

众人捧场 大业成

人际操控密码解密

俞凌雄 著

偶然的成功靠运
必然的成功靠人
人的核心在于人性
使用人性，操控人脉
必成大业



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



众人捧场 大业成

人际操控密码解

俞凌雄 著

偶然的成功靠运
必然的成功靠人
人的核心在于人性
使用人性，操控人脉
必成大业



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

众人捧场大业成 / 俞凌雄著. —北京: 企业管理出版社, 2012. 12

ISBN 978-7-5164-0252-8

I. ①众… II. ①俞… III. ①心理交往-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 299413 号

书 名: 众人捧场大业成——人际操控密码解读

作 者: 俞凌雄

责任编辑: 刘 刚

书 号: ISBN 978-7-5164-0252-8

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68414644

编辑部 (010) 68701891

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 13 印张 151 千字

版 次: 2013 年 4 月第 1 版 2013 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

和自己签订一份灵魂契约

有这样一位年轻人，他立志要成功，他一直在致力于寻找一位拥有人脉的成功人士，向他学习扩展人脉的方法。

他走遍了世界，同许多所谓的有人脉者交谈过，他们中不乏政府高官、大企业家和职业经理人；他们中有男人、女人、年轻人、长者。

他了解到人们拓展人脉的各种方法，看到了人们形式各异的人脉分布。

但是，他对这些都不满意。因为这些人只是利用了所有能够利用的人达成自己的目的而已。

当他坐在这类成功人士面前时，发现一个有趣的现象，他们都会像鉴定专家一样，询问他的各种情况，却并非出于对他的关心，而是在评定他的可利用价值，以确定在他身上花费交谈的时间是否值得。

他问：“扩展人脉的秘诀是什么？”

他们的回答千篇一律：“把名片发给每一个你所遇到的人”，“定期清理，不要把时间浪费在没有价值的人身上”，“卖人情，向他人展示你的价值，以使他们在需要之时能够想起你”，“要懂得将人脉变现，最大限度利

用他人价值”……

是的，可利用价值正是他们经营人脉的核心内容。

当然，他也见到过许多“好人”。这些人极受欢迎，有许多朋友，同他们交往的人都称赞他们乐于助人、不求回报，周末他们总会有好友相伴，他们之间相处十分愉快，但他们却不成功。

当他向这些人问道：“扩展人脉的秘诀是什么？”

得到的回答并没有太大的不同。

“真诚待人”，“帮助他人”，“滴水之恩，当涌泉相报，施恩不求回报”，“尽量不要带给他人麻烦”……

他们对自己能够让周围的朋友感到舒适和愉悦十分自豪，帮助他人是其人脉的核心内容。

年轻人越发困惑了，好像世界上有人脉者不是利用他人就是帮助他人。换句话说，不是利用他人就是被他人利用。利用他人的成功了，但他们的人脉充满物质气息，冰冷并且不稳定；被他人利用的虽说拥有了稳定的人脉关系，但他们往往并不成功。

前者被人们称为“成功人士”，后者被誉为“好人”。但这些都不是自己要找的真正意义上的人脉。

他十分沮丧，甚至想放弃寻找，他想，也许世界上并没有真正有人脉又成功的人。

后来，他听很多人说起一个企业家的神奇故事。人们都说，这是一位真正有人脉的人、一位真正成功的人、一位真正的好人，大家都愿意同他交往，也乐于为他办事。

年轻人怀疑这些传言的真实性，就给这个企业家的秘书打了电话，请求见一见这位企业家。秘书当即把电话转接给她的董事长——那位传说中

的企业家。

年轻人问企业家能否同他见上一面，说作为一个立志于成就一番事业的年轻人，希望能向他讨教一些成功的秘诀。年轻人以为自己的冒昧请求将遭到拒绝，但企业家回答：“除了周二下午，在这周内你什么时间来都没有问题，当然，你来之前最好能打个电话给我的秘书，以确定一下具体时间。”

