

图书基本信息

书名：<<公关专家不告诉你的“人际厚黑学”>>

13位ISBN编号：9787564116262

10位ISBN编号：7564116269

出版时间：2009-4

出版时间：东南大学出版社

作者：张潜

页数：185

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

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；而人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。

内容概要

前GE集团总裁杰克·韦尔奇曾说：“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，关键在于如何为你我所用？

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。

作者简介

张潜，行销管理专业顾问。

曾任企管公司业务经理、公关室对外发言人，现任国际管理顾问公司特约企划，对公共关系及人际心理有深入的研究，并累积了众多人脉和财富。

为了让更多人了解创造财富和人脉是息息相关的，目前致力于人际厚黑学的研究。

著作：《公关专家不告诉你的读心术》、《说话致富》。

书籍目录

【自序】M型社会，要选对朋友才能赚大钱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 2.要成功，就要找枭雄和英雄当朋友 3.脸薄心软怕得罪人，注定做不了大事 4.做人愈“厚黑”愈功利，就愈有人缘 5.不把钱当钱看，才能结交天下英雄 6.交朋友一定要有城府和心机 7.会说谎和爱慕虚荣的人，也是一种人才 8.出卖过你的人，还是可以重用他的才干 9.借钱给朋友，就等于花钱买股票 10.注重关键细节的人，才是绩优股 11.从一个人用钱的态度，判断他的格局 12.敢于指责你缺点的“魏征型”谏友 13.长辈背后拥有丰沛人脉的“贵族第二代” 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 15.坏人不是普通人能当的 16.懂得说谎的朋友才是潜力股 17.像张飞一样“冲动型”的朋友 18.懦弱的朋友，却忠诚度高 19.喜欢过奢华生活的朋友 20.“7-11型”全年无休的朋友 21.随时替大脑更新程式的朋友 22.心机重的人才能洞烛机先 23.“跟屁虫型”的朋友 24.酒品差的朋友 25.爱做善事的滥好人 26.不受女性欢迎的朋友 27.敢做敢当敢豪赌的人 28.“工作狂型”的朋友 29.敢“公器私用”的人 30.爱讲电话的朋友 31.没有朋友的宅男或独行侠 32.好吃懒做的“无赖型”朋友 33.爱当“媒人”的“白手套型”朋友 34.特别喜欢赚钱的朋友 35.“诸葛亮型”的智多星朋友 36.“白道型”朋友 37.“黑道型”朋友 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 39.无骨软脚虾朋友 40.“墙头草型”的朋友 41.“膨风青蛙型”的人 42.爱提当年勇的人 43.爱插嘴，不尊重人的朋友 44.光说不练的人 45.常说“谢谢你”的客套朋友 46.喋喋不休的“小丑型”朋友 47.不懂装懂的人 48.不懂得往自己脸上贴金的人 49.“冲动型”的火山白痴人 50.沉迷于赌博的人 51.乱搞男女关系的人 52.不重视外表的人 53.爱慕虚荣的贱骨头 54.自私自利的人 55.好管闲事的人 56.政治激进分子 57.没有时间观念的人 58.为钱而活的小气朋友 59.到KTV不唱歌的人 60.永远觉得伴侣不好的人 61.“自己绝对不会错”的大嗓门孔雀 62.太迷信宗教的笨蛋 63.强盗杀人犯都是好人的乡愿 64.擅于装熟的“嘴炮型”伪君子 65.死气沉沉的“败家犬型”朋友 66.逢人就说你是好人的“后勤型”损友 67.喜欢陷害你来彰显他正直的“卖友型”小人 68.为了面子乱介绍一堆给你的“四十男人型” 69.爱标会集资搞钱的“掮客型”损友 70.爱做公益拉关系的“政客型”公关蟑螂 71.不懂名牌精品的土地公土地婆【后记】人脉潜规则——交朋友的成本与效益

章节摘录

朋友间只要一提到钱，很多人的第一印象就是“谈钱伤感情”。

事实上，因为钱而打坏人脉的例子确实不少，但这些人脉之所以会被打坏，多半起因于他们都是为了人情把钱乱借一气，然后又为了催讨而恶言相向……举个身边的例子，就像我以前有个同学，为了投资生意而到处借钱，后来经商不顺，钱当然还不出来。

