

小人物也能成就 大事业

史荣新◎著

人气旺了，事就成了



第一本人气成功学诞生了

人气就是财气

人气指数越高，身价越高，就越接近成功

一本教您迅速提升人气指数，蹿升为人气王的人气成功学



NLIC2970868962

中国农业科学技术出版社



NLIC2970868962

中国农业科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小人物也能成就大事业：人气旺了，事就成了 / 史荣新著. —北京：中国农业科学技术出版社，2012.12
ISBN 978-7-5116-1147-5

I. ①小… II. ①史… 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 276250 号

策划编辑 张志花
责任编辑 徐 毅
责任校对 贾晓红

出 版 者 中国农业科学技术出版社
北京市中关村南大街 12 号 邮编：100081
电 话 (010) 82106636 (编辑室) (010) 82109704 (发行部)
(010) 82109709 (读者服务部)
传 真 (010) 82106631
网 址 <http://www.castp.cn>
经 销 者 各地新华书店
印 刷 厂 北京卡乐富印刷有限公司
开 本 700mm × 1000mm 1/16
印 张 14.5
字 数 207千字
版 次 2013 年 2 月第 1 版 2013 年 2 月第 1 次印刷
定 价 28.00 元

————— 版权所有 · 翻印必究 —————



美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中明确指出：“针对4000名失业者的调查研究显示，他们之中只有400人（即总数的10%）是因为工作能力不够而被开除的，其余90%的人都是因为不能妥当地处理人际关系而被解雇的。”

一个人事业的成功，80%取决于他的人际关系，20%取决于他的专业技能。开创事业如此，经营事业也是如此。微软公司前总裁比尔·盖茨曾说过：“如果有人夺走了我的一切资金和技术，我也能在两年的时间内再建立起一个微软。”

比尔·盖茨这句话说明了什么呢？说明了支撑他软件帝国的条件不是资金和技术，而是人脉和人气。有些人认为比尔·盖茨的电脑智慧足以令他支撑起整个微软公司，其实不然。他在开创微软的时候确实借助自己的专业技能多一些，但微软创办之后他的一切事物都是交给别人打理的。比尔·盖茨用人的技术也非常高明，他十分善于处理人际关系，他的员工对他都非常忠心。因此，靠着牢固而有效的人气网，比尔·盖茨成就了微软的辉煌。

连电脑软件这样专业性强的行业都要靠人际关系去维系，其他的行业更是如此了。人际关系就像一张大网，笼盖着社会上的方方面面。只有织好这样一张网，打造好你的人气，你的事业才能四通八达。

在美国曾经流行过这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”无独有偶，在中国也有这样一句话：“在家靠父母，出门靠朋友。”实际上，这两句话的意思大同



小异，都是在强调，一个人要想改变自己的命运，获得成功，就必须有足够的人气作支撑。

曾任美国某铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

人气是看不见摸不着的，然而它却实实在在地改变着人们的命运。在现实生活当中，有太多太多怀才不遇的人，这个“不遇”指的是什么呢？无非是“贵人”的提携和好的“机会”罢了。但“贵人”和促使人成功的“机会”在哪里呢？答案就在“人气”里。一个善于打造人气的高手在生活中总是能逢凶化吉、遇难成祥，越混越好，很大程度上，就在于关键时刻他的“人气”在起作用。

我有一个朋友，在圈子里平时不显山不露水，各个方面都毫无出奇之处，只不过每次聚会都会看到他，甚至于他给大家的印象就是“闲人”，因为大家都忙忙碌碌的，很少有人每次聚会都参加。可是唯独他，每次聚会少了谁也少不了他，而且聚会时他并不多言，总是坐在一个不太起眼的角落里，适时地插插话，更多的时候是对着大家谦卑地笑。在大家的心目中他就是一个无足轻重的小人物，永远也不会成为聚会的主角。可是几年下来，圈子中他的变化最大。

原来，他不只在我们这一个圈子里混，还常常跻身于各种各样的圈子。终于有一天，他在参加一次沙龙活动中，认识了一位市政府退休的老干部，由这个老干部引荐，又认识了市政府的一位领