这位企业家简直太不可思议，年轻人从未见过哪位企业家有这么多空余时间能让一个素未谋面的年轻人随意挑选。他被迷住了，决心去见一见这位传说中的企业家。

年轻人的困惑

年轻人来到企业家的办公室，那位企业家正坐在桌前聚精会神地盯着桌上的东西。他轻咳了一下以示提醒，企业家抬起头并微笑着对他说：“请坐！很高兴见到像你这样有热血、有抱负的年轻人。上次在电话中，你说有一些问题需要我来解答，请问我能为你做些什么吗？”

年轻人：“是的，我一直在寻找一位真正有人脉的人，我听说你就是这样一个人。你的成功有目共睹，我想知道，你的成功和人脉有直接关系吗？”

“当然！每星期周二下午，我都会为我的员工分析他们在工作中遇到的问题，主要是人际关系方面的，这也是我不能在那段时间见你的原因。”企业家回答。

“那么，我是不是可以认为您是位懂得利用人脉价值的人呢？”年轻人问道。

“不，不，恰恰相反，我认为我的成功，归功于那些愿意帮助我的人。”企业家（微笑）地回答说。

“他们帮助你是因为您也给予他们帮助吗？”年轻人问。

企业家回答说：“不对！如果你奢望通过卖人情的方式来得到对方下一次在你有需要时候的出手相助，你就大错特错了！”

“这我就不明白了，你既不利用他人，也不帮助他人，那你是怎样建立如此广泛的人脉呢？”年轻人疑惑地问道。

谁是你真正的朋友？

企业家：你先听我讲一个发生在幼儿园里的故事。

在这之前，你先回答我一个问题：平心而论，你更愿意和怎样的人交朋友？这个问题你也不必回答我，你的答案只是个案。而我们要得到的答案是一般人更愿意同什么样的人交往——成为人脉。

哪怕在幼儿园时，每个孩子就已经模糊建立了选择朋友的标准。稍加观察即可发现：哪个孩子拥有玩具最多，他身边围绕的孩子也相对较多。也就是说，在别人眼中，他拥有最多人脉。那么，事实究竟怎样呢？

当问那个孩子：“谁是你真正的朋友？”他一边摆弄手里的新玩具，一边思考，很长时间以后他回答说：“我只有两个真正的朋友，一个男孩，一个女孩。”

“为什么你认为男孩是你真正的朋友？”这次他没有任何犹豫，回答说：“因为他不会抢我的玩具，而是拿自己的来和我换。”

我又问：“那，那个女孩呢？”男孩让我一定要保密，我答应了，然后他告诉我说，“因为她长得好看，我把新玩具都给她先玩……”我不禁笑了，然后又问他：“女孩觉得你好看吗？”小男孩显得有些紧张，“我不知道……”我再问：“那她现在正玩着的玩具是谁的？”他一愣，“不是我的……”。

“你的意思是真正的朋友都源于交换，但这种交换是公平存在的吗？”

年轻人迷茫了。

“请注意刚才我说的话，小男孩说他真正的朋友从不‘抢’他的玩具，而是和他自己‘换’，想想这两个字的差别。在现实中，不管出于什么目的，我们对于想要结交的对象，都偏爱用‘公平交换’的方式来进行。小男孩也许从未意识到，他已经拥有了玩具，而很多孩子所拥有的玩具并没有他多，这就导致其他孩子没机会也没能力与他进行‘公平交换’。对他而言，‘抢’就是不公平，因为没人喜欢‘被抢’。而‘换’则让小男孩感受到公平。小男孩也有喜欢但却没有的玩具，他首先考虑的是如何去‘换’。在某种程度上我们可以说朋友是建立在交换的基础之上的，但不存在绝对的公平”。企业家回答道。

“那么，小男孩将最新的玩具都给那个好看的女孩先玩，也是‘交换’吗？这种朋友关系又说明什么的？”年轻人依旧疑惑。

“从某种意义上讲，他们之间也是一种‘交换关系’，虽说很多人都不愿承认，他们眼中口中所谓‘朋友’其实就是通过‘交换’得来的。比如小男孩对小女孩，之所以拥有朋友关系，就在于小男孩拥有足够多的资源优势，尽管不是‘公平交换’，但却有期待感，他期待小女孩给自己‘朋友’的回报。但这就需要面临一个风险，那就是当你拥有的资源不够多不够好时，就有可能变为‘索取方’，公平交换也就无从谈起了，所谓‘友谊’也会无疾而终。”企业家面带微笑地解释道。

