

美迪心理讲堂
职业发展与心智成长

财富 跟着人心走

Fortune
Follows Human's Heart

林海 杨玉柱 著

揭秘财富生活中的人际心理法则

财的聚散有个“心”在里面，心和人有关，
全世界最聪明的人最终都是先研究人心和制度，反过来才能驾驭金钱。

—— 冯 仑



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

美迪心理讲堂/职业发展与心智成长

财富跟着人心走

揭秘财富生活中的人际心理法则

Fortune Follows Human's Heart

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书是一本人际关系心理学著作,主要论述了商业活动中人际交往和资源共享的心理策略和技巧。一直以来人们都认为,人际关系是一种社会资本,是收获财富、实现个体成功的必然需要。但是,关于具体怎样去驾驭人际关系,并以此有效实现创造商业利益,却一直很少有系统的指导。本书以理论与实践高度融合的方式,对这个问题进行了系统的梳理,书中精辟的心理原理、精彩的案例、生动的论述和超强的实用技巧,将显著改善读者的交际能力,加速自身的成长与成功。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

财富跟着人心走:揭秘财富生活中的人际心理法则/林海,杨玉柱著. —北京:电子工业出版社,2009.4

(美迪心理讲堂/职业发展与心智成长)

ISBN 978-7-121-08518-5

I. 财… II. ①林…②杨… III. 人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 039546 号

责任编辑:戴 新

印 刷:北京天竺颖华印刷厂

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编:100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编:100036

开 本:787×980 1/16 印张:14.75 字数:190 千字

印 次:2009 年 4 月第 1 次印刷

定 价:33.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

前言

人际关系心理危机

与这个世界上的大多数人一样，你正面临着凝聚他人的能力危机。为改善这种情况，你做了大量的工作，耗费了大量的时间和精力，但最终发现，你的所有努力不仅没有任何成效，反而将问题进一步复杂化了。

工作上，为了提高员工对你的信任或协从，你想了无数的办法，但最终收效甚微。你认为这可能是员工的素质问题，而事实可能是你根本没有找到有效沟通的方法。

业务上，为了挽留一个你认为特别重要的业务伙伴，你想方设法，穷尽脑汁，但最终他还是离你而去……你认为这可能是产品质量或价格的问题，但经过更进一步的了解，你才发现这是因为你们之间缺乏某种牢固的信赖感和安全感。

生活中，你缺少知心的朋友，似乎每一个人都不可信，似乎每一个朋友都与你隔着一层模糊而坚韧的心墙。交往的人越多，你越感到孤独。日积月累的挫败感让你的内心越来越莫明的恐惧。

如果稍加留意，你还会发现这样的情况似乎总是发生在某些特别重要的时间和场合。比如，某个关键的时刻、某个关键的伙伴或者做某个重要事情的时候……它使你的工作和生活举步维艰。

面对这一切，你和大多数人一样束手无策。

于是，你尝试相信这个世界确实是人心淡漠的，你收起自己的热情，并为自己筑上一道保护墙，这道墙让你远离与他人的友谊，同时也导致你只能艰难地走“自己的”道路。

消极地应对人际关系是一种心理陷阱。心理学的研究给了我们一个最基本的人际关系规则：如果我们对他人缺乏热情，这种心理传导会立刻在他人的心理上产生相应的防护，

从而导致距离的产生。所以，当我们消极地应对人际交往时，我们会增加更多的挫败感，更多的孤独感，乃至更多的失败。大多数人在这样的情况下会坚持认为：如果他人无法改变，那就只能依靠自己，做自己能做到的事吧。

我们如果想在物质或精神上成为一个富足的人，就必须摆脱这种消极的人际关系心理。在当今的商业社会中，一个人不可能依靠个体的力量获得成功。再雄心壮志的领导人也需要大众的认可，再高明的企业管理者也必须获得团队的支持，再聪慧的商人也需要业务伙伴的信赖，再能干的职员也需要领导的理解和支持，再信奉“自强”的人也需要朋友的帮助……因而当我们消极地应对人际关系时，我们也就不可避免地让人生掉进了失败的深渊。

与此不同的是，我们身边有一些人在收获成就和财富的同时，也收获着一种幸福：他人的完全信任和鼎力相助。本书中列举了大量这样的事例，从中我们可以看出，不是无法建立良好的人际关系，只是我们欠缺建立这种关系的技巧。