导，不久，他就由报社的一个小编辑摇身一变成为了这位领导的秘书，几年之后，他被派回原来工作的报社，职务却是副总编辑了。

我这位朋友可谓是一个打造人气的高手，他不但在平时的工作中想方设法结交朋友，还十分热衷于参加各种各样的聚会，在聚会中他虽然表现得很低调，却从不放弃恰到好处地表现自己的机会。他不多说话，却总能说到点子上，他不显山露水，却总能让人记住他，尤其是在倾听别人说话时，他总是能表现得分外感兴趣，从来不抢着发言，这样一来，他就成了一个在大家心目中有“亲和力”的“小人物”，就这样，这个默默无闻却又颇有心计的“小人物”，在打造人气的同时，把自己也打造成了“大人物”。

在生活中还有很多朋友，想凭自己的能力和才华包打天下，从来不注意打造人气，甚至于看不起那些在社交场合八面玲珑的人。然而当他们在社会上屡屡碰壁，总是才华不遇时，才明白，光靠自己是不行的。“没有谁能独自成功”，已经成为了人们的共识。要成功就必须打造人气，人气旺了，你不但怀才能遇，而且有时候可以超出你的想象。

由于年轻，由于不懂得如何处世，由于固守书本上一些愚腐的教条，我们可能都有过不屑于去与别人拉关系的想法，都有过像荷花那样“出淤泥而不染”的气节，岂不知那时我们已经进入了一个误区。当我们终于看清现实、读懂社会的时候，我们会明白，打造人气就是打造我们自己辉煌的人生。

打造人气，建立和谐的人际关系，不仅仅是谋生的需要，假如你衣食无忧，拥有很多财富，就可以随心所欲地做你想做的事情。



可是，如果你不能拥有良好的人际关系，你的所谓的幸福只能是停留在一种低层次上。1943年的时候，著名的心理学家马斯洛在他的著作《人的激励理论》中明确地指出，人有5个不同层次的需求，它们分别是：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。马斯洛认为，生理和安全需求是作为自然人生存的基础层次；尊重与自我实现则是作为社会人的较高层次和高层次的需求；而介于基础层次和高层次需求之间的则是社交需求。只有当人的低层次需求得到满足以后才有可能去追求高层次需求，以获得进一步满足。

也就是说，当人不能拥有良好的人际关系的时候，满足感就只能始终停留在生理和安全层面上，而不能体会到作为一个社会人的幸福感。

因此，对任何人而言，打造人气都是至关重要的。人的一生中绝大多数时间都在参与社交活动。那么是什么决定了人际关系的好坏，又应该如何建立起良好的人际关系，从而使你的人气旺起来呢？

