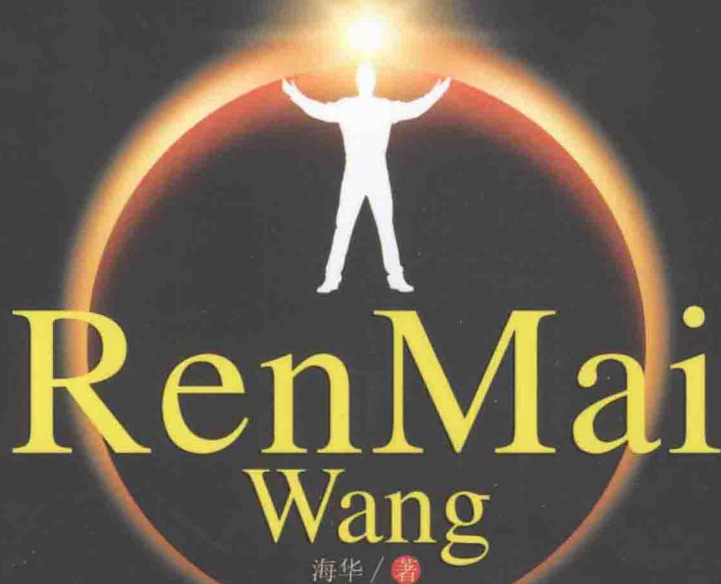


人脉网

是运作出来的

你认识谁比你是谁更重要！



三种人一定要搞定

【经验比你多，关系比你广，实力比你强】

宁挖一口井，不掘十个坑

自己要行，要有人说你行，说你行的人要行。

聪明的人懂得如何设局、布局、破局、解局……

这一切的技巧、方法、手段、规则都需要巧妙地运作。



吉林出版集团
时代文艺出版社

人脉网

是运作出来的

RENMAI WANG

海华 / 著

吉林出版集团有限责任公司

著 海华

吉林出版集团有限责任公司



吉林出版集团
时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉网是运作出来的 / 海华著. — 长春: 时代文艺出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5387-4061-5

I. ①人… II. ①海… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 106241 号

出品人 陈琛

责任编辑 李天卿

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可,

本书的任何部分不得以图表、电子影印、缩拍、录音和其他任何手段

进行复制和转载, 违者必究。

人脉网是运作出来的

海华 著

出版发行/吉林出版集团 时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 时代文艺出版社 邮编/130011

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

网址/www.shidaicn.com

印刷/三河市兴达印务有限公司

开本/710×1000毫米 1/16 字数/230千字 印张/16

版次/2012年7月第1版 印次/2012年7月第1次印刷 定价/29.80元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换



人脉网：运作的是人的力量

在纷繁复杂的社会关系中，有的人能够如鱼得水、悄然上位，有的人拼尽全力，却仍旧一无所获。你是否也对此百思不得其解，在职场生活中处处碰壁，找不到出路？

答案就是人脉。如果说血脉是人的生理支持系统的话，那么人脉就是人的社会支持系统。建立良好的人脉关系，是稳定社会地位，打造黄金大道的不二法门。

俞敏洪说：“你要想知道你今天究竟值多少钱，就找出身边最要好的三个朋友，他们收入的平均值就是你应该获得的收入。”

“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”当初我们的祖先创造“人”这个字，用一撇一捺象征两个独立的个体，相互支撑、相互依存、相互帮助，也诠释出了人脉力量的规则和秘密。

人脉是一个人通往财富、成功的通行证，但仅仅有人脉是不够的。我们必须以自己为中心，确立一些结点，而后向外辐射，积极有效地找关系、打关系、确立关系、稳固关系，将一连串彼此看来毫无关系的事件，由点线面形成立体交叉，最终为自己织就一张人脉网。

这一切的技巧、方法、手段、规则都需要巧妙运作，既能借此攀缘而上，占据高位；也能依它遮风避雨，保一时风平浪静。这不是俗套的厚黑学，更不是所谓的潜规则，而是立足于现实社会的处世法则罢了。那么运作人脉网要注意哪些方面呢？