乐于助人者的烦恼

年轻人若有所思地问：“那你会通过交换来广交朋友吗？会给每个你所认识的人帮助，用来换取对方日后可能带来的回报吗？”

企业家笑了，对年轻人说了这样一番话：很多年前，我就发现一个非

常有趣的现象，当有人求助于我时，虽说大多数时候我心中都是非常抵触的，但因为面子问题，担心别人说我“忘本”，就硬着头皮去帮忙，甚至做一些自己极其吃力甚至厌倦之事。这些事曾一度成为我最大的烦恼。有一次，因为花费很大力气帮忙而又毫无结果，内心感觉特受伤，在痛苦之余脑中灵光一闪，突然想明白了，并非我不想“乐于助人”，也不是我的私心太重，品质太不高尚，而是我自己尚无能力应对这些事，我的精力还未达到游刃有余处理这些事的地步。换言之，我自己的工作尚且需要付出百倍的努力才能做好，又哪来精力花费在别人的事情上呢？

“我们先要承认自己能力有限，这样的心理才是健康的，也就是凡事要量力而行，不要担心在别人面前露怯，也不要拼死拼活做别人眼中的‘好人’，这也是一个优秀人才的基础。”企业家继续说道。

“那么，不帮助他人，如何建立自己的人脉呢？”年轻人越发困惑了。

“年轻人，朋友多不代表人脉广，乐于助人，不代表别人就会感恩，就会乐于助你。只有那些优秀的人才会有有效的人脉。这些人因其自身具备极高的素质，知道如何做才不给他人带来麻烦，也就是说，他们尽量回避‘不公平交换的企图’。而那些不优秀，或者在他人眼中不具有好人脉好人缘的人则恰恰相反，都只是一味地向他人索取，这样往往会给他人造成压力，久而久之，人脉资源就会损失殆尽。”

“巴结”者的无奈

“像你所说，不能给他人带来负担，又要具备一定的素质，那么，是不是这样就能够建立自己的人脉呢？”年轻人继续追问道。

“当然不是，我们要结合现实情况而定，在建立人脉方面，不能操之过急。比如我们身边有这样一群急切的人，为了尽快达到自己的目的，就

对旁人眼中的领导或者‘能人’过分‘谄媚’，也就俗称的‘巴结’，其实他们本心并不想这样做的。”企业家感叹道。

“既然明知如此，为何还要委屈自己这样做呢？”年轻人问。

“事实上，这样的人和你的心态有点相似，也就是追求成功的心态。”企业家笑道。

“为什么这样讲呢？”年轻人疑惑道。

“大凡这样的人，并不是非要如此不可，而是他们的潜意识告诉自己，只凭借个人的力量很难有所作为，他们希望借助他人的力量来达成目标。”企业家道。

“那我是不是可以这样理解，越是渺小的人欲望也就越强烈。”年轻人问。

“你可以这样理解。”企业家点头称道。

“这样的人有什么特征呢？”年轻人越发有兴趣了。

“这样的人有一个共同的特点，就是喜欢在言语上和他人拉近关系，特别是喜欢和一些名人，或者生活中为大家仰视的人套近乎。比如，他们会在不熟悉的人面前直呼比自己成就大或者职位高之人的名字，而不管他所提到的人是否同自己相熟。在公开场合，谈到某位名人时，他们会只称呼对方的名字而不称姓氏：李嘉诚不叫‘李嘉诚’，而是他们口中亲昵的嘉诚，诸如此类等。”企业家道。

人脉秘籍

“我好像明白了。”年轻人若有所悟道。

“在我们人生当中，人脉很重要。不过，对你而言，最重要的是你应该拥有什么样的资源。”企业家说。

“资源？你指的人脉，还是其他？”年轻人请教道。

“人脉资源？如果你非要这么理解，也未尝不可。但在这之前，你要学会认识自己，用心打造自己，让自己成为一个优秀的人，一个有用的人，一个独立的人，这比什么都重要。打造自己，读懂自己，知道自己需要什么，知道对方需要什么，就等于打造了人脉。”企业家说道。