亲戚朋友中，有人向他讨债讨到气坏身体，也有些人直接将他列为拒绝往来户。

这个同学在无处可借又不甘损失的念头下，只能向地下钱庄商借，偏偏生意又没起色，只能日夜承受被追债的压力。

最后，他索性抛家弃子，偷偷潜逃出国，至今不知去向。

借给他人金钱的人财两失，向人家借钱的也没什么好下场。

因为这种例子实在太多，于是借钱这回事便成了友好关系的禁忌，谁都不想随便冒险花血汗钱买敌人和烦恼。

甚至，那些容易为了一些小钱而烦恼的守财奴，借钱给别人比不借还伤感情。

因为他会为这些借出去的金钱感到闷闷不乐，就连向他借钱的一方，也会倍感压力，甚至不敢再和你往来。

但是对M型富人来说，“借钱”其实是扩建人脉的过程中，一种重要的投资工具。

他们认为，借钱给他人绝对没有问题，但前提是要搞清楚钱借给了谁，还有对方怎么使用这笔钱。

老实说，我过去也是那种会为借出去的钱而感到别扭的人。

直到有天和一位经商的朋友谈话，才因他的一席话而觉醒。

他说，一旦他决定将钱出借，就已经不打算把钱拿回来。

他会把这笔钱当做是买股票投资。

在这场交易中，他赌的不是市场而是人性，是下注在这个人的未来潜力和增值率。

赌输认赔；赌赢的话，利润说不定会翻好几倍。

这段话让我恍然大悟，原来借钱给朋友，也是M型人脉的投资战术。

对M型富人来说，投资人性是一项比真正去赚钱还刺激的挑战，可以从中考验对方，看看他是否能成为你倚重的朋友或伙伴。

对于那些受人点滴、涌泉以报的人，你可以拉高投报率，并持续加码；至于得寸进尺的朋友，最好敬而远之，认赔杀出。

当然，借钱给朋友的进场时机也很重要，西方有一句话说：“送礼就要送人家求之不得的东西”。

借钱也是一样，雪中送炭才能让对方把你这笔钱的价值放大。

我有个朋友就是这方面的高手，每当有人向他借钱时，他绝对不会在第一时间答应，甚至提出许多证据表示自己没有闲钱，断然拒绝，让对方抱着失望遗憾离去。

但等到第二天、第三天，我这位朋友却会主动打电话给对方，告知对方自己替他找到金援，请他安心。

对方通常会把他当成救世主，只差没跪下来膜拜。

这些人后来一一成为我这位朋友的幕后军师，从产品策划到行销高手都有，大家尽心尽力地为他解决各种疑难杂症。

M型社会里，朋友间谈钱真的可以不必伤感情，只要好好运用“投资”和“进场时机”这两个观念，除了能稳固人脉，投资报酬率肯定也比穷追猛打所讨回来的翻一倍。

据说，迪拜闻名全球的帆船饭店（Burj Al Arab）之所以能建立，是源于一张统计图表，上面写着：石油在二〇一〇年就可能用完。

这个消息对于居住地石油产量不多，而且靠游牧为生的迪拜人而言，实在没什么大不了。

但当时的迪拜王储拉希德（General Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum），却看出这个讯息背后的严重问题：一旦中东失去石油优势，这个遍土黄沙之地，将会被世界毫不留情地抛弃。

届时，没有其他资源的子民，只能过着如难民般的日子，丧失一切。

于是他开始奔走筹钱，找到几个肯投资的企业资助，开始拓宽波斯湾运河、建立第一个迪拜港口“拉

希德”、兴建一座世界贸易中心……这些举止，让迪拜人忍不住要问：“王储是不是疯了？”但三十年后的现在，迪拜成为奢华的代称，吸引超过五千家企业成立办公室与发货仓库，成为吸金大城。而当时肯借大钱投资这个小地方的企业，也间接成为最大的赢家。由此可知，当我们在扩展M型人脉时，除了自己本身要注重微小的细节，更要找到这种能由小看大、见微

后记

那些成功的企业家或亿万富翁，他们的交朋友哲学和一般人不同的地方，在于他们心中有一把尺，随时计算着交友时的损益平衡，也就是交这个朋友时，该付出的成本以及所得的效益，是否平衡或不会亏本？

人跟人的关系，存在一本看不见的账簿，上面记着彼此给对方的利益和自己要付出的成本，不仅朋友如此，亲人或爱人也是如此。

这并不是说大家想要成功，就要无情无义，用现实势利的眼光来交朋友；相反的，用成本效益的眼光来交朋友，对彼此其实都是最好的发展，可以避免双方花太多时间在相互磨合上，或是带给对方很大的负担或消耗时间成本。

虽然从小到大，所有的故事都告诉我们，朋友是要有情有义的，是要彼此交心的，但我要告诉你一个事实——“人脉”是建立在利益之上的，没有共通的利益，绝对交不到朋友。

你现在不妨回想你手上的名片簿，你最常联络的绝对不会是小学、高中的死党，而是关乎你薪水的客户和合作伙伴。

人脉潜规则里有一个要点：你不是在管理人脉，而是管理利益流通。

一个无法让利益流通的人，即使身边围绕再多人，也不可能成功。

可叹的是，现代很多人无法看透这层意义，网络上甚至兴起许多人脉社交网站，只要输入你想结交的行业性质、工作状态、个性条件，就能搜寻出一堆符合你需求条件的名字。

编辑推荐

《人际厚黑学》是东南大学出版社出版的。

【M型+厚黑】让你慧眼辨识人脉“贵人，不一定是好人；坏人，不见得不能变成贵人，关键在于他到底是怎么个‘坏’法，而你又是怎么样个‘想’法。

”好、坏人脉各有作用，就看你怎么运用，如何创造互惠双赢的局面。

然而，对于会造成人脉资产亏损的朋友，你可要睁大眼睛，保持距离，才能明哲保身！

百分百的好人已经绝种要找到一个百分百的好人是不可能的，虽然每个人都想做对事，但难免会有利益冲突；虽然每个人都想当好人，但如果无法狠下心做利人利己的“坏事”，这个好人很快就会被淘汰出局。

然而，坏人也不是普通人能当的，必须拥有足够的资源和魄力，才构成当坏人的条件又不会被拉下台。

做人愈厚黑、愈功利，就愈有人缘在讲究M型人脉的社会里，没有心机是无法存活的。

你有多少竞争力，取决于你能积聚多少向心力。

在人脉经营上，愈懂得厚黑来为自己或朋友谋取正当利益的，才是真正受欢迎的M型人脉成功经营者。

如果你想成功，如果你想成为M型富人，不仅要用钱赚钱，还要靠人脉赚大钱，不妨做个让人欣赏的厚黑功利者，也不要做个没有出息的伪君子。

每个人心中不可或缺的【人际损益平衡账簿】想成为M型社会里的赢家，必须在心中准备一本人际损益平衡的账簿，随时检视你身边的朋友、亲人，甚至是爱人，他们和你之间是否有良好互动或互利的状态；要用成本效益的眼光投资人脉，别把人生的宝贵时间浪费在没有效益的人或事上，才不致于害了对方，又让自己沦为人脉贫民。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>