本书将告诉你一些打造人气的技巧和方法，掌握了这些技巧和方法，将会使你在人际交往中如鱼得水，游刃有余，从而在事业上立于不败之地。



| 第一章 | 要想人气好，先有好气场

打造人气，从提高自己的利用价值开始 / 2

给自己设计关键词 / 5

做人要中庸，做事要一流 / 8

传播别人，就是打造自己的“人气磁场” / 11

在重要的场合“秀”出你自己 / 14

从现在开始，让你的气场强大起来 / 16

| 第二章 | 圈子找对了，人气才会旺

结识一位朋友，不如结识一个“圈子” / 20

管理好圈子中的关系存折 / 22

五个法则建好你的圈子 / 25

越会布局，圈子越优 / 27

定期清理圈子，必要时“痛斩马谡” / 30

补好圈子里受损的关系链 / 33



| 第三章 | 利用好平台，人气自然来

足不出户，利用网络凝聚人气 / 38

QQ、MSN，使你四海皆兄弟 / 40

做个巧妙蹿红的“人气博主” / 42

不要忽视藏龙卧虎的论坛 / 45

尝试着多参加一些PARTY / 48

加入社团，里面也许有你要找的人 / 50

参加高档培训班，与顶尖人才成为朋友 / 53

| 第四章 | 突破小圈子，才有“大”人气

跟“刘姥姥”学公关术：勇敢地走入豪门 / 56

把“关键人物”吸纳进你的气场圈 / 58

不是有钱人，也要搭乘几次头等舱 / 61

别以为“贵人”远在天边 / 64

寻找“贵人”也要对症下药 / 67

运用六度分隔理论把陌生人变成“贵人” / 70

利用大数法则，找到你的“贵人” / 72



| 第五章 | 用好“凹地效应”，让人气流进来

优越的感觉藏得越严实越好 / 76

要看起来和别人“差不多” / 78

要让别人觉得自己更聪明 / 80

恰到好处地支配人与人间的感情 / 83

别人表现得越多，你才得到的多 / 85

暴露点缺点，让对方更喜欢你 / 87

| 第六章 | “说”出来的人气

投其所好，把话说到心窝里 / 92

你说得越少，在谈话中就越容易成功 / 95

别让“我”成为你语言中的主角 / 97

自我介绍不要“雷人”要动人 / 99

道歉，也是拉近关系的一种途径 / 101

表达不当，忠告也会变成毒药 / 103

嘘寒问暖，极其必要的社交虚词 / 105



| 第七章 | “听”出来的人气

说“随便”的人，其实并不随便 / 110

总说“咱们”的人，别拿他不当外人 / 112

总说“老实说”，可能最不老实 / 113

常说“过去算了”，其实并没有算了 / 116

常说“可不是嘛”，未必真心认同 / 117

对方说“这样啊”，是想让你打住 / 119

| 第八章 | “探”出来的人气

投石问路，探知对方内心的需求 / 122

从人的共性上把握他人的需求 / 124

听他说“我”的频率，探知他的“自我意识” / 127

用应声虫策略了解对方的意图 / 129

口头禅不同，心思也不同 / 131

什么样的眼神，代表什么样的心术 / 134

什么样的坐姿，代表什么样的想法 / 136

站相不靠谱，想法也不会靠谱 / 138



| 第九章 | 随时播种，收获好人气

运转起来的人气才能“保鲜” / 142

就是要做“机会主义”者 / 145

所有的“不起眼”，也许都是好媒介 / 147

人情做足才有杀伤力 / 151

不要随便透支你的“交际成本” / 153

不可不知的“四步走”战略 / 156

吃饭喝茶大有玄机 / 159

| 第十章 | 处处用心，造就好人气

小误会不消除，会带来大麻烦 / 164

送礼也要合情合理 / 166

拜访有讲究，别做不速之客 / 170

不要看轻了小小的名片 / 172

拜年，其实拜的是“人气” / 175

选择送花前，先读懂花的语言 / 178

找对方法，“冲突”也可以聚集人气 / 181



| 第十一章 | 驾驭人性，赢得好人气

给他一个理由，他才会照你的意愿做 / 186

想牵着别人走，从交换需求入手 / 188

迎合他的特别习惯，他会爱你爱到骨子里 / 190

不做透明人，但要适当地自我暴露 / 192

打造符合对方心意的个人名片 / 194

巧妙效仿，能引发对方的好感 / 198

求人相助时，要让对方感同身受 / 200

| 第十二章 | 没有好人气，哪有好业绩

融入大气场，不做边缘人 / 204

别让职场圈变成大圈套 / 206

度过和同事交际中的危险期 / 209

不该做的事坚决不做 / 211

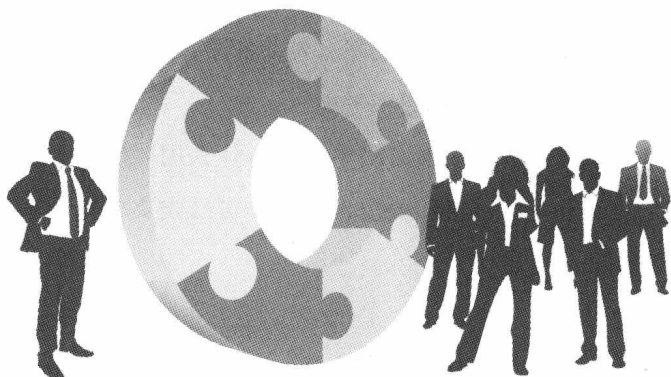
把握亲近上司的几个细节 / 213

避开办公室内各种“陷阱” / 215

马屁要拍，但要拍得无可挑剔 / 218

第一章

要想人气好， 先有好气场





打造人气，从提高自己的 利用价值开始

人际交往的实质就是利益交换，这和人要吃饭，鸡要啄米是一样的。中国人大多崇尚“君子之交淡如水”，很多人都忌讳将利益和朋友联系起来，以为如果承认了利益是友谊的前提，就会被贴上“势利”的标签。

其实，我们大部分朋友都是在谋取利益的过程中结交的，利益越一致，关系越深厚。尽管人与人之间有各种各样的矛盾，但利益的凝聚力会使双方去磨合、修复，自动寻求平衡。

正因为如此，一个在大家眼中“没有什么用”的人，不可能成为大家想结交的对象。所以说，要想人缘好，自己先要成为一个在别人眼里“有用”的人。

阿强是一位演技不错的青年演员，在演艺圈内刚刚崭露头角，但人气不高。为了增加自己的知名度，他非常需要一家公关公司为他做包装和宣传，但是他没有钱，也没有机会。后来，经朋友介绍，他认识了莎莎。