本书旨在阐述我们的成功或多或少都依赖于人际关系，这是一种社会资本，是与个人的知识能力和资金资本同等重要的成功因子。因此，我们身边的大多数人都是我们必须关注的对象，我们必须寻找到某种改变他人、凝聚他人的实用方法和技巧。

在过去相当长的一段时间里，心理学的研究已经深深地进入到了人际关系领域，由此发现的奥秘足以解开我们的困惑。我们不应该放弃在经营人心上的努力，放弃这种努力无异于放弃我们的追求和财富。我们应该更聪明、更有智慧地建立自己的人脉网络——现在，欢迎您进入到本书的内容中来，感受人际关系心理学专家们努力研究的重要成果。

目 录

第一部分 人心就是财富 1

1. 修己安人方能齐家治国：儒家的人心智慧 3
2. 将欲取之，必先予之：道家的人心兵法 8
3. 将慈善当做事业：陈光标的人心经营之道 13
4. 造物之前先造人：松下幸之助的人事管理 18
5. 与人竞争不如与人合作：犹太人的生意经 23
6. 让别人赢，自己才能赢：胡雪岩的人道术 28
7. 销售产品就是销售自己：乔·吉拉德的销售理论 33
8. 学会尊重每一个人：原一平辉煌推销人生的背后 38

第二部分 人心经营法则 43

1. 热情是人际吸引的核心力量 45
2. 真诚是赢得人心的第一要素 52
3. 尊重引发人的高级心灵震撼 59
4. 巧用互惠原则，人脉财富两相宜 66
5. 经营人脉前先管好自己的情绪 73
6. 魅力之道在于“大错不犯，小错不断” 80
7. “成也偏见，败也偏见”的人际法则 87
8. “态度—行为”关系中的辩证心理法则 94
9. 亲社会情感是最有分量的魅力砝码 100
10. 批评用好了，一样得人心 106
11. 如果不知道，就什么也不要说 112

12. 能宽容他人，就能结束争吵 119

第三部分 人脉扩充法则 125

1. 朋友的朋友就是朋友 127
2. 你身边的每一个人都是朋友 134
3. 善待对手，把对手变成朋友 141
4. 让步是一种智慧品质 148
5. 交往十个人，只求一个人 154
6. 给予别人你的唯一意见 161
7. 避免缄默效应的人际深渊 166
8. 借名人之力沐浴人际春风 171
9. 个性让你永远不缺注目 175
10. 交友需远离物质潜规则 180

第四部分 实战模拟训练 187

1. 思维的角度：正向思维打造健康的人际关系 189
2. 情绪的管理：良好的情绪是人脉管理的第一定律 196
3. 沟通与交流：让言谈举止成为凝聚人心的力量 203
4. 合作的规则：如何鼓励对方与我们合作 213
5. 请求的实现：提出请求是一种艺术 219
6. 距离的把握：人际距离的调节艺术 224



第一部分

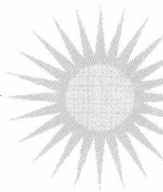
人心就是财富



引人深思的 8 个经典事例

他的思想千百年来为无数人所推崇，他的慈善行为得到了温总理的致敬，他是白手起家的著名企业家，他创造了无数的财富神话，他是闻名全球的推销大师……

在这里，我们通过解读不同的人 and 事，来了解财富伴随人心的走向。虽然他们来自不同的国家，身处不同的时代，从事不同的行业，但对于财富，他们却有着一个共同的认识，那就是：人心就是最大的财富。本章通过 8 个经典案例解读了财富跟着人心走的潜在规律，为读者朋友打开了一卷卷生动的财富画面。



1. 修己安人方能齐家治国：儒家的人心智慧

20 年前，75 位诺贝尔奖得主曾一起在巴黎宣称：“如果人类要在 21 世纪生存下去，就必须回到 2500 年前，去吸取孔子的智慧。”两千多年前的儒家文化，在科技如此发达的今天，何以仍被推崇为人们追求成功和财富的智慧经典呢？

“人和思想”诠释的当代财富智慧

关于人心的力量，儒家思想里最经典的概括莫过于孟子的“天时不如地利，地利不如人和。”

