

# 如何与 大人物 打交道

RUHE YU DARENWU  
DAJIAODAO

欧阳吉强 ◎ 编著

该说什么？不该说什么？该如何说？

该做什么？不该做什么？该如何做？

职场上变幻莫测的人际关系……

你又该如何面对？



 首都经济贸易大学出版社  
Capital University of Economics and Business Press  
· 北 京 ·

## 图书在版编目 (CIP) 数据

如何与大人物打交道 / 欧阳吉强编著. —北京: 首都经济贸易大学出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5638 - 1935 - 5

I. ①如… II. ①欧… 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 (2011) 第 168479 号

如何与大人物打交道

欧阳吉强 编著

---

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙 (邮编 100026)

电 话 (010) 65976483 65065761 65071505 (传真)

网 址 <http://www.sjmcb.com>

E-mail [publish@cueb.edu.cn](mailto:publish@cueb.edu.cn)

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

字 数 211 千字

印 张 12

版 次 2011 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 1935 - 5/C · 82

定 价 22.00 元

---

图书印装若有质量问题, 本社负责调换

版权所有 侵权必究

# 前言

有人说：有什么样的圈子，就有什么样的未来！

一个成功的人生通常需要了解三个“掌握”：第一，自己的命运掌握在自己手中，你得清晰地知道自己是谁，要成为什么样的人；第二，自己的命运也掌握在别人手中，你要去认识能够点拨你、提携你和成就你的那些人；第三，自己的命运还是掌握在自己的手中，主动搭建一个什么样的人脉圈，是你自己的事，你不能依靠他人，得自己去寻找能够定位你人生角色的人。

有社会学家经过调查后发现：小人物的思维方式大体相同，而大人物的思维方式却各不相同。原因是因为小人物喜欢把自己局限于跟自己差不多类型的小圈子中，而大人物则乐意结交各种类型的人，也愿意进入各种类型的圈子，他们总是寻找那些能提升自己各方面能力的圈子。

如今很多人，包括公务员、小企业家、白领及想走向更高一层的人等都在参加一些商学院组织的学位教育或进修。他们坦承：当时进入商学院这个圈子并没有什么太多的想法，或者只是时间上的宽裕，或者是为了一些时髦的需要，但是后来他们却发现，这种圈子不仅可以对未来的事业发展有帮助，还能对自己的现状有所改变。

曾有一位民营老板非常感慨地说：“花20万能认识这样一个圈子很值得，平时要认识这么一个圈子，20万肯定拿不下来，请客，送礼，跑关系样样麻烦。”

很多人终其一生都是小人物，做不成任何大事，就是因为他的圈子小，圈子能量也小。要知道大人物的圈子里净是大人物，富豪圈子里净是富豪。因此，要想有一个不一样的人生，你就要学会拓展自己的圈子。

很多人一提起大人物来就显得底气不足，大人物对他们来说，就是悠闲时羡慕的对象，他们从来不敢想象走进大人物时自己会是什么样的状态，也许紧张的

# 前言

连话都说不出来。他们喜欢待在自己的小圈子里，做着天马行空的美梦，他们对那些大人物们敬而远之，认为不是一条船上的人。但是却又渴望自己能像他们一样成为大人物，能够举足轻重。当他们办一件事要费尽九牛二虎之力，仍旧一筹莫展的时候，也会羡慕那些在大人物中间应付自如，游刃有余、轻松办事的人。

其实，有意地疏远大人物只是因为还没有认识到他们的作用，或者就是不能保持一个正确平稳的心态；想接近大人物而又心里打鼓，那是因为还没有找到怎么走近他们，并获得他们认可的方法和技巧。

办任何事情都是必须讲究方法和技巧的。以前我们常说：“无事不登三宝殿”。但是现在的社会，更提倡“无事也登三宝殿”，就是要告诉我们，任何事情都要学会经营，人脉是成就大事不可或缺的因素之一，而一个大人物的圈子更是快速成就非凡事业的最佳途径。

