

如果你是存在的，那么就不要让自己可有可无地存在着，
因为社会永远热切需要不同凡响的人物。

人气

猎取人心的

36

条黄金法则

无人理睬只会让你对未来生活失去信心，
最后成为一个对好日子痴心妄想之徒，
而鹤立鸡群会让你在现代社会中表现优雅地大展鸿图，
同时成为登峰造极的操控者。

以气造势 借势胜天 如鱼得水 左右逢源

07/12/1
L37/1

人气

猎取人心的 36 条黄金法则

李 鹏 张玉斌 合著

吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

人气——猎取人心的 36 条黄金法则

编 著 李 鹏 张玉斌

责任编辑 吴兰萍

封面设计 王晓庆

责任校对 王 雪

版式设计 杨利伟

出 版 者 吉林人民出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编 130021)

发 行 者 吉林人民出版社

制 版 远流图文工作室(电话:024-22931003)

印 刷 者 沈阳航空发动机研究所印刷厂

开 本 787×1092 1/18

印 张 18

字 数 223 千字

版 次 2002 年 9 月第 2 版

印 次 2002 年 9 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-206-03962-6/B·135

定 价 24.80 元

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系。

解读人气

在这个世界上永远存在着这样两种人：一种是懂得笼络人心的大人物，只要他们振臂一呼，必定应者云集；另一种是无人理睬的小角色，他们时常在力单势薄的困境之中苦苦挣扎。大人物永远都会有答案，小角色则永远都会有问题；大人物永远不会是输家，而输家绝对是那些小角色。事实上，其差别并不在于“人的天性”，而在于你是否了解猎取人心、增进人气这个大秘密。如果你总感觉自己身单力薄，对一切事情都无法驾驭，那么，这本书将告诉你如何增加你的人气，做一笔让你毕生受益、一本万利的大生意。

人气就是财富。人气旺的人，即使不是众人瞩目的大人物，也会有人乐意追随他。如何增加自己的人气是一个充满诱惑的课题，换句话说，它是你通过最划算的方法来获得伟大功业的艺术，它会让你从容地把自己的智慧、精力集中在你的目标上，避免陷于复杂的人际关系中，使你能有更多的时间来达到自己的目的。

那么人气究竟是什么呢？现代作家蒋子龙曾经说过：“人气就是人的生存状态……人气一散，如同房子不拆自毁，变成一个个巨大的垃圾场。”中国自古以来素有天气、地气、人气之说，而所谓的“人气”，是指特定环境内外界对一个人的理解、喜爱、尊重和认同。概而言之，人气应指人的心气、心劲，社会心理的起伏，民间情绪的流向以及世态气象之类。它不是什么虚无缥缈、无迹可求的东西，它与形象、品德、能力、心态等多种因素有关，总会通过一些事物表现出来。更确切地说，人气是一种迷人的气质和个性魅力，能让别人支持并热情洋溢地发扬光大你的远景。

在现实生活中，如果你的人气指数高，则必然事事顺利。所以为事业计，为人生计，你要想拥有一个成功的人生，不断提升自己的人气势在必行。旺盛的人气会让你成为一个群体中的灵魂人物，能够激励更多的人追随你的理想，特别是当你看到一个有能力的人没有全力以赴时，你完全可以尽情施展你自己的人气魅力来提升他的士气，替你完成一切工作。

美国南北战争中的名将李将军，是一位最具超级人气的典型人物之一。平时他爱兵如子，在内战期间极为惨烈的荒原一役开战之前，李将军巡视部队时，他知道身旁这些勇猛的伙伴很多会在战场上丧命，他一言不发，只是脱下帽子默默地从士兵身边走过，眼里含着泪水，最后转身静静地走开，他所流露出的对士兵的关爱之情激励着他的士兵刹时之间神勇起来，大家奋不顾身冲锋陷阵，拼死作战。有位在该战役中幸存的士兵，回想起当时李将军溢于言表的表情时说：“那是最令人动容和感动的一刻。”