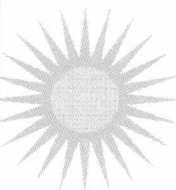
在春秋时代的战场对垒中，孟子的话可以解读为：良好的作战时机比不上有利的攻守位置，而有利的攻守位置则不如兵将的齐心协力对战争胜负的影响大。可见，人心向背决定着战争的胜负。在这个竞争日趋激烈的当代社会，孟子关于“天时、地利、人和”的道理并不过时，只是被赋予了新的含义。

日趋多元，充满竞争和机遇的商业社会是一个没有硝烟的战场，在这个战场上，人们依然要遵循“得人心者得天下”的游戏规则，孟子关于“天时、地利、人和”的论述仍旧是重要的商业兵法。

“天时”即是一个人的运气和机遇，是人的力量所不能左右的。

“地利”即是一个人的专业知识和能力，是可以通过学习和修炼得到逐步提高的。

“人和”即是一个良好的人际关系网，是通过积极的建立和长时间的维护形成的人际网络。



那么，被赋予了新意义的“天时”、“地利”和“人和”中，哪一个才是决定一个人在社会竞争中获胜的关键性因素呢？让我们先来看看下面几个案例。

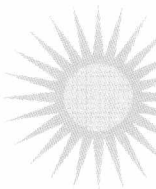
☆“没有专业，你的人际关系都是空的。但是，在专业里，有一条是最难的，就是信任，而这也是人际关系的基石。”这是当摩根大通集团台湾区负责人郭明鉴被问到“专业与人际关系到底哪一个比较重要”问题时的回答。

☆在美国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（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”这句话并不是说我们可以没有专业知识，而是强调了专业知识的发挥离不开一个广阔的人际网络，从某种程度上讲，人脉是一张通往财富、成功道路的通行证。

☆曾任统一投资顾问副总的杨耀宇在台湾证券投资界有着举足轻重的地位，身价高达近亿台币的他，原先只是一名从台湾南部北上打拼的乡下孩子，而现在他是五家电子公司的董事和财务顾问。当被问及是凭借什么力量快速积累财富的时候，杨耀宇说出了令所有人都为之震惊的一句话：“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”

☆无独有偶，钢铁大王卡耐基也曾说过这样的豪言壮语：“如果我的公司在一夜之间被大火烧光，只要我的组织人员在，三年后，我还是一个钢铁大王。”

斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。也就是说，在当代社会，一个人要获得财富和成功，在很大程度上取决于他的人脉关系是否和谐。所以，“人和”依然是凌驾于“天时”和“地利”之上的生存智慧，是将个人才能和能力转化为成功和财富的要诀。



“人和之道”即是修己安人之道

很多激情飞扬、才华横溢的人，试图仅仅通过专业知识和自身技能在职场或商海中搏取一席之地，但最后都无功而返，沉沙折戟，只能感慨自己命运不济、怀才不遇。这其中的很多人，欠缺的正是“人和”的思维，他们仅仅重视发挥自身能力而忽略了经营人脉关系。因此，“人和”对于成功和财富有关键性的作用，小到个人成功大至企业管理，以及国家发展，莫不受它的影响。因此，儒家学说对于实现“人和”的途径做了大量详细的论述，其中最核心的思想就是修己安人之道。

孔子“修己以安人”的思想在被奉为经典的儒学著作《大学》中有着明确的论述，这就是今天被人们时常提起的“八目”，即格物、致知、诚意、正心、修身、齐家、治国、平天下。具体地讲，“格物、致知、诚意、正心、修身”是一个“修己”的过程，而“齐家、治国、平天下”则是“安人”的内容。孔子认为“修己”是“安人”的前提和方法，而“安人”是“修己”的最高境界和最终目标。

这种思想传承和发展到今天，“齐家、治国、平天下”对于现代人的意义即是家庭美满、事业成功、生活幸福，而“安人”则是与周围人的和谐相处，即人脉的恒通。也就是说，这个获得财富和成功的“齐家、治国、平天下”的过程，就是一个建立和谐人际关系的“安人”过程。

“和”作为儒家哲学的最高理想，是对儒家智慧的高度浓缩。在孔子看来，要达到“和”就要“修己安人”，且唯有“修己”方可“安人”。关于这一点，《大学》里做了明确具体的阐述：