首先有三种人一定要“搞定”：经验比你多的人，关系比你广的人，实力比你强的人。经验比你多的人指的是你的前辈，他们丰富的人生经验是你天然的财富，有了前辈的指引，那些人生非走不可的弯路也可以走直；著名的1:25裂变定律认为：如果认识一个人，那么通过他，你就有可能再认识二十五个人。那些关系比你广的人是织就人脉网最佳的结点，他们能使你的人脉资源成倍扩张，同时吸纳你的人脉网为己所用，作为自己继续“织网”的筹码；而实力比你强的人是指你的关键性人脉，其实在人的一生中，对前途、命运起重大影响和决定作用的，往往只有那么几个重要人物而已，有时甚至就是一个人。关键人脉的重要性不言而喻。

其次，我们要懂得“宁挖一口井，不掘十个坑”的道理。人脉是一门追求质量远胜于追求数量的社会科学，十个“泛泛之交”比不上一个“两肋插刀”。有道是“相知满天下，知音能几人？”人脉不是手头的名片多寡，而是能够运用的多寡；人脉也不是吃饭的朋友有多少，而是在需要的时候可以得到的帮助有多少。在你的人脉网中，必须有几个结点是坚实可靠的，你要用百分之八十的精力去维护这百分之二十的关系，才能保证整个人脉网络运转正常。

第三，运用读心术为人脉关系保驾护航。人脉是累积出来的，无法速成。经营人脉不是简单地每天和别人说上几句话、打个招呼就可以的，谁都可能成为你的战友，也有可能成为你的敌人，全看你如何相处。这就像一场棋局，每一步都需好好经营、小心运作。每个人都是这盘棋上的棋子，你把别人当做棋子，同时也会有人把你当做棋子。别怕被人利用，真正可怕的是连被人利用的价值都没有。你要使你需要的人也需要你，这才是正途，而从心理学的角度来看，这种需要是可以被创造、被运作的。如果懂得了读心术，可以猜透人的心理变化，找出他们的心理活动规律，运作人脉还会那么难吗？

生活总是纠缠着各种利益，我们会因此遇到很多场“战役”，而职场就是其中最有代表性的一种，它最贴近我们的生活，影响也最大。虽然它有时残酷得超乎你的想象，但我们不能逃避，只能勇敢面对。而在“战场”之中脱颖而出的人，才是人生真正的大赢家。

二十岁到三十岁时，我们靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，我们靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，我们靠钱赚钱。

只要用心揣摩、精心运作、耐心经营，每个人都能成为人脉专家。

人的力量是世界运行的基础，人脉网运作的也不过是人的力量。请相信：越早发现人脉的重要性，越早织就自己的人脉网，你就能越早成功。

目 录

CONTENIS

上篇

平台是创造
出来的

1. 有人的地方就有江湖

站队，博弈的是人脉 / 002

半级，最微妙的距离 / 006

和你需要的人站在一起 / 009

不能不特别，也不能太特别 / 012

老板，最关键的人脉结点 / 015

2. 跟什么人也是有讲究的

越位，不能踩踏的红线 / 017

上司不是“普通朋友” / 022

可借势，别犯规 / 025

工作靠自己，功劳归上司 / 029

3. 平台好不好，取决于你怎么看

“新鲜人”的团队计划 / 031

创造最适合自己的平台 / 035

团队精神是老板的理想 / 038

强者的游戏规则 / 043

4. 藏锋露拙，做个忠诚的“傻子”