学会与大人物打交道，不仅能为自己的事业再添锦绣，也是为自己求人办事打下好的、牢固的基础。

当然，你的成功主要还得凭借自己的实力，即所谓内因是基础，外因是条件。没有实力，光靠大人物举荐，到头来不仅自己颜面丢尽，大人物也会因你而名声受损。

本书讲的大人物其实是一个泛称，泛指领导、师长、长辈等对你事业、生活有帮助的人们。

# 目录

## 第一章 与你交往的人就是你的未来

——你必须学会与大人物打交道 / 1

1. 借梯登高更易青云直上 / 2
2. 攀龙附凤，搭上成功的顺风船 / 4
3. 借力乘势，使自己身价倍增 / 7
4. 适时改变自己的社交圈 / 9
5. 有大人物赏识，新人也可三级跳 / 12
6. 大人物提携好闯难关 / 14
7. 大人物背后往往有更大的能量 / 15
8. “名人效应”的作用 / 16
9. 背靠大树好乘凉 / 19
10. 结识大人物等于成功的第一步 / 21
11. 向高人学习会提高自己 / 23
12. 你的价值取决于你所在的圈子 / 24

## 第二章 不要在大人物面前噤若寒蝉

——消除畏惧与大人物打交道的心理障碍 / 27

1. 要有结交更优秀人物的想法 / 28
2. 大人物其实离你很近 / 30
3. 耐心是一种资本 / 32
4. 了解大人物的喜好 / 34
5. 接近大人物之前要了解自己 / 37

# 目录

- 6. 冷遇是在所难免的 / 38
- 7. 脸不红心不虚 / 41
- 8. 绝不轻言放弃 / 42
- 9. 不要害怕被拒绝 / 44
- 10. 别小瞧了自己 / 45
- 11. 不要怕与大人物相处 / 47
- 12. 大人物面前也可理直气壮 / 49
- 13. 大人物也是人 / 51

## 第三章 如何走进大人物的圈子

——教你几招结识大人物的方法 / 55

- 1. 巧用心计，主动接近 / 56
- 2. 抓住机会，多多拜访 / 58
- 3. 通过大人物身边的人接近 / 59
- 4. 巧借他人威名 / 61
- 5. 找对能帮你打开困局的大人物 / 62
- 6. 吸引大人物主动找上门 / 65
- 7. “攀亲拉故”缩短距离 / 67
- 8. 乡情是一种难得的关系 / 70
- 9. 感情投资，老人孩子必不可少 / 72
- 10. 吹吹“枕边风” / 74
- 11. 认识大人物要放长线 / 76

# 目录

12. 利用富豪俱乐部的平台 / 78

13. 大人物也许就在身边 / 81

## 第四章 怎样获得大人物的赏识

——送你一把打开大人物心门的金钥匙 / 85

1. 实力是最有力的说词 / 86

2. 要敢于表现自己的实力 / 88

3. 投其所好见奇效 / 89

4. 做个好“学生” / 92

5. 敲开大人物的家门 / 94

6. 开诚布公，诚恳赢得他人之心 / 97

7. 满足大人物的虚荣心 / 99

8. 创造赢得赏识的机会 / 101

9. 自我推销，要有创意 / 103

10. 套上感情色彩 / 106

11. 巧妙诱导获得赏识 / 107

## 第五章 方法总比困难多

——与大人物打交道有技巧 / 111

1. 第一印象决定求人成败 / 112

2. 一见面就要套近乎 / 114

3. 借他人之口，传赞美之言 / 117

# 目录

4. 得体恭维，迅速拉近距离 / 119
5. 抬高自己，赢得大人物的重视 / 121
6. 把准脉搏巧激将 / 124
7. 用软舌头粘住人家 / 126
8. 脸皮厚一点 / 128
9. 利用大人物的怜悯之情 / 130
10. 满足大人物的唯我独尊感 / 131
11. 以柔克刚的力量 / 134
12. 饱含深情的礼物更好拉关系 / 137
13. 轻松迎合大人物的心意 / 138
14. 学会察言观色 / 141
15. 请大人物帮忙的要点 / 144
16. 慢工才能出细活儿 / 146

