

人脉规则

替

陈东升 编著



傲视群

有地位、有能力的人，不一定最后能
够成事，能够全身而退的人，才是最
人脉之术的人，才能最

中国民航出版社

人脉潜规则

Ren Mai Qian Gui Ze

陈东升 编著

中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉潜规则/陈东升编著. —北京: 中国民航出版社,
2005. 1

ISBN 7-80110-638-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 122757 号

人脉潜规则
陈东升 编著

出版	中国民航出版社
社址	北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行	中国民航出版社 新华书店经销
电话	(010) 64290477
印刷	北京大运河印刷有限责任公司
照排	中国民航出版社照排室
开本	880 × 1230 1/32
印张	9.25
字数	170 千字
版本	2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书号	ISBN 7-80110-638-5/Z·173
定价	20.00 元

读史读人：人脉潜规则的现代解读

官场、商场、战场、情场——人生战场上的对手，可能是你的仇人、你的敌人，可能是你的伙伴、你的朋友，也可能是你的邻人，还可能是你的上司、你的下属等等，人海中复杂的人脉关系就是这样纷繁复杂、蔚为大观。纵观其中的关系学，也就是游戏规则，当然对于每一个有志在人海里扑腾一番的人来说，都有着十分重要的意义。所以，洞悉和掌握这些游戏中的潜规则，就显得非常重要了。我们通过对于书中那些历史人物的了解，可以发现，有人非常善于在对金钱、权力的追逐中体会游戏之法；也有人曾经显赫一时，却因不明人脉之道，在得意之时失去手中已有的一切。对比他们的文治武功，解析他们的为人之道，可以从中悟出这样的道理：有地位、有能力的人，不一定最后能够成事，能够全身而退；而只有精通人脉之心术的人，才可能最终傲视群雄、善始善终。

斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，结论中指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。这正说明了人脉在一个人的事业中起到的作用是巨

大的，更是可以改变和左右一个人的命运的！

也许你正在郁闷，不满意于自己目前的工作和生活状态，感觉自己无所作为，一事无成，或是才华得不到别人的认可，没有施展的机会；也许你正在抱怨和悲伤，生来没有个富爸爸，既没有显赫的背景，又没有幸运地娶到富家女或嫁入豪门；也许你感觉看不到自己生活的希望之光在哪里，自己该如何前行。那么，你是不是此生就真的没有成功的机会了呢？绝对不是的，即便你没有显赫的背景，也没有太高的智商，但只要你抓住改变命运的第三个机会——人脉存折，也同样能获得成功。

成功，不完全在于你知道什么或做什么，而更多的是在于你认识了谁。你相信吗？有时朋友能决定你的富贵命。一个乡下穷小子利用人脉可以创造亿万身价。也许你没听说过，甚至也不大相信这些。但当你阅读本书时，你可以看看人家成功背后的故事，听听凡人致富的经历。因为它将向你揭示出人脉圈的秘密，向你打开一扇窗，展示出你从未注意到或从未知晓的、但却可以使你的生活发生巨变的一片风景。

本书就是要告诉你该如何建立和拥有自己的人脉网，如何利用和拓展你的人脉，使之成为你人生中的一笔巨大的财富。静心阅读之后找到自己的成功之门——谋说之巧策，谋事之成法，谋为人之绝道。也许它不会成为你可以依靠的那个“巨人”，但一定可以把你打造成一个当代最具魅力的人脉之星！

目 录

CONTENTS

第一章 人脉至上之法则

水曲流长,路曲通天,人曲顺达。豪夺不如智取,己争不如借力。山势崇峻,则草木不茂;水势湍急,则鱼鳖不生。观山水可以观人矣。屈己者和众,宽人者得人。自重者生威,自畏者免祸。用心而志大,智圆而行方,才显而练达,成事之基。

- * 无形人脉,有心开发 / (3)
- * 千金难买是人脉 / (10)
- * 人脉的巨大“价值” / (15)
- * 人脉之法,因人而异 / (21)
- * 在人脉中创造奇迹 / (26)
- * 小测试——你属于哪种气质类型 / (32)

第二章 官场、商场的人脉之术

大成若缺，其用不敝。大盈若虚，其用不穷。躁胜寒，静胜热，清静可以为天下正。官场、商场、战场、情场……身居其中的人总会有磕磕绊绊，有的人处处碰壁，干什么都不顺，而有的人却总是春风得意，一顺百顺。很多人把这归结为命运捉弄人，其实是能否精通人脉之术而已。

