

中国第一位权术大师

把握权力、关系、财富的隐秘规则



人事关系处理妙法



夺人



『官场就是交易场，做官就是做关系，发财就凭厚黑』。吕不韦代表着当时官场、商场最精明，最实用，最成功然而又最无情的黑暗一面……

吕 不 韦 原典 博文 解译



前言

吕不韦本是一介平民，后来为什么成为位高权重的当朝红人，并且富可敌国？原因就在于他善于“搞关系”，善于处理“人事关系”，并且敢于在人际关系方面投大资，下大力气。不管是上面当官的，还是下面当兵的——凡是对自己利益有所帮助的人，他都千方百计结交、笼络。茫茫人海，芸芸众生，编织一张偌大关系网谈何容易，吕不韦成功的秘诀何在？

人必然生活在一定的关系网中，每个人都是这个网络中的一个结点。人们在一起相互交结，产生了种种错综复杂的关系。与此同时，也将各自的利益串连到了一起，致使彼此之间或团结或怨恨，或排斥或亲近。多数情况下，人与人大都处在一种非正式的社会关系网络中，其中包括同乡、血亲、姻亲、朋友和同学等关系。这些非正式的社会关系能够牵动诸多社会资源的流动，并且影响其走向。所以说，要想在人生中获得成功，主要依靠的不是个人才能，而是依靠关系网络和获取这个网络资源的能力。因此，不懂得利用关系网的人永远是孤家寡人，只能孤军奋战，

⑧

不

韦

人事关系处理妙法

夺人

而善于处理人事关系的人则会“人托人，上青天”，达到左右逢源的境界。

人际关系需要经营，需要人们有意识地搭建自己的关系网并延伸这个关系网。而经营关系网必然要付出各种代价——或财或物或人，因为即便是构成了上述的种种关系，也需用人、财、物去努力巩固这个网络，否则很快就会从关系网中被抛出来。再者，有了人、财、物开路，即使不是上述关系，也能将其网罗至关系网中。可以说，所谓“关系网”，就是人与人之间为了自己利益最大化而编织的关系交易网。

不管是在政界还是商界，只要有良好的人事关系，办起事来才会得心应手，做官的官运亨通，经商的财源滚滚……反之，就必定会处处被掣肘、牵制，不要说事业有成，就是想过个安稳日子，也是难上加难。人事关系的复杂与社会的传统及现实有着密切的关系。比如：官员控制着重要的社会资源和机会，而商人则需要利用这些资源和机会发财致富。于是，商人便千方百计打通关节，希望与官员建立紧密的关系，来达到分享资源的目的，而官员则想分享商人的钱袋。于是官员与商人之间就形成一种既相互算计，又相互依赖的关系。仅此一例就足以可见，人事关系之复杂的程度。如果没有高超的手段，又怎能应付自如呢。

在中国历史上，吕不韦正是这样一个善于处理人事关系的高手。他跨越政商两道，以财买国被称作“难得的政治商人”。他既深谙经营之道，累积了庞大的财富，又善用



谋略，极具权变之智，游刃于官、商之间，把通俗意义上的关系学发展到了极致的水平。

本书为了使读者能在最短的时间里，领悟到吕不韦处理人事关系手段的精髓，在体例上分为史实、本节要点、评析、案例解说等几个部分，通过一个个鲜明生动的故事，来解析他精绝独到的手段。在案例解说部分还结合了一些古今中外的事例，有针对性地总结了各方面的运用技巧，力求对读者有所启迪。

现实是历史的一种延续，在中国这块土地上，人事关系作为一种社会文化，它的血脉还会继续延伸到未来！



目录

MULU

第一章 有关系走遍天下 1

在为官或经商的过程中，人事关系可以说是贯穿始终的一个无形却有用的东西。如果深谙它的作用，并能巧妙的加以处理，就能为你的事业加油助跑。如果没有良好的人事关系，势必人单力薄，很难成就大事。营造关系网，最重要的是能网罗到各种关键人物……

- 1 > 上面有人好办事 / 3
- 2 > 跑关系全靠人情 / 21
- 3 > 拉关系的技巧 / 36
- 4 > 经营关系要慷慨大方 / 46
- 5 > 利用姻亲关系 / 57

第二章 人事关系中的交易因素 69

利益的争夺使人们之间产生了种种错综复杂的关系，使人们或紧密团结，或相互利用，或彼此争

吕

不

韦

人事关系处理妙法

夺人

斗，或反目成仇。为了保护自身利益，同时也为了使利益最大化，有人把本来简单的人事关系，演化成赤裸裸的交易关系。交易的砝码不外乎权钱二字。吕不韦不惜花费千金，散尽家产，以求跻身仕途，就是一例。