“你的意思是不是说我要用自身的优秀吸引他人，当我身边围满优秀之人，资源就会共享，进而形成一种‘平等交换’的良性互动关系。”年轻人说道。

“可以简单的这样理解。经营人脉的实质，与其说‘我要认识更多的人’，不如说是‘让更多的人认识自己’；与其说经营他人，不如说经营自己。换句话说，‘贵人’不会凭空青睐你，只有你身上具备了某种能够引起‘贵人’注意的能力与特质，双方的关系才能维持下去。”企业家点头道。

认识自己的内心，做优秀的自己，用心灵经营你的人脉，和自己的灵魂签订一份契约，做一个好命人，就是这样简单。

目 录

CONTENTS

Chapter 01

你的命运掌握在别人手中

在好莱坞，流行这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”这句话有一半不对，关键问题不仅在于你认识谁，而是谁认识你，你又能吸引谁来认识你。对每个人来说，人脉都不可或缺：做生意离不开长久的合作伙伴；工作和生活中遇到困难，朋友会为你排忧解难……人，离不开人脉关系网，从某种意义上说，每个人的命运都掌握在别人手中。

No. 1 这个世界上没有“全能冠军” / 3

No. 2 鬼才相信“零和游戏” / 6

No. 3 做事不等于成事 / 9

No. 4 “人脉”的杠杆作用 / 12

No. 5 贵人离你并不远 / 15

No. 6 别轻易动用人情银行 / 18

No. 7 善念播种，结出美丽果实 / 21

Chapter

02

来签订一份“灵魂契约”

著名的六度分隔理论指出，任何两个人之间所间隔的人，不会超过六个。也就是，至多通过六个人，一个人可以认识任何一个你想结识的人。这种可能性无疑具有巨大的诱惑：能够接触到任何一个人，则所有问题都能迎刃而解。

而人脉学则提醒每一个人，“认识”只是形成人脉的基本条件，而非主要条件。形成人脉的内核，我们将其称为“灵魂契约”。

No. 1 朋友“一个也不能多” / 27

No. 2 可以功利，但不可以不微笑 / 30

No. 3 如何动人就要如何待人 / 33

No. 4 无法轻视的“小人物” / 36

No. 5 好性格成就好人脉 / 39

No. 6 绝对的强势不如友善的沟通 / 43

No. 7 万能黏合剂——同情和爱 / 46

Chapter

03

人脉就是财脉，人脉就是命脉

中国有句俗话：人脉即钱脉；人缘即官缘。曾任美国某大铁路公司总裁的 A. H. 史密斯说：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”可见，人际关系对职业的重要作用，不管你从事什么职业，只要学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，就开启了个人的成功和幸福之路。

No. 1 读懂最重要的财富密码 / 53

No. 2 发掘人脉宝藏 / 55

- No. 3 用“人气”成就“生计” / 58
- No. 4 用人脉储存能量 / 61
- No. 5 零成本的生产力——人际关系 / 65
- No. 6 晴天“留人”，雨天“借伞” / 67
- No. 7 聚拢能够帮助你的人 / 70
- No. 8 做一个有素质的“伪君子” / 72

Chapter

04

跑马圈地，为你“量身定制”人脉

人脉就像是人的无形资产，你可以采用“跑马圈地”之术来抢占，在抢占的过程中，你会知道适合自己的才是最好的。

是的，人脉也可以“量身定制”。寻找你最需要的朋友，尽最大可能拓展你的关系网，再难也要稳站富人堆，用自信为自己谋取好人缘，用这些来验证人脉也可以如此打造，这就是你要努力的方向。

- No. 1 笼络优势互补型朋友 / 77
- No. 2 “跑马圈地”——拓宽人际交往的范围 / 79
- No. 3 再穷也要站在富人堆里 / 82
- No. 4 网络人脉不可忘 / 85
- No. 5 自信才能招来朋友 / 88
- No. 6 锻制你的“钻石名片” / 91

