面具，只求不露破绽，这种人反而难以防备。从这个角度想，“恶友”或许才是最天真、最无心机的人类。

总之，不管恶友多恶，一旦摸清对方的弱点，就可以借他的力成为自己的助力。

目 录

【自序】M型社会,要选对朋友才能赚大钱 …… 001

Chapter 1 ● 脸厚如刘备、心比曹操黑的“M型人脉”法则

1. 没有人脉就别想当M型富人 …… 002
2. 要成功,就要找枭雄和英雄当朋友 …… 005
3. 脸薄心软怕得罪人,注定做不了大事 …… 008
4. 做人愈“厚黑”愈功利,就愈有人缘 …… 011
5. 不把钱当钱看,才能结交天下英雄 …… 014
6. 交朋友一定要有城府和心机 …… 017
7. 会说谎和爱慕虚荣的人,也是一种人才 …… 020
8. 出卖过你的人,还是可以重用他的才干 …… 024
 9. 借钱给朋友,就等于花钱买股票 …… 027
 10. 注重关键细节的人,才是绩优股 …… 029
11. 从一个人用钱的态度,判断他的格局 …… 032
 12. 敢于指责你缺点的“魏征型”谏友 …… 035
13. 长辈背后拥有丰沛人脉的“贵族第二代” …… 039

Chapter 2 ● 三教九流,都可以是你的贵人

14. 百分百的好人已经绝种 …… 042
15. 坏人不是普通人能当的 …… 045
16. 懂得说谎的朋友才是潜力股 …… 048
17. 像张飞一样“冲动型”的朋友 …… 050
18. 懦弱的朋友,却忠诚度高 …… 053
19. 喜欢过奢华生活的朋友 …… 056

人际 厚黑学

- 20. “7-11型”全年无休的朋友 058
- 21. 随时替大脑更新程式的朋友 060
- 22. 心机重的人才能洞烛机先 063
 - 23. “跟屁虫型”的朋友 066
 - 24. 酒品差的朋友 069
 - 25. 爱做善事的滥好人 071
 - 26. 不受女性欢迎的朋友 073
 - 27. 敢做敢当敢豪赌的人 075
 - 28. “工作狂型”的朋友 078
 - 29. 敢“公器私用”的人 082
 - 30. 爱讲电话的朋友 084
- 31. 没有朋友的宅男或独行侠 087
- 32. 好吃懒做的“无赖型”朋友 089
- 33. 爱当“媒人”的“白手套型”朋友 091
 - 34. 特别喜欢赚钱的朋友 093
 - 35. “诸葛亮型”的智多星朋友 095
 - 36. “白道型”朋友 097
 - 37. “黑道型”朋友 099

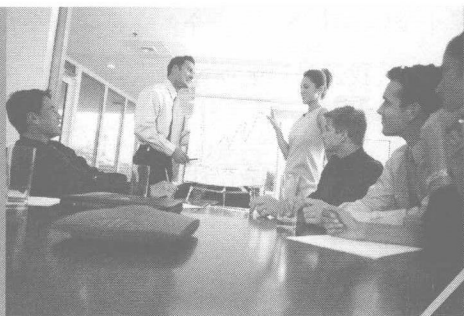
Chapter 3 ● 让你“人脉资产”亏损的三十四种朋友

- 38. 说话喜欢打太极拳的人 102
 - 39. 无骨软脚虾朋友 104
 - 40. “墙头草型”的朋友 107
 - 41. “膨风青蛙型”的人 110
 - 42. 爱提当年勇的人 112
- 43. 爱插嘴,不尊重人的朋友 115
 - 44. 光说不练的人 117
- 45. 常说“谢谢你”的客套朋友 119
- 46. 喋喋不休的“小丑型”朋友 121
 - 47. 不懂装懂的人 123