- 1 > 购买权力的策略 / 71
- 2 > 借势谋求巨额利润 / 79
- 3 > 敛财的隐秘规则 / 88
- 4 > 求人要投其所好 / 100
- 5 > “物有所值”的关系才值得投资 / 104

第三章 结交“官”系网的途径 119

人事关系中，最重要的是与“官”的关系。无论是谁，几乎都会与“官”发生联系。如果与“官”关系良好，甚至与其同在一个关系网中，就如同手中有了一张特别通行证，条条大路皆通畅。

- 1 > 不下注怎知输赢 / 121
- 2 > “特批”保独家 / 134
- 3 > 有背景生意好做 / 143
- 4 > 想大富贵就得忍痛割爱 / 153
- 5 > “钱途”与仕途 / 168

第四章 处理与上司关系的学问 183

忠诚，委曲求全，察言观色，不放过任何邀宠的



机会，这就是与上司处关系的基本原则。如果你只知道埋头干活，头脑一点不灵活，或者以为与上司的关系，只是上下级之间领导与服从的关系，那等待你的，不仅仅是无法晋升，说不定哪一天会被“发配”或是被炒鱿鱼。

1 > 主动邀宠才可能被重用 / 185

2 > 业绩最证明才能 / 195

3 > 怎样才能得势 / 205

4 > 争名夺利让人烦 / 218

5 > 明哲保身，但求无祸 / 236

第五章 与对手的关系——当断不断， 反受其乱 249

在人事关系中，有同盟就必有对手。与同盟者可谓唇齿相依，而与竞争对手又可谓有你无我。处理这种关系难度极高，你必须有很高明的手段，不显山不露水地联合同盟者，打击对手，清除自己前进路上的障碍。常言道：当断不断，反受其乱，就是指优柔寡断带来的祸患。对手有眼前的也有潜在的，需要以极大的智慧一一制服。

1 > 找到心腹之患 / 251

2 > 用反间计削弱对手的力量 / 266

3 > 剔除潜在的竞争对手 / 281

4 > 力战不如智取 / 291

5 > 移花接木之计 / 305

第六章 利用不同关系，打通不同关节 321

一个人的能力往往有限，要打通各种关系绝非易事，如果用不同的人打通不同的关节，则可谓是在处理人事关系的高手。这就需要做到两点：第一，先要知人，第二，要善于用人。能不能巧用人去打通各种关系，从大处讲，关系到事业兴衰，从小处讲，关系到个人成败。

1 > “枕头风”的作用 / 323

2 > 多靠拢领导身边的人 / 331

3 > 大胆启用各种人才 / 339

4 > 知人还要善用 / 347

5 > 借他人之嘴扬名 / 355

第七章 人事关系的大忌——能伸不能屈 369

人事关系中存在着许多矛盾，这就需要能屈能伸，切不可逞一时之强，过分张狂，成为众矢之的。不管上司、同僚、还是下属，最忌恨的就是那种无知之明、居功自傲、目中无人的人。成大事者，“忍小忿以就大谋”，忍一时之委屈，谋长久之利益。不管位高权重者还是人微言轻者，只要身处错综复杂的人事关系中，就免不了要经受时屈时伸的



考验与磨练!

- 1 > 能收能伸的尺度 / 371
- 2 > 对潦倒之人不能落井下石 / 379
- 3 > 锋芒不可毕露 / 389
- 4 > 冲突发生时手段高明者胜 / 405

第八章 化解亲情关系中的利益冲突..... 415

对吕不韦来说，利益永远都比亲情重要，当两者发生冲突时，他会毫不犹豫地把后者抛在一边。政客和商人的本性，就是追求权势和利益的无限扩大，绝不会顾及情感和道德。毫无亲情可言固不可取，但过分看重亲情，以至于当这种关系危害你所成就的大业时，仍无察觉或一味迁就，那就太不明智了。亲情关系有时能对你的事业有所帮助，但有时，亲情也能成为你事业的拦路虎。

- 1 > 亲人与仇人互换角色的可能 / 417
- 2 > 利益面前，亲情淡漠 / 428
- 3 > 顺水推舟揽得人心 / 441
- 4 > 不为旧情困扰 / 457



吕 不 韦

奇

LVBUWEI

第一章

有关系走遍天下

在为官或经商的过程中，人事关系可以说是贯穿始终的一个无形却有用的东西。如果深谙它的作用，并能巧妙的加以处理，就能为你的事业加油助跑。如果没有良好的人事关系，势必人单力薄，很难成就大事。营造关系网，最重要的是能网罗到各种关键人物……