## 第六章 让交情地久天长

——与大人物保持长期稳定的关系 / 149

1. 别干一锤子买卖 / 150
2. 对大人物的帮助心怀感恩 / 151
3. 不要辜负大人物的信任 / 153
4. 交往中保持忠诚的品质 / 156
5. 给予大人物的利益回报 / 158

# 目录

- 6. 让对方把你看成心腹 / 161
- 7. 为大人物解决其烦心的事 / 163

## 第七章 千万不要踩地雷

——与大人物打交道要注意的几个细节 / 167

- 1. 与大人物谈话应讲策略 / 168
- 2. 不可忽略身份地位 / 169
- 3. 向大人物“进谏”有策略 / 171
- 4. 巧妙地把自己的思想灌输给他 / 175
- 5. 直言直语，不如委婉求人 / 177
- 6. 感动对方要把握好时机 / 178



# 第一章



## 与你交往的人就是你的未来

——你必须学会与大人物打交道

之所以他们能被称为大人物，是因为他们可能比普通人更优秀、可能权利更大、财富更多、名声更响……他们可以做到普通人不能做到的事情。他们的每一句话、每一个行为都受到社会或众人的关注。

我们在竞争激烈的社会中生存，总会遇到各种各样的困境，有时，花费大量的精力、时间和钱财，最后抵不过大人物的一句话。我们与其费尽周折，为什么不直接去接近他们？

我们发现，那些成功者的背后，都会站着一个大人物，他们的赏识和提携成就了这些人的成功，我们的能力差吗？不。但是为什么我们还没有成功？因为我们总是远离大人物。

## 1. 借梯登高更易青云直上

某电视剧中有这样一个情节：大学毕业前夕，所有的学生都在忙着规划自己的前途，找工作的、考研的、出国深造的……就说找工作的吧，可谓八仙过海，各显神通。没有关系、没有门路的，简历递出去一摞，面试无数次，想进一个心仪的单位，竟是千比一的比例，总是在失败中徘徊；而家境较好的，也是发动七大姑八大姨，各找关系，能不能工作不说，关系倒是动了不少；最轻松的要属那些关系较硬的，一个电话，就进了别人羡慕不已、挤破头都想往里钻的好单位。

很多时候，我们总是对此不屑，认为一个人要靠自己的真本事，但是现今的社会，这种做法可以说是司空见惯，也有它的好处。试想一个有才能的人，如果总是找不到适合自己的位置，他的才能也会被慢慢地消耗殆尽，而如果有一人推荐，则有可能改变其一生。如伟人毛泽东，当年就是通过李大钊的引荐，从而成为一名北大图书馆的管理员。而这一职业也为他日后成为杰出的诗人、军事家和政治家奠定了坚实的基础。因此，我们也可以这样理解：一个人若想在事业上获得成功，除了依靠自己的努力奋斗之外，有时候借助他人的力量，更容易到达成功的彼岸。有诗云：“好风凭借力，送我上青云。”也是肯定了借助他人的力量，来让自己上升一个高度。这也是我们平常所说的“借梯登高”。

我们的民族，自古至今历来都看重宗族亲情，也就是我们今天形容的裙带关系。尤其是新人，初出茅庐，缺乏社会经验，如果没有熟人或者名人的引荐，要想得到社会承认，则需要经历很漫长的时间，经受很多的考验。但是如果有人引荐，则可以通过他人的威信和影响力为自己搭建一个有利的平台，再加上自己真正的实力，则会节省很多时间。因为一般人对有权威和有名望的人都有一种崇拜感和信任感，同样对熟识的人也有可靠、信赖的感觉，因而也会从推荐者身上来估量被推荐者的能力和人格，这种现象往往令被推荐者有一个比其他人更高的起点，被推荐者只要抓住机会，便能青云直上，步步高升。