可以傻，不能太傻 / 044

察上司心思，做叱咤“红人” / 048

低调，聪明人的保护色 / 051

锋芒太露，自食苦果 / 055

5. 可以不低调，不能不小心

常站在高处，不可不小心 / 059

君子不害人，“傻蛋”不防人 / 064

成时不邀功，败时不言弃 / 067

跟着前辈，把弯路走直 / 071

中篇

强大是修炼
出来的

1. 理想，不能说的秘密

没目标，人生处处鬼打墙 / 074

为自己的理想把把脉 / 078

手段可以耍，界限不可跨 / 082

揣着野心，嘴巴闭紧 / 085

2. 识人性，懂人心

大智若愚是最高智慧 / 087

妙用读心术，攻心为上 / 091

识人识面，从细节读懂人心 / 093

千人千计，不存在万能公式 / 098

3. 目的要单纯，手段要直接

让出去的机会，就别怪人来争 / 100

高调也是一种能力 / 104

谁都爱捏“软柿子” / 107

不妨对自己狠一点儿 / 111

4. 注意，这么说是错的

谈吐随性是对自己的不负责 / 113

心窝子，掏多了你伤不起 / 117

弹簧压到底，下一步一定是反弹 / 120

让流言飞？迟早伤到自己 / 123

是非难断，巧用“模糊词” / 126

5. 只懂埋头苦干，最后就是没活干

懂得借光的金子才能发光 / 128

光练不说？那是傻把势 / 133

借张嘴巴夸自己，一句顶一万句 / 135

给别人创造夸你的机会 / 141

6. 升迁这事要多敏感就多敏感

升职了？别得意忘形 / 143

小心“甜枣”后面有“巴掌” / 148

无由升降是非多 / 153

下篇

成功是运作
出来的

1. 利益交换，永恒的法则

永远不吃免费的午餐 / 158

精打细算是庸才，绝不吃亏是蠢材 / 162

占小便宜吃大亏，捡了芝麻丢西瓜 / 164

帮就帮到底？未免太天真 / 170

2. 面子和里子，不要选错了

要比上司差一截，哪怕只是看上去的 / 172

“假虎威”时，别忘了狐狸的身份 / 177

越亲密越小心，绝不替上司作决定 / 181

向关键人脉示弱是个巧功夫 / 184

3. 说说公平这回事儿

有没有公平这回事儿 / 187

不公平？是你不够强 / 193

用实力改变命运 / 199

4. 朋友还是对手，这是一个问题

要小心不再亲密的朋友 / 201

步步惊心，处处都小心 / 207

对手的对手就是朋友 / 212

5. 对谁都微笑真是门技术活儿

一定要告诉别人，你欣赏他 / 215

用一句赞扬击中人心 / 219

建立自己的微笑银行 / 223

站在对方的角度思考问题 / 226

6. 身在圈子，修炼你的保护色

你可以单纯，但绝不能“单蠢” / 229

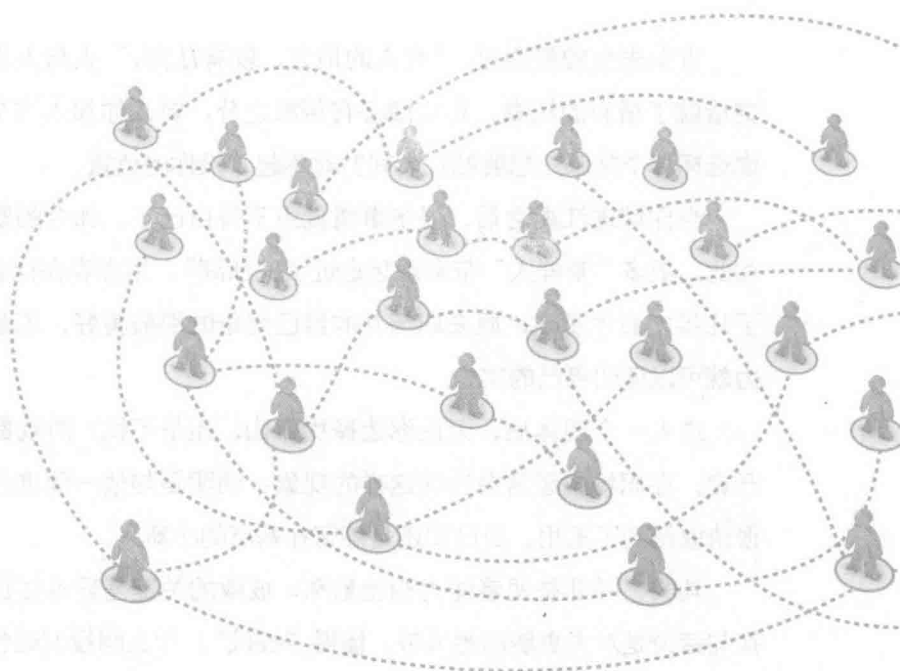
巧妙地隐藏自己的心思 / 233