人



1 > 上面有人好办事

【史实】

吕不韦是卫国濮阳人，他出生在一个珠宝商人家庭，成年后就奔走于各国经营商业，由于他低价买进，高价卖出，积累起千金的家产，成为一个大商人。但吕不韦可不像一般的商人，它具有非同一般的政治远见。秦昭王四十年（公元前 267 年），秦国的太子死了，秦昭王把第二个儿子安国君立为太子，安国君最宠爱的妃子被立为正夫人，称华阳夫人，但她没有儿子，安国君有二十多个儿子，其中有个叫子楚的，他不是长子，又由于生母夏姬不受宠爱，因此被送到赵国当人质。而秦国又不顾子楚在赵作人质，多次派兵攻打赵国，子楚在赵国很受冷遇，生活困苦，处境也极其危险。

吕不韦一向关心政局，也就在这年，他又一次来到赵国都城邯郸经商，在一家饭馆中偶尔遇见子楚一个人在那里喝闷酒。两人慢慢攀谈起来，而且谈得很投机。两人从

吕

不

韦

人事关系处理妙法

夺人

中午一直谈到晚上，直到饭馆要关门了，他们才停止了交谈，并且相约某时再在此地相见。也就在这时，吕不韦产生了投身政治的想法。

吕不韦认为，当时作为人质的秦王孙子楚，是一个可以收买、进行政治投机的对象。于是，他回家与父亲商量了一番。吕不韦问他父亲：“耕田能获几倍的利？”他父亲说：“十倍的利。”吕不韦又问：“经营珠玉能获几倍的利？”父亲说：“百倍的利。”吕不韦接着问：“帮助他人成为一国之主，能获几倍的利？”他父亲说：“无数的利。”吕不韦于是得出结论说：“现在努力耕田，并不能保证吃饱穿暖，而帮助他人成为一国之主，得到的好处可以传之后世，这种有利可图的事，何乐而不为呢？”这种想法增强了他投身政治的信心。

当吕不韦再次见到子楚的时候，吕不韦对他说：“我能叫你荣华富贵，飞黄腾达。”子楚只当他是开玩笑的，笑着说：“你自己发财都来不及，怎么还顾得上我呢？”吕不韦说：“你不懂啊，只有你先发达了我才能发达。”子楚听出他话中有话，就邀他到府上去深谈。两人乘着酒兴回到子楚住处，刚落座，吕不韦便说：“秦王年事已高，安国君又被立太子。听说安国君最宠爱华阳夫人，甚至只有华阳夫人可以立继承人，可她又没有儿子。如今您兄弟二十多人，您又排在中间，且长期在外作人质，关系疏远。一旦大王去世，安国君继位为王，到那时，您哪有机会去争那太子之位呢？”子楚听罢，深深地叹了一口气，说道：“是啊！”



可我又有什么办法呢？”

吕不韦说：“您客居此地，境况不好，又拿不出什么东西来孝敬长辈，结交朋友。我可以拿出千金，帮助您去讨好安国君和华阳夫人，让他们立您为正式的继承人。”子楚听罢，喜出望外，当即向吕不韦叩头称谢，并表示一旦这个计划能够实现，他愿与吕不韦共同治理秦国。

两人谈妥后，吕不韦先送五百金给子楚，作为生活及结交朋友之用；又拿出五百金买了一批珍贵奇巧的物品，带到咸阳。吕不韦到了秦国后，设法先见到华阳夫人的姐姐，再经由她介绍去见华阳夫人，并把那些宝物都送给了华阳夫人。谈话中，吕不韦故意谈到子楚，说：“子楚贤能聪明，在赵国结交的朋友遍及天下。只是在异国他乡，他日夜思念太子和夫人。”华阳夫人听了非常高兴，也对子楚产生了很好的印象。于是就常在安国君耳边吹枕头风，寻机委婉地谈到子楚的贤能，那些被吕不韦买通的人也都这么说。华阳夫人也不失时机地说：“我有幸列位后宫，可不幸无子，希望得到子楚，立他为嫡子，也使我能有个依靠。”一边说，一边伤心地流下了泪。安国君见爱妃求子心切，终于答应了她的要求。随后，太子和华阳夫人刻下玉符作为凭证，确定子楚为他们的继承人，他们不断送钱财给子楚，并聘请吕不韦做子楚的老师。从此，子楚的声誉鹊起，引起了天下各诸侯的关注。