48. 不懂得往自己脸上贴金的人	125
49. “冲动型”的火山白痴人	127
50. 沉迷于赌博的人	129
51. 乱搞男女关系的人	131
52. 不重视外表的人	133
53. 爱慕虚荣的贱骨头	135
54. 自私自利的人	137
55. 好管闲事的人	139
56. 政治激进分子	141
57. 没有时间观念的人	144
58. 为钱而活的小气朋友	146
59. 到KTV不唱歌的人	149
60. 永远觉得伴侣不好的人	151
61. “自己绝对不会错”的大嗓门孔雀	154
62. 太迷信宗教的笨蛋	156
63. 强盗杀人犯都是好人的乡愿	159
64. 擅于装熟的“嘴炮型”伪君子	162
65. 死气沉沉的“败家犬型”朋友	165
66. 逢人就说你是好人的“后勤型”损友	167
67. 喜欢陷害你来彰显他正直的“卖友型”小人	169
68. 为了面子乱介绍一堆给你的“四十男人型”	172
69. 爱标会集资搞钱的“掮客型”损友	175
70. 爱做公益拉关系的“政客型”公关蟑螂	177
71. 不懂名牌精品的土地公土地婆	179
【后记】人脉潜规则——交朋友的成本与效益	181

► Chapter 1 ◀

脸厚如刘备、心比曹操黑的 “M型人脉”法则



在本文一开始,请你先回答一个问题:你有几个可以称之为朋友的人?

答案是十个?二十个?五十个?还是一百个?就算你数到两百个,我还是只能遗憾地说,你是个“人脉难民”。

根据研究统计,那些能够在社会上占有一席之地的人,从来不会计算自己有多少朋友,因为他们需要的,是由各种朋友所构成的人脉网络,在这张网中,每个人都是他的朋友,无以计数。

日本管理学家大前研一说:“M型社会来了。”事实上,现在不只是个经济和消费上呈现M型趋势的时代,在人际交往上,也开始出现M型的极端差异。

现在是人脉和资产成正比的时代,只有人脉愈广的人,才愈有利可图。那些人脉难民,只能在资源有限、薪水有限、人力有限的职位上待到老死,和致富无缘。

台湾第二大IC网络商,益登科技的总经理说:“二十到三十岁,一个人靠专业和体力赚钱;三十到四十岁,靠朋友和关系赚钱;四十到五十岁,靠钱赚钱。”如果不懂累积人脉,到了四五十岁,你的专业和体力还能剩下多少?

美国钢铁大王卡内基，在一九二一年时付出高薪，聘请夏布担任执行长(CEO)，理由是“他很会赞美别人”，卡内基说这是夏布最值钱的本事。

果然，钢铁工厂的确因为夏布良好的人际关系，省下百分之四十的人事、行政成本。

不过也有人以为，人脉要广，只要做到“八面玲珑”就可以了。

其实表现得“八面玲珑”的那些人，虽然表面上不与人为敌，却常会为了眼前小利而妥协。他们不能坚持主见，也无法理智判断，从现实角度来看，这种人反而没有多大的存在价值和竞争力。

台湾所罗门美邦(Salomon Smith Barney)财务顾问董事长杜英宗说，人脉的最高境界是互利，而不是单方面的游说或附和。

“你可以提供什么价值？有什么不同观点？如果你只是应声虫，或只着眼于自己的利益，嘴巴一开，对方就知道你想要什么。”这种人脉偶有小利，但对成大事是无济于事的。

法国亿而富机油(Total Fina Elf)前总裁，每年都要和一千个人交换名片，并跟其中两百个人联络，还要与其中五十个人成为朋友。

大前研一说：“现在不是修正现象，而是修正原因的时刻。”

如果你觉得这些大人物做这些扩展人脉的事是无意义的，那么你就无法脱离“人脉难民”的行列。如果你发现这个状况，依然不想修正原因，那么你这辈子，将永远待在M型社会的左边(即“M型穷人”)。