Chapter **05**

圈子对了，事儿就成了

一项调查表明，在西方，人际关系的友善被认为是幸福的主要因素，而人际关系不善却往往成为人们不幸福的原因之一。相反，在东方，人们幸福与否的主要标准之一便是人际关系是否良好。

人生所经历的八大人脉圈：朋友圈、亲戚圈、师生圈、同学圈、老乡圈、职场圈、兴趣圈、邻居圈。

No. 1 中西方的“圈子” / 97

No. 2 斩不断、理还乱（亲戚圈） / 100

No. 3 没有永恒的朋友，只有永恒的利益？
（朋友圈） / 103

No. 4 遇见改变人生的“导师”（师生圈） / 106

No. 5 十年寒窗有多少真交情？（同学圈） / 108

No. 6 亲不亲，故乡人（老乡圈） / 111

No. 7 把对手变成你的贵人（职业圈） / 114

No. 8 臭味相投的铁杆（兴趣圈） / 116

No. 9 潜伏在对门的是谁？（邻居圈） / 119

Chapter **06**

别独自用餐——人脉“投资学”

“投资”是一个经济学名词，意指“投资者投入一定数额的资金而期望在未来获得回报”。可以说，人脉投资是世界上威力最猛和回报最大的投资！

人脉的投资和回报有点特殊，投资的是心，回报的同样是

心，利益，只是附赠品。

No. 1 做别人的“自己人” / 125

No. 2 杜绝“吃独食”的恶习 / 128

No. 3 战胜恐惧，打造健康人脉 / 131

No. 4 经营人脉，勿以善小而不为 / 134

No. 5 学会倾听，建立畅通空间 / 137

No. 6 天下最值钱的本事是赞美 / 139

No. 7 小名片、大关系 / 142

Chapter

07

5 分钟就看穿他——人脉攻心术

“知人知心，交人交心。”每个人的心都像是上了锁的大门，任你再粗的铁棒也撬不开。唯有了解对方心理，才能把自己变成一只纤巧的钥匙，进入对方的心中，开启对方的心门。

人脉攻心术就是这样一把钥匙——一把开启人们心门的钥匙，它可以帮你掌握对方的性格类型、洞察对方的心理需求、抓住对方的心理弱点、突破对方的心理防线、解除对方的心理包袱、赢得对方的心理认同。只要手握这把钥匙，你所有的努力就会有回报，也会让你在不经意间升级为人脉高手。

No. 1 攻心为上 / 147

No. 2 读懂他人的心理策略 / 150

No. 3 投其所好、得己所需 / 153

No. 4 用好你的敲门砖 / 155

No. 5 “不小心”泄密，迷惑对方 / 158

Chapter **02**

一切都在你的掌控之中 ——人脉操纵术

在社会交往中，我们面对的人际关系是非常复杂的：上司、同事、朋友、客户、陌生人……由于每个人角色分工和利益诉求不同，我们必定要采取不同的策略来与之交往，让你在人际交往时左右逢源、得心应手。

- No. 1 一切目的都为了操纵 / 163
- No. 2 识人，从一言一行出发 / 165
- No. 3 剖析人性，顺势而行 / 168
- No. 4 化敌为友，站在同一个战壕 / 171
- No. 5 适度抬高“身价” / 173

Chapter **07**

关系网上的铁丝——人脉黄金法则

成功不在于你是谁，而在于你认识谁。打造出奇制胜的超级交际术，关系就是资本，没有永远的敌人，化敌为友才能收获超人气。人情就是财富，储存一份人情，就是储存一份助己之力；交际就是能力，没有办不成的事只有得不到援助的人；人脉就是命脉，打通人际关系就打通了迈向成功的道路。

- No. 1 审时度势，网住人心 / 179
- No. 2 克己立身，管好自己的嘴巴 / 181
- No. 3 避免争论，“利”不辨更明 / 184
- No. 4 韬光隐晦，大智若愚 / 187
- No. 5 不要做“唯一的赢家” / 189