安国君和夫人对子楚关怀有加，子楚的地位迅速提升，吕不韦也志满自得，这个“奇货”算是抓对了。

吕

不

韦

人事关系处理妙法

奇人

【本节要点】

吕不韦是我国历史上少有的商人出身的大政治家，一夜之间他由一个与政治毫无干系的商人，一变而成为秦国的宰相，秦王的“仲父”，在秦国专政十余年，关键就在于他善于利用关系来发现可利用的目标，而且不惜代价。吕不韦深知，朝中有人好做官。在结识子楚后，便千方百计地讨好他，帮助他，最终使他成为了秦国的太子，可以说也为他自己今后跻身秦国，权倾天下打好了基础。

【评析】

在诸多关系网中，以血源关系为基础的“家族集团”是最亲密的“关系网”。利用家族关系谋利是最有效的，而“使用成本”又是最低的一种关系网。古往今来，许多成功的政治家和商人都善于运用这种使用成本最低的家族关系网。下面我们要提到的汉朝的王莽、唐朝的杨钊、清朝的胡雪岩都是在这方面成功的范例。

【案例解说】

汉朝的王莽曾篡位自立，威风一时。但是当他尚未篡位时，却礼贤下士，待人十分谦恭。王莽真正起家的资本就是显赫的“家族集团”。

王莽出身于外戚之家。在汉元帝、汉成帝两朝，王氏



家族“世封侯，居位辅政，家凡九侯、五大司马”。王莽因其父王曼早死，未能受封。父亲死后，其兄又相继去世。王莽因“独孤贫”，不可能如其他兄弟那样去奢侈斗富，而且他也根本不想那样去做，因为他怀有更大的野心。为了实现这种野心，他只抱定一个宗旨，即尽可能多地去沽名钓誉。为了早日出人头地，他“外交英俊，内事诸父，曲有礼意”。尤其是与诸位手握大权的伯父、叔父，有着现成的血统关系，他当然会加以充分利用。其伯父大司马王凤生病时，王莽守候榻前，小心侍奉，煎汤尝药，一连数月不解衣带，顾不上寝食梳洗，乱首垢面，熬得面容憔悴。看到侄儿比亲生儿子还要孝顺，王凤十分感动。王凤临死之时，太后王政君来探望，王凤郑重地将王莽“以托太后及帝”，要太后及皇帝尽力照顾他这位侄儿。王凤死后，王太后念王凤托付之意，就让王莽做了黄门郎，不久，又提升为校尉。王莽顺利地踢开了进入官场的头三脚。

王莽的孝敬也博得了叔父王商的爱怜，他上书给成帝，表示愿意把自己的封邑分出一部分来给王莽。有了封地之后，王莽待人谦恭，办事认真，朝廷许多大臣为之赞叹，都认为王莽是一个难得的贤能之士，纷纷上书向成帝推荐，成帝由此很器重王莽。永始元年成帝封王莽为新都侯，不久，又迁骑都尉光禄大夫侍中，成为皇帝的宿卫近臣。王莽的声誉已远远超过了他的伯父和叔父们。

王莽外表宽让仁厚，实则怀藏倾轧嫉妒之心。当时王莽的姑表兄弟淳于长亦因其舅王凤生前之托甚得太后及皇

吕

不

韦

人事关系处理妙法

奇人

帝的宠幸。后来王莽的叔父大司马骠骑将军曲阳侯王根病重，位居九卿的淳于长很可能取而代之。王莽担心淳于长受宠，非常嫉恨。为了击败淳于长，扩大自己的权势，王莽抓住淳于长与许皇后之姊私通之事，加以攻击，并趁看望王根的时候，说淳于长的坏话，以激起王根对淳于长的不满。同时王莽又求见太后，具言淳于长罪过，太后大怒，并让王莽再言之于成帝，成帝于是免去淳于长的官职。后来淳于长又被下狱处死。在激烈的宫廷权力角逐中，王莽终于排除了一个强有力的竞争对手，而且还由此获得了“忠直”之名。成帝绥和元年，重病中的王根终于“荐莽自代”，王莽遂被封为大司马。这样就为王莽篡位奠定了基础。

有家族关系可利用当然好，如果没有很强背景的家族关系可利用，或者家族集团的力量不够时，可以利用“裙带”把不同的“家族集团”联结起来，形成更大、更强有力的“家族集团”。有些有心计的人非常看重女人的裙子，她们的裙子一旦旋转起来，可以掀起一股旋风，煽得有权有势者头昏目眩，迷迷糊糊，煽得忠臣良将纷纷落马，古往今来，此种人莫不以此作为求财求官的阶梯。

杨玉环显贵后，除了她的三个姐姐被封了国夫人，她的一位远房堂兄，更是青云直上了。

杨贵妃的堂兄名叫杨钊，他祖父与杨玉环的祖父为同胞兄弟，论其亲属，虽未出服，但已经比较疏远。

杨钊出身贫寒，其家史与杨贵妃祖、父辈世代为官的