即使揣着明白，有时也要装糊涂 / 237

该装傻时就要装傻 / 241

上篇 平台是创造出来的

一个人的才华和能力是一种本事，能够找到施展的平台和机会也是一种本事。





篇七
出来出奇逢最台平

1. 有人的地方就有江湖

站队，博弈的是人脉

古龙先生曾经说过：“有人的地方，就有江湖。”人与人之间的利益冲突造就了精彩的江湖。有江湖必有帮派之分，要么你加入这个帮派，要么你选择那个帮派。想要站在中间？对不起，没你的位置。

当你踏进江湖之后，很多事情就由不得自己了。如今的职场俨然也是如此，很多“新鲜人”带着理想走进了“江湖”，用青春在社会中摸爬滚打了几年之后才发现，原来职场并非自己想象的那般美好，不是只要自己努力就可以证明自己的实力。

进入一个团体后，无论你选择找靠山，还是不找，游戏都从你踏入后开启。在职场中经常会出现这样的现象：明明是与他一同进入公司的，他很快就得到了重用，自己却还是停留在基层的小新人。

其实，并非是两者能力相差悬殊，成败的关键差异点往往就是人脉！换句话说是对方更能洞悉情势，懂得“投诚”。什么叫投诚呢？就是当你走入新集体后，通过对集体中派系的了解，迅速判断，找到适合自己发挥的团体。说到投诚，可能很多人都会想到在军事题材的电视剧中，某一方向另外一方投降。其实，投诚与投降在概念上相去甚远，投诚更多的是褒义，

带有弃暗投明的意思。当然，在现代社会中并不存在谁明谁暗的问题，只是看哪一个阵营更适合自己的发展而已。

举例来说，初入某公司，两个利益集团中，一方左右手齐全，身边不乏谋士良将，而另一方则是正谋东山再起，身边缺乏贤才。你要怎么选择呢？去人手齐全的一方，势必是不会被器重的。而本来干得好好的“老将”突然发现有一个和自己位置相同、才能又相差无几的人，为求自保会本能地对新人产生排斥情绪，争斗往往就在所难免了。

我们可以设想一下，当一个集团内部有了军师出谋划策，有了骁将冲锋陷阵，那么缺少的是什么呢？只剩下为人挡挡子弹、当当炮灰的“小兵”了。

如果我们投奔实力相对较弱的一方，前线无将，自然会有用武之地。作为一名员工或是谋臣来说，什么是最重要的？并不是能力，而是位置！当你站到那个位置后，才会有发挥自身才能的余地，否则纵使是天赐英才也无奈毫无用武之地，不过是浪费了生命和才华而已。

电影《鸿门宴》中，楚霸王项羽有强大的家族背景做后盾，手下又有雄兵百万，气吞山河，势如猛虎。张良为何弃此等英雄不顾，反而选择辅佐势单力微的刘邦呢？我们抛开张良对江山社稷危亡的考量，其实还有一个很重要的理由。张良曾言：“范增智谋三倍于我。”可想而知，项羽身旁有此等老臣良士，若要相争，必难全身而退。所以张良很明智地选择辅佐当时身边并无谋臣的刘邦。此后，时代风云变幻，张良为刘邦夺取天下立下了不世之功。他设计击败秦军，劝谏刘邦撤出秦宫，笼络韩信，进而灭楚。到刘邦称帝后，他仍是刘邦智囊团中的核心人物，刘邦对他言听计从，评价他是“运筹帷幄之中，决胜千里之外”。可见选择平台对才能的施展是何其重要啊！