- * 官场人脉实战——盛唐时代的无字评说 / (39)
- * 官场人脉实战——立身之道，与文章异 / (44)
- * 官场人脉实战——求贤若渴，多谋寡断 / (49)
- * 官场人脉实战——远交近攻，急流勇退 / (54)
- * 官场人脉实战——道路修远，上下求索 / (58)
- * 官场人脉实战——拍马不惊马 / (63)
- * 官场人脉实战——山河百川，有容乃大 / (68)
- * 官场人脉实战——宽以待人 / (73)
- * 商场人脉实战——“名声”经营的逻辑 / (78)
- * 商场人脉实战——左右逢源的红顶商人 / (84)
- * 商场人脉实战——真谋略家不冒进 / (89)

- * 商场人脉实战——知音少，弦断有谁听 / (98)
- * 商场人脉实战——天时地利不如人和 / (104)
- * 商场人脉实战——慧眼识别“原始股” / (110)
- * 商场人脉实战——微笑是一把万能钥匙 / (117)
- * 商场人脉实战——赞美，人脉的润滑剂 / (125)
- * 小测试——你有多大的人脉目标 / (130)

第三章 误入人脉歧途的代价

人脉圈中亦有规则，在一个已经定好的规则下做事，如果有人未经他人认可私自修改了其中的规则，即使他修改得再完美，也会被其他人反对、嘲笑。不然的话那些画蛇添足的人怎么没有得到其他人的认同呢！

- * 办公室人脉雷区 / (135)
- * 谨防交际“心理错位” / (139)
- * 礼仪不周伤自尊 / (143)
- * 未长眼色讨没趣 / (146)

- * 耍小聪明遭人嫉 / (154)
- * 小测试——你的心理承受能力如何 / (160)

第四章 变通人脉规则之道

规则属于硬性规定，不一定适用于所有环境。小到做一件平常的事情，大到处理国之要事，在形势已经发生了根本性的变化时，规则不但不会指导人合理地处理事务，反而会成为桎梏，因此有时必须懂得对规则加以巧妙变通的道理。

- * 善于化敌为友 / (167)
- * 到什么山上唱什么歌 / (174)
- * 不要在一棵树上吊死 / (179)
- * 得理何妨也饶人 / (183)
- * 傻中精与精中傻 / (187)
- * 清理你的人脉网 / (195)
- * 小测试——人际沟通应变能力 / (201)

第五章 经营人脉——内外方圆论

中国人讲求“内方外圆”，这种为人处事的哲学是一种内省的态度。这不是世故或者老谋深算。事实上，“圆”是为了减少阻力，也是一种方法，而“方”为立世之本，也是原则。在待人处事上心中要有一把尺子，过与不及都不好。

- * 世事洞明，人情练达 / (207)
- * 得道多助，失道寡助 / (212)
- * 层层推进，步步为营 / (216)
- * 利用后背上的树叶 / (221)
- * 不要以小利绊倒自己 / (226)
- * 不要忘记“媒人” / (232)
- * 长线、大鱼和人脉 / (237)
- * 小测试——测试你的人脉力 / (243)

第六章 人脉角逐中的平步青云者

企者不立，跨者不行。自见者不明，自是者不彰。自伐者无功，自矜者不长。其在道也，

曰：余食赘行，物或恶之。故有道者不处。在激烈残忍的角逐中要想脱颖而出，就要深晓：行为上，识为先；藏者盛，舍者得；曲为聪，止为智；忍为要，厚者成；信者无敌。

- * 纵横之人脉：张仪 / (249)
- * 奇脉可居：吕不韦 / (254)
- * 识时务者为人脉俊杰：陈平 / (260)
- * 人脉打结高手：李林甫 / (265)
- * 人脉贵在滋补：和坤 / (270)
- * 小测试——你是人际关系高手吗 / (275)



第一章

人脉至上之法則



人脉潜规则

How Much You Get To



这就是人脉的力量



无形人脉，有心开发

要迅速成就一番大事业，光靠自己一方面的力量是不够的。在力量不强大时，就要善于借助贵人的力量。我们所介绍的寻求贵人帮助的成功方法不仅仅是谋略，也是一种成功经验的智慧产物。一般来讲，一个人的人脉对其生活、工作的内容及质量有一定的影响。人脉广的人朋友多，处理问题有较大的主动权，能表现出较强的办事能力，遇事可以左右逢源，游刃有余，即使陷入困境，也能借助更多的外在力量很快摆脱出来，渡过难关走上坦途。对于现代人来说，不断扩大自己的人脉圈是增强现代意识，提高自身竞争能力，开拓事业的一个重要手段。

俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，善于发现自己和别人的长处，并能够利用，不嫉妒别人的长处，不护自己的短处，能够协调别人为自己做事，与合作人之间建立良好的信誉，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