在M型社会里，只靠自己闷着头做是不够的，唯有熟习扩展人脉的法则，才有可能达到事半功倍的成效，快速成为M型富人。

人际 厚黑学

WITS BOX

人脉黑盒子

人脉=商机

韩国的Cyworld网站,是目前全国最赚钱的社交网站。它和其他网站最大的不同是采用“实名制”,每个社群里的成员必须用真名互动。

虽然开始推动时遇到很大的困难,但没多久,大家开始发现这是个扩展人脉的重要平台。在这里不用担心被虚拟身分欺骗,还能和同业相互交流讨教,于是会员人数开始大量增加,目前已超过两千万人,甚至连韩国首尔市长和总统候选人也加入会员,借着连线拼人气。

现在这个网站,已成为商业人士交换名片的首要选择,并借着庞大的流量交换各种商业及获利讯息,创造许多合作机会。

润泰集团总裁尹衍梁曾说：“总裁无能便是德。”

因为，只有自知无能，才会用心去找有能力的人合作。

他比喻，人生就像交响乐团，不同的人各有其专精的乐器，全能的人也许还可以谱曲、当指挥，但真正赚钱的，不是这些站在台上的高手，而是召集这些人的幕后高人。

中时人力万象网的副总曾经分析：“公司不是没有人才，只是没有人可以识得所需的人才。再好的人才，如果放在不对的地方，也将不会是个人才。”在中国大陆以《品三国》一书红透半边天的易中天，见解之所以能鞭辟入里，就在于他从不以好坏来分类每个人物，而是分析人情人性，理解人性中的优点和弱点，再加以着墨品论。

他说：“天下并非土地，而是人。”

在M型社会里，“品人”是门重要功夫，因为真正的成功者，绝对不是那些能抵挡千军万马的英雄，而是能指挥这些英雄，去对抗千军万马的那位懂得品人、用人的元帅。

一八九八年美西战争时，美国麦金莱(William McKinley)总统征求一名勇士，送信给远在敌军阵营中的嘉西亚将军，以完成远端连线的战略。于是，亚瑟·

人际 厚黑学

瓦格纳上校推荐罗文中尉执行任务。罗文中尉在完全无预警的状况下，接受了这份任务，历经重重困难，凭着一股信念和毅力达成上级的命令。

结果，后人把罗文中尉当成偶像，一致认为他是英雄的表征，他的故事也被写成畅销书《送给嘉西亚》，但如果不是亚瑟·瓦格纳上校慧眼识英雄，罗文又怎会有脱颖而出的机会？

大家都知道，拿破仑的字典里没有“不可能”这三个字。这不意味着他有全能的技术，而在于他能将人才运用得当，让无远弗届的人脉，为他打造出一条成功大道。

在M型社会里，真正获得成功的人，都是这些懂得结交各式英雄的厚黑高手。李宗吾的《厚黑学》中也曾经写道：真正的斗士，是那些“厚而无形，黑而无色”的人。

事实上，从古代的刘邦、曹操，到现代的杰克·威尔许（GE总裁，中国大陆译为杰克·威尔奇）、铃木敏文等成功人士，最让人称许的就在于品人的素养，而不是专业技术。

所以，像韩信这样用兵如神的军事天才，会亲口承认武不如他的刘邦比他更强，是因为刘邦知人善任，竟能将他这市井小民，拉拔成为一国之将。而许多大企业的主管会跳槽，薪水往往不是主要的考量，而是新老板能捉住他们金钱以外的需求，让他们心甘情愿为其打天下。

如果你想在M型社会中成功，必然要用恶魔般的冷静判断力，建立起这种“英雄或枭雄人脉”，才能在对的时机，利用他们的爆发力和忠诚度，让你的人脉资源为你创造最高利益。

WITS BOX

人脉黑盒子

人脉计算公式

据说，一个人的朋友和敌人，有一个固定公式可以计算：

如果你可以谈心的朋友少于五个人，那么除了这五个人以外，其他人都是你的敌人。

如果可以谈心的朋友在五到二十个人之间，那么这个数字的五倍，是你的普通朋友，其他的才是你的敌人。

如果知心朋友多于二十个人，那么恭喜你，你的敌人数目也许是这个数字的五倍，不过除了这些人，其他的都是朋友。

相对的，如果你能找到最后一种人当朋友，就有机会成为最大的网络中心。