我们都喜欢的小品演员赵本山就是一个最好的例子，当年赵本山在辽宁铁岭一带算得上有名气，但是他的节目却屡次被中央台拒之门外，几度令他心灰意冷，但是姜昆的出现，却给他的事业带来转机。

在80年代，有了春节晚会后，那时节目类型很少，也没有小品，主要是靠相声当家。因此，相声演员姜昆可是家喻户晓的红人。那时候，文艺团体也经常在各各地演出。在1987年8月，当时任中国广播说唱团团长的姜昆带着自己的团队来到辽宁省铁岭市演出，演出一场后，发现这些令其他城市观众笑声不断的节目在这个小地方却提不起观众的兴趣。

受到冷遇的姜昆便开始探查原因，后来他得知观众对他们的节目根本就没兴趣，觉得一点也不可乐，观众还建议他去听听他们这里一个叫赵本山演的节目，那才叫可乐呢。姜昆不信，他们的节目居然还不如一个小地方的节目。于是他便坐进了赵本山演出的小场子，场子里坐满了观众，黑压压一片。赵本山刚一登场，底下坐着的观众就笑了起来。接下来，赵本山的表演可是让姜昆开了眼界，只见他连说带唱，幽默俏皮的话语和夸张的动作令观众们笑得前仰后合，眼泪笑了出来，就连姜昆也忍俊不禁。

等演出一结束，姜昆便走上前去，兴奋地抓着赵本山的手，并一个劲儿地夸他演得好，还当场表示要将他的节目推荐到中央电视台演出。

姜昆回到北京后，向中央电视台的导演讲述了自己的铁岭之行和发现，导演也非常兴奋，因为他相信姜昆不会看走眼。

赵本山很快被邀请进京，导演和台领导们一起看了他的节目，都被逗得前俯后仰的，当即拍板钉钉，安排他上当年的“十一”国庆晚会。正式演出时，为了调动晚会的欢庆气氛，赵本山的节目被作为开场节目隆重推出，结果大家都能想象得到，肯定是获得了满堂彩。

就这样，因为姜昆的引荐，从“大城市铁岭”走出来的赵本山，一路星光闪耀，不仅成为每年春晚必不可缺的人物，一个个精品小品的诞生，也让观众津津乐道，更是成就了赵本山“小品之王”的美誉，坐上了小品界的第一把交椅。

想想，如果没有姜昆的慧眼识人，那我们就有可能不会欣赏到赵本山式的幽默，赵本山也很可能要经历更多的曲折。所以说，姜昆可以说是赵本山的一架云梯，将赵本山送入了更高的殿堂，让他比其他人更容易成功。

在复杂的社会关系中，我们千万不要小看了“梯”的力量。有了梯，我们可以少走多少弯路，少吃多少苦头，比其他人要少奋斗多少年；有了梯，我们可以最快地接近我们的目标，达到我们的理想。大人物往往有着更多的阅历，更丰富的知识，更具魅力的品格，也许他们的一句话就能改变我们的人生。因此，我们要知道，单枪匹马闯世界的时代并不存在，在现实社会中也不会有很大的作为。

我们要学会借梯登高，不懂或不善于利用他人力量的人，在现代社会中是很难有大成就的，而那些大人物的力量，是我们走向成功的捷径，也是我们最需要的力量。但是，在现实中还有很多人，他们并不是不会借梯，而是认为难为情，总觉得这种做法有失体面，贬低了自己的能力。其实，这些想法都是完全不必要的，只要记住，“一个篱笆三个桩”，即使是伟人也需要别人帮他架起成功的桥梁。