其实从踏入社会的那一刻开始，站队就成为一个终归要面对的选择，哪怕我们只是一个小小的兵卒。要站对派系，也就是跟对人，这样才能一步步走得顺，走得稳，才能走到自己理想中的位置，找到用武之地。如果站错了队，那对不起了，你可能只是“一将功成万骨枯”中的万骨之一了。



世界之所以残酷，是因为它是由一座座金字塔组成。立于塔尖的人，万千宠爱加身，人人仰慕。拾级而下，风光便渐渐黯淡。我们都是在丛林中野蛮生长的一群，想要走出逼仄的塔底，必须有人为你打开那扇豁然开朗的幸运之门。选择什么样的平台，跟什么样的老板，就是在选那双为你开门的手。除非你能用自己的手创造一扇门，否则就好好遵守这无可避免的生存法则。

另外，无论你站在哪一阵营，愚忠的思想都千万要不得。这不是道德范畴的问题，而是为人处世的胸怀和眼界。三国时期的贾诩，开始也是与曹操唱反调的，但曹操却在斗争中看到了他的才华，想将其招入旗下。而贾诩最聪明的就是懂得“识时务者为俊杰”的道理，所以即便在曹操去世后，仍旧得到了曹丕的重用，试想当初贾诩若是坚持“忠臣不事二主”，怕只会落个不得善终的下场。

人生如棋，虽然步步惊心，但一步走错也不要慌乱，重要的是在于下一步，你想怎么走。



实战案例

王守，南江大学高材生，初入公司不足半年。当初面试、笔试、复试一路下来是过五关斩六将，杀得头破血流，最终以第一名的身份被公司选中。在就业压力日渐增大的今天，能得到这样一份待遇优厚的工作自然让王守兴奋不已。

虽然以前在学校听师哥师姐们说过，现在的公司内部斗争激烈，人员分化相当明显，每位领导手下都有一批自己的追随者。领导在上边掐，追随者在下边掐。但那时的王守还不以为然，他觉得只要自己做好本职工作，管他们怎么争，自己按兵不动就好。

事实证明，王守还是太天真，他把问题想得太乐观了。因为进公司以后踏实肯干、勤学好问，他在公司里混得风评甚佳，基本算得上“最佳新人”了，以这样的成绩想不引人注意都难。就在被总经理找去单独谈话之后，副总经理也把王守叫进了办公室。两个人的谈话内容没什么差别，都是先对王守赞扬一番，然后就直接表示了招揽之意。

但所有人都知道部门总经理和副总经理是素来不和的。副总经理是公司的元老，兢兢业业地靠着自己的努力一路走到现在，而总经理是一年前从公司总部空降下来，直接顶上了本该副总经理坐的位子。从那之后两个人就开始明争暗斗，一个是元老有人脉，一个是新人有背景。两个人使出各种手段把人往自己这里拉。每个人迟早都会面临跟总经理还是跟副总经理的选择，现在这个选择终于轮到王守了。

王守根本就不明白为什么公司要有派系之争，不都是为了公司利益吗？这又是何必呢？有几个跟王守关系不错的老员工都在私底下劝他，公司环境如此，要想在公司里混下去就得找个靠山，否则早晚得被排挤。

面对部门总经理和副总经理同时伸出的橄榄枝，王守实在有些苦恼，自己到底站不站队？站的话又该站在哪边呢？



人脉哲思录

- ★ 许多机会是站出来的，许多人脉也是站出来的，许多成功更是站出来的。
- ★ 人数少的公司因为性格问题而形成派别，人数多的公司因为利益问题而形成派别。