如果你觉得有必要培养某种你欠缺的才能，不妨主动去找具备这种特长的人，请他参与相关团体。三国时的刘备，文才不如诸葛亮，武功不如关羽、张飞、赵云，





人脉潜规则



人脉 创造 财富

但他有一种别人不及的优点，那就是一种巨大的协调能力，他能够吸引这些优秀的人才为他所用。多一样才华，等于锦上添花，而且通过这种渠道结识的人，也将成为你的伙伴、同行、同事、专业顾问，甚至变成朋友。能集合众人才智的公司，才有茁壮成长，迈向成功之路的可能。

能够发现自己和别人的才能，并能为我所用的人，就等于找到了成功的力量。聪明的人善于从别人的身上吸取智慧的营养补充自己，从别人那里借用智慧，比从别人那里获得金钱更为划算。读过《圣经》的人都知道，摩西要算是世界上最早的教导者之一了。他懂得一个道理：一个人只要得到其他人的帮助，就可以做成更多的事情。

当摩西带领以色列子孙们前往上帝许诺给他们的领地时，他的岳父杰塞罗发现摩西的工作实在繁多，如果他一直这样下去的话，人们很快就会吃苦头了。于是杰塞罗想方设法帮助摩西解决了问题。他告诉摩西将这群人分成几组。每组 1000 人，然后再将每组分成 10 个小组，每组 100 人，再将 100 人分成两组，每组各 50 人。最后，再将 50 人分成五组，每组各 10 人。然后杰塞罗又教导摩西，要他让每一组选出一位首领，而且这位首领必须负责解决本组成员所遇到的任何问题。摩西接受了建议，并吩咐那些负责 1000 人的首领，只有他们才能将那些无法解决的问题告诉他。





自从摩西听从了杰塞罗的建议后，他就有足够的时间来处理那些真正重要的问题，而这些问题大多只有他才能解决。简单地说，杰塞罗教导摩西学会了如何领导和支配他人的艺术，运用这个方法，调动集体的智慧。


与人讨论你的计划时，要给对方畅所欲言、尽量批评的机会。他们会提出许多问题，甚至指出你从未留心的地方，点出你看不见的机会。在这股动力驱使下，你必须一一找出答案，可以把眼光放得更远，做到未雨绸缪。

把你身边有智慧的人充分调动起来，形成一个智囊团，在你招兵买马、找智囊团成员之前，别忘了以下几点：这些人对你各有何帮助？这些人的才能与经历，能帮你什么忙？你如何回报他们与你合作的诚意和贡献？你的事业是否可以助他们实现梦想？接受他们对你的批评与建议，必定会促使你认真检讨自己的计划，也强迫你思考。你必须让他们对你单刀直入，毫不留情。要是你针对他们所提的问题，无法找出合理的答案，你大概就有必要回到规划的阶段，重新思考一下你的方向。

有了智囊团之后，还要广泛接受大家的意见，多和不同的人聊聊你的构想。你接触的人际范围愈广，决心就会更坚定。多用点脑子来观察身边的事物，多用些时间来倾听各类的意见和评语，观察别人对你的做法有何反应。在这些与你聊过的人当中，你可以发现，谁愿意与你一路同行，谁又会扯你后腿。然后再对你身边的人



人脉创造机遇





进行选择，找到真正可以共同发展的伙伴。

万一你碰上向你泼冷水的人，就算你不打算与他们再有牵扯，还是不妨想想他们不赞同你的原因是否很有道理？他们是否看见了你看不见的盲点？他们的理由和观点是否与你相左？他们是不是以偏见审视你的构想？问他们深入一点的问题，请他们解释反对你的原因，请他们给你一点建议，并中肯地接受。

实践证明，在扩大人脉的问题上，个人主观能动性发挥的程度和自身交际能力的强弱具有决定的意义。为此，应从以下三个方面进行努力：

1. 要树立开放意识，增强交往欲望。

要真正认识交际对于成才、成功的意义，把拓展人脉当成一种需要和锻炼，那时你就将获得一种内在的动力，就会对与人交往表现出浓厚的兴趣和积极的姿态，使自己成为与人交往的主动发起者，在更大的范围内找到新的朋友，使自己的视野更开阔。

2. 应注意采取有效方法，一步一个脚印地扩大自己的人脉。

以个人爱好为媒介，积极参与社交活动。个人爱好是交友的“介绍信”。共同爱好常常把陌生人联系在一起，成为志同道合的朋友，进而形成以爱好为特色的交际圈。其次是通过朋友搭桥，延伸交际活动半径，因为每个人都有自己特有的人脉圈，这些交际圈又是各有特色，不完全重合的。如此说来，我们就可以利用朋友的