“古之欲明明德于天下者，先治其国；欲治其国者，先齐其家；欲齐其家者，先修其身；欲修其身者，先正其心；欲正其心者，先诚其意；欲诚其意者，先致其知；致知在格物。”



平天下必先治国，治国必先齐家，齐家必先修身，修身必先正心，正心必先诚意，诚意必先致知，致知必先格物。也就是说，“修己”是“安人”的起点和前提。只有个人先做到“格物、致知、诚意、正心、修身”的“修己”，才能实现“齐家、治国、平天下”的“安人”。无论是国家治理、企业组织还是个人发展，要取得成功，其必经之路都是“修己以安人”。

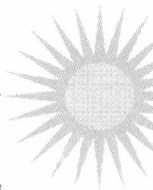
》》 人际和谐始于修养己身

试想一个自身品格修养欠缺的人，又怎能为大家所喜爱和信服呢？这就是孔子所说的“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”。自身品格高尚的人，即使能力有限，也会因为其人格魅力赢得贤能之人的倾力相助，从而获得成功。

三国时期，蜀国的刘备，文比不上诸葛孔明，武不及关羽、张飞，却能使孔明鞠躬尽瘁，云长、翼德生死相随，由一个落魄之人成为一方霸主，靠的就是自身弘毅宽厚、知人善任、仁义贤德的品格，将一大批优秀的政治、军事人才为己用，从而实现自己的伟业。

刘备正是领略到了“修身”对于招贤纳士、角逐天下的重要性，才秉着“勿以恶小而为之，勿以善小而不为。惟贤惟德，能服于人”的修身理念，成为了史上著名的“贤德之君”，成就了一生的霸业。

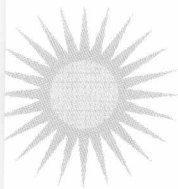
相反，有一些追求成功的人，即使认识到了和谐的人脉关系对于自我发展的重要性，往往也是怀着一种功利和狡诈之心去经营所谓的人脉关系网，根本不重视自身品格的修养。在他们的人际概念里“没有永恒的朋友，只有绝对的敌人”，人脉对他们来讲只是一种为自我谋取利益的手段。在他们这个盘根错节的人脉网里，只有拉关系、走后门、结党营私的裙带关系，或是可赚取的渔利，根本不存在所谓的“人心向背”，一切都是现用现交。这种没有个人品质和修养的人脉关系网，就像是用



材质很差的线绳编制的渔网，看起来不错，但却无法负荷商海、职海中的“大鱼”之重。

所以，要想达到“安人”的目的，赢得人心，首先要从内心的修身养性开始。只有这样，才能达到孔子所说的“君子敬而无失，与人恭而有礼，四海之内皆兄弟也”的人脉盛世。

许慎的《说文解字》中将“仁”字诠释为“二人”，两个人在一起，便是人和人之间的联系，更多的人在一起，便有了如何处理人际关系才能维持人际关系和谐的问题。所以，“仁”之道，便是“君子之道”，即“修己安人”之道，也是我们现代人追求的成功和财富之道。



2. 将欲取之，必先予之：道家的人心兵法

商场如战场，人心如兵丁，谁占有了人心，谁就占领了财富。在众多富贾聚人聚财的过程中，“将欲取之，必先予之”的道家思想精髓被他们演绎得淋漓尽致。这种思想与其说是流传于富人间的财富兵法，不如说是富商们的人心兵法。

» 舍出小利，换得大益

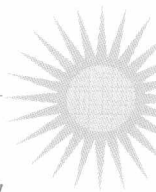
1999年3月，马云以50万元人民币在杭州创建了阿里巴巴网站，随着融资的不断加大和业务的不断开展，网购平台淘宝网应运而生。

在2003年淘宝网创建之初，易趣网已经捷足先登，占领了较大的市场份额，面对激烈的竞争形势，时任阿里巴巴总裁的马云做出了一项惊人之举：淘宝网免收交易服务费并打出淘宝网上“没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝”的口号。2005年10月，阿里巴巴在对淘宝网追加了10亿元人民币投资的同时，宣布淘宝网继续免费使用三年。

就这样，到目前为止，根据第三方权威机构调研，淘宝网注册会员超过了6200万人，已经占据了中国网购市场70%以上的份额，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。仅2007年，其全年成交额便突破了433亿元。