## 2. 攀龙附凤，搭上成功的顺风船

怎么能成为新闻？一个老百姓、一个普通人，即使发生的事情稀奇古怪，也很难登上报纸成为新闻，相反的是，那些富豪、明星或者各种成功人士，他们打一个喷嚏都有可能成为新闻，也许这样比喻有些夸张，但足见他们的影响力是十分强大的。如果跟他们沾上一星半点的关系，相信办什么事情，都会事半功倍。

美国历史上出现过两位罗斯福总统，他们是叔侄关系。老罗斯福是西奥多·罗斯福，小罗斯福是富兰克林·罗斯福。

小罗斯福进入哈佛大学以后，一直希望能引人注目。在大学里，参加学校的

体育校队是很容易出名的，而哈佛大学同美国的其他大学一样，非常重视体育方面的发展。但由于小罗斯福身材太瘦弱，所以他被橄榄球队、划船队等这些校队拒之门外，另外他还经常受到其他人，尤其是女孩子们的嘲笑，这让小罗斯福只能另想他法。

这时，他将注意力放到了校刊编辑这个职位上，要想进入哈佛校刊《排红报》做编辑可是很多人梦寐以求的，但这并不是一件很容易的事情。于是，小罗斯福开始策划起来。他决定利用其堂叔老罗斯福的影响来达到自己的目的。

当时，老罗斯福是纽约州的州长。小罗斯福来到他的家里，称哈佛大学的学生都非常崇拜他，希望能听听他的演说，并期盼着一睹州长的风采。老罗斯福听得高兴，便来到哈佛进行了一场演说，整场演说都由小罗斯福一手操办，并且在演说完后，老罗斯福还接受了小罗斯福的单独采访。

如此策划，自然让校刊编辑部注意上了这个年轻人，于是小罗斯福便顺理成章地进入了编辑部，做了一名助理编辑。

不久，老罗斯福作为麦金来的竞选伙伴与民主党的布赖恩竞选总统。小罗斯福看到机会，便向主编提出要采访本校校长的建议，因为作为哈佛大学的校长，他的政治倾向自然会是一个非常引人注目的新闻和话题。主编却认为这是异想天开的事，但小罗斯福坚持要试试。

校长接见了这位新生。小罗斯福并没有被威严的校长吓倒，反而坚持要校长表明自己的态度，也就是他将投谁的票。校长对小罗斯福的勇气很是赏识，便回答了他的问题。这让小罗斯福兴奋不已，《排红报》很快刊登了小罗斯福采写的独家消息，这则消息被全国各大报纸纷纷转载。小罗斯福一时成为校园里的红人，在他临近毕业时，终于当上了校刊《排红报》的主编。

大学毕业后，除了在哈佛圈子里是个名人外，其他人并不怎么注意他。于是在1904年，他不顾母亲的反对，宣布与远房表妹订婚。在纽约举行婚礼的当天，小罗斯福特别邀请了已成为总统的老罗斯福参加。可想而知，那天宾客如潮，当然大部分人是为了一睹总统风采而来的。

婚礼过后，小罗斯福便成为公众人物，这也为他后来的仕途打好了基础。

小罗斯福就是这样不断巧借其堂叔的名气和威望，为自己打下了坚实的基础，这也是通过攀龙附凤让自己成功的最好范例。

现在的人际关系网中，人们往往最看重的是实力，是你能为我带来什么。如果想在关系网中得到重视，首先就是要提高自己的影响力，而借他人之力来扩大

自己的影响的策略和技巧则是最被广泛运用的。

其实在我们国家，很早就有这样的寓言故事，就是狐假虎威的故事。狐狸在动物界是弱小的，但是它却能倚仗老虎的威风让自己也处于和老虎同等的地位，可见其攀龙附凤、假借权势的功力之强了。

攀龙附凤虽然会有沽名钓誉之嫌，但是很多时候却能帮助自己成功。所谓人情世故，这是不可忽视和也不可避免的，是我们个人不可能改变的。所以更多的时候，人们都在看这个人是否有身份，而与某一个大人物有交情，那自己的事业之路就会平坦许多。