李将军当时的举动表现出雷霆万钧的影响力，他发挥自身所具有的人气魅力，适时激发起那些疲惫不堪的士兵的无限潜能和效命疆场的大无畏精神，终于完成了一次神圣的使命之战。

看看你的四周，绝对不乏那些“振臂一呼，应者云集”的核心人物，他们都懂得如何笼络人心的艺术。你会发现，任何一个团体中，小到几个人组成的办公室，大到一个集团，总会有一个人充当着这个令人羡慕的角色，他总能够巧妙地说服他人、引导他人，以致让众人心甘情愿地为之卖命。他的言行能够被团体认可，并指引着团体的某一些决策和行动。这些具有旺盛人气的人，并不一定是高层的管理者，但是他自身所具有的凝聚力，却使他理所当然地成为群体中的核心人物。具有旺盛的人气，也是你步步高升的重要因素。身在职场，就犹如人在江湖，难免身不由己。做好任何一项工作，除了自己的努力外，别人的支持和帮助至关重要。如果人气甚佳的话，往往能在紧要关头得贵人、好人相助，顺利过关。相反，则往往让人避之则吉，甚至除之而后快。你想在事业上有一番作为，希望人生有所成就，那么努力提高自身人气是绝对必要的。石油巨子保罗·盖蒂说：“一个主管，不管他拥有多少知识，如果他不能带动人完成使命，那么他就毫无价值。”看看那些在职场中表现杰出的人们，他们的情绪稳定，充满自信，而且懂得关心别人。他们所具有的受人爱戴的性格特质，绝不是从摇尾乞怜或牺牲原则讨好别人中得来的，而是靠培养一种良好的沟通和激励别人的能力来获得的。旺盛的人气是你人生事业成功的保障，它可以使你在生活或职场中，成为一

位佼佼者。

具有超人气的人无论走到哪里，都备受关注，他们知道去结交什么样的人会使自己发出更大的光亮；他们从不轻视小人物，而是借助与这些小角色交往为自己打造一视同仁的好名声，但这并非证明他们是一个人都足以为友的亲善主义者。关键时刻，他们并不害怕树敌，因为他们对“不会树敌的人，也不可能拥有真正的朋友”这条法则熟稔在胸。他们不受任何人的摆布，娴熟的隐藏技巧让他们永远占据上风，并且吸引更多的人乐于接近他、协从他。在他们的口中总是吐露出沁人心脾的好消息，而把坏消息留给别人去说，所以他们的出现总是能够引起众人欢呼不断……总之他们的人缘非常好，往往给我们留下他在掌控大局的印象。可现实中也有一些人因为性格方面的原因，无论做什么人都招人鄙视、受人嘲讽，这是为什么呢？没有人愿意做一个“讨厌鬼”，可并不是所有人都了解受人欢迎的秘密。如何受人欢迎取决于多种因素，但归根结底它是一个人的气质的综合体现。虽然我们经常听到人们谈到“人气”这个词，但涉及如何增强人气时，有些人的思路未免有狭隘之处。在大多数人眼里，人气是最不可捉摸的神秘因子，是一种近乎神奇的事业推进剂、成功催化剂，是那些卓越人物与生俱来的。这种看法是错误的。人气并不是某些人得天独厚所具有的，我们每个人都可以通过气造势，借势胜天，前提是你必须掌握如何提升人气的重要法则。

有鉴于此，我们特意编写了这本囊括了古今中外有关人气方面的经验与见解的书，帮你拓展人气，走出人际交往的误区，让你步步为赢，拥有超人气的成功人生。本书将为你破解领袖天成迷思，并且为你提出增进个人魅力的确切方法。书中猎取人心的36条黄金法则，会使你获得一种无法抵挡的力量，并成为永远的赢家。美国总统罗斯福曾经说过：“成功公式中，最重要的一项因素是与人相处，让别人感受到自身具有的人气魅力。”的确，建立良好的人际关系，提升自身的人气，得到大家的尊重，无疑对自己的生存和发展有着极大的帮助。当你真正掌握了让别人心甘情愿为你赴汤蹈火的秘诀，你会轻而易举地博得众人的好感和信任。他们与你相处，会感到舒服，就仿佛受了老天的恩惠一样雀跃不已。而对那些眼睛向上、冷若冰霜的人，必然会避而