淘宝网通过大量的投入和免费的策略，打破了易趣在网购方面的优势地位，抢占了更多的市场份额，为其带来了巨大的经济收益。

马云的策略是成功的，目前在中国市场上，淘宝的份额已领先易趣了，并且迫使一直坚持收费的易趣也不得不宣布免收交易服务费。



对于自己的成功，马云不无感慨地说：“如果在一年半以前，易趣采取免费策略的话，淘宝今天的日子就没有这么好过了。”

无独有偶，惠普公司也曾采取过类似的战略来赢得客户。作为一种促使 Sun 公司的 Solaris 操作系统用户转向使用惠普公司基于 Linux 开放式操作系统的激励措施，惠普表示将向 Sun 公司的 Solaris 操作系统用户免费提供包括系统评估、应用软件移植和数据移植在内的总价值 2.5 万美元的服务和设备。

从表面上看，惠普公司为每位用户提供了 2.5 万美元的“免费午餐”是“吃亏”的。而实际上，这是一种典型的吸引拿不定主意的客户的营销策略，2.5 万美元只不过是惠普公司为了放长线钓大鱼而预先付出的一点诱饵。一旦 Sun 公司的用户被惠普公司吸引过去，那么该用户就需要付一笔系统软件的费用给惠普公司，与这笔巨额费用相比，惠普提供的 2.5 万美元不过是“九牛一毛”。

看完上面的例子，你有什么感触？

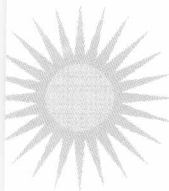
其实，这是一种“舍”与“得”的平衡。舍得舍得，有舍才有得。舍弃一部分小利益，可以换取更大的利润。不肯舍弃一点儿小利益，也就难以获得更大的利润。

» “将欲取之，必先予之”的“舍得”战术

在日常生活中，有许多人因为贪图小利被奸商所害。免费美容，最后却花了几倍的价钱买了一大堆用不着的化妆品；免费维修，最后换完这个零件又换那个零件，总的算下来，零件的费用差不多顶一台新机器……究其原因，这是人们心中那种贪图便宜的心态在作怪。

将欲取之，必先予之。

虽然我们不做唯利是图的奸商，但我们仍然需要了解人心，经营人心，才能促使我们在事业、生活上获得成功。与其说这是一种经营策



略，不如说这是一种生活智慧。这种智慧根源于道家经典《道德经》中所提到的“将欲取之，必先予之”的思想。通俗点说就是，当你要获取一样东西之前，必须要先给予对方一些东西。

“将欲取之，必先予之”的智慧不仅是经营的智慧，也是管理的智慧，更是如何赢得人心的智慧，是人们为人处世的大智慧和高境界。“先予之”看起来是先给别人好处，其实自己才是最大的赢家。一分耕耘一分收获，只有你给予了别人好处，别人才会对你报以更大的热情和扶助。在心理学领域，有一条原理对人的本性进行了最真实的揭露——人心是讲求互惠的，只有你满足了对方，对方才会满足你。

在这个知识经济时代，对于企业来讲，最宝贵的就是人才，最激烈的竞争是人才的竞争。只有吸引大量优秀的人才，才能在企业间的竞争中立于不败之地。那么，作为企业的领导者，该采取怎样的策略才能挽留住被众多猎头盯上的人才呢？

以往，很多企业都是靠高薪来吸引和挽留技术人才，但这并不是一个长远之计，因为没有任何一家企业可以永无休止地为员工加薪，况且当员工的薪水到达一定水平后，物质刺激的作用就会渐渐失效。为此，很多管理者吸取了道家思想中“将欲取之，必先予之”的人心聚集理念，运用了新的“安人”方式：进行产权改革，实行内部员工持股制度。让这些拥有高端技术和较高能力的人才持有公司的一部分股票，每年按比例领取营业利润的分红。

纵观全球，从北大方正公司提出“要在10年内造就100个百万富翁”，到戴尔公司和微软公司，很多高新技术产业都采取了这种“安人”制度，在造就了成百上千个百万富翁的同时，也造就了这些企业的滚滚财源。试想，如果这些企业舍不得将股票分给员工，那么他们今天的高额利润也很可能就无法实现。

这个企业与员工间的“舍”与“得”的智慧，也同样适用于人与人