就拿求人办事来说，如果你什么关系都没有，同样一次能办完的事情，你可能会花更多的时间，甚至有时候你可能连真正办事的人都看不见；而一个有关系的人，就能轻而易举地把事办了，办事的人还会恭恭敬敬的对待你。这虽然是社会的无奈，但也是不可改变的现实。

有的时候，成功其实很简单，大人物的一个推荐，一句赞誉，或者一个签名都能为你开启成功的大门。

一个女孩刚走出校门，她是学服装设计的，在学校里她成绩优异，对未来的事业信心十足，并充满着憧憬。

她来到一个著名的服装设计公司，询问那里是否需要人，接待她的是一名助理，助理委婉地对她说，这里不需要她。她并不气馁，而是从包里拿出自己精心选出的布料和自己设计的图纸，让助理交给设计师，助理说道：“设计师非常忙，他是不会看你的这些东西的，你这种做法是徒劳的。”女孩软磨硬泡，请求助理帮帮忙，助理拗不过女孩，又看到女孩满是期盼的眼神，终于答应帮她试试。

但是助理很快便拿着东西出来了，对她说：“我说什么来着？设计师根本不会看你的这些东西，你还是去别的地方试试吧。”

女孩失望地走出来，心想：难道就这样放弃了？这可是她心仪已久的公司，她最大的梦想就是能进这家公司工作。这时，她被路边一幅海报吸引，是一位著名女歌手的演唱会宣传海报。她想了想，露出了笑容。

演唱会极其成功，女歌手照例要与台下的观众握手致谢。女孩很努力地挤到前面，女歌手来到了她的面前，她赶紧递上自己的布料和笔，崇拜地说道：“您是我的偶像，我是一名服装设计师，我很希望能用我手中的布料为您设计一套晚礼服，请您在这块布料上给我签个名吧。”女歌手在布料上签了名，并说道：

“这些布料太漂亮了，你去找我的设计师谈谈，我会给他打电话的。”第二日，女孩拿着签有歌手名的布料再一次来到设计公司，并说明来意，令她喜出望外的是，设计师居然亲自出来接待了她。

在社会中，很多事情对于大人物来说只是举手之劳，他们甚至都不会记得这些事情，但是对于渴求成功的我们来说，就是一些转折的契机。因此，不要小看这些作用，而是要充分地利用，只有这样，我们才可能搭上成功的顺风船，更快地接近我们的目标。

### 3. 借力乘势，使自己身价倍增

一个人要想取得成功，就必须掌控全局，让事情朝着自己早已设定的方向发展。这就需要对其中的关键环节了如指掌，还要会审时度势，借势发挥。这样才能快速达到目的，并且给自己增值。

郑裕彤，香港珠宝大王的一次借势可是赚足了人们的眼球。郑裕彤当时由于生意上的需要，准备在香港建造一个规模齐全、现代化水平最高的会议及展览场所。从1984年年底论证、筹划、达成协议以来，所有的一切都按部就班地进行着。

这个举措自然引起社会各界的广泛关注，媒体也等着报道开工的消息。但是，此后所有的消息都没有了，与香港政府方面的协议早已签订，资金也已到位，也做了大量广泛的宣传，却就是迟迟不下令动工，所有的人包括很多员工都摸不着头脑。但郑裕彤却一幅并不着急的神情。

就在大家议论纷纷的时候，郑裕彤向外界宣布了开工的日期，更令人意外的是，这一天恰巧是英国女王伊丽莎白来访的日子。

大家都知道，女王来访可不是一件小事。况且当时香港的身份极为特殊，首先，香港当时并没有回归祖国，还是英国的殖民地，而女王是英国的最高元首，所以到访香港可是非常难得的。其次，这次来访的时间，又是在中国和英国已经就香港回归达成协议之后。这次的来访，肯定是极其重要的新闻。各国的媒体、记者肯定都会蜂拥而至，竞相报道。而郑裕彤选择这个时候开工，怎么可能会被