莎莎曾经在纽约一家最大的公共关系公司工作过多年，不仅业务熟练，而且也有较好的人气资源。几个月前，她自己开办了一家公关公司，并希望能够打入有利可图的娱乐圈。但是让她烦恼的是，到目前为止，一

些比较知名的演员、歌手都不愿与她合作，她的生意不太景气。

阿强与莎莎相识后一拍即合，立即联手。阿强成了莎莎新公司的代言人，而她则为他提供包装和宣传经费。这样，阿强不仅不必为自己的宣传掏一分钱，而且随着名声的扩大，他还在业务活动中处于越来越有利的地位。而莎莎也借助阿强的名气在娱乐圈里逐渐有了知名度，一些演艺界知名的人也都主动找上门来要求合作。阿强和莎莎各取所需，合作达到了最高的境界，他们的关系也因此更加牢固。

人气就像一张网，每个人都是网上的一个结点，有的结点非常脆弱，不能很好地连接更多的人。而有的结点则在整张网中起着非常关键的作用，它连接起了越来越多的人，这些点被我们称为关键结点。毫无疑问，这些关键结点周围的人气是最旺的，那么如何成为人气网中的关键结点呢？方法只有一个，那就是不断创造自己被利用的价值。

虽然有时候在生活中，当我们得知被对方利用了后，有些无奈和愤怒。但是转念想想，自己是否在做这些事情的时候比他人优秀呢？因为你优秀，才能让人觉得你在这方面有着非常强的能力，才能让别人“刮目相看”并利用。因此，你必须让别人对你有所依赖，并维系好这种依赖心理。一般有以下几种途径。

1. 给予别人快乐和自信，满足对方高层次的心理需求

马斯洛把人的需求分为5个层次：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。越能给予别人高层次的需求，就越能在对方的内心占据重要位置。假如你能让别人感到幸福快乐，这就重要过只让对方吃饱穿暖；倘若你能增强别人的自信心，这也远远胜过只给对方一些“关照”。

我有一位朋友，平时有空就喜欢写写画画，在生活上自得其乐。他已经结过两次婚，两位妻子都很贤惠，但因感情都不好，最后只得离婚。

现在，他有了第三任妻子，这个女人从不做家务，脾气很大。可



是，他却觉得心满意足，每天都眉开眼笑。于是，朋友们都说他“不正常”。

有一次，他对我说出了自己的秘密：“其实，只有这第三个老婆懂得欣赏我，她非常喜欢我写的诗和画的画，总夸我有艺术天赋。但前面两个老婆从来都不屑一顾，经常骂我不务正业，不思进取。”

在基本的生活需要都被满足之后，“情感需求”和“自我实现需求”在生活中就占有举足轻重的地位了。当你能让对方觉得“实现自我”时，他就会对你产生强烈的心理依赖。

2. 让别人知道你的重要性，令你的位置无可取代

想让别人依赖并听命于你，该怎么办呢？控制局面的最好办法，是让别人感到你能力很强、本事很大，从而离不开你，或者如果没有你，他的工作便无法开展，他的生活就会乱成一团。一旦你能建立这样的关系时，你的地位就会变得不可代替。当然，就算你没有多大本领，但只要在某个方面是独一无二、不可缺少的人物，那么你的价值也将不可估量。

年轻人要学会自主自强，提高独立生存和解决问题的能力，减少对别人的依赖，但要学会让别人依赖你，这是一种制胜的智慧。身陷绝境时的一包干粮，就比同等分量的金子更珍贵，因为离开它生命就会消逝。有时候，人、事、物的价值并不完全由它本身来决定，而在于它的稀缺性和不可替代性。你必须让自己变得很强大、有学问、有能力，或者人缘好、门路多，令自己在对方眼中成为不可替代的重要人物。也许你看上去十分普通，毫无特色，没有多大价值；但是，在特定的时刻和场合，你会变得比钻石还要闪亮、还要宝贵，别人会不惜任何代价获得你的帮助。

3. 给予别人希望，但又得不到完全的满足

聪明的人知道：最成功的交往，是尽量被人需要和依赖，而不是被人感激。因此，让人逗留在希望的门槛外面，就是非常明智的策略；希求他们的感激之心，只是一厢情愿。

内心的希望、热切的盼望、强烈的欲望、美好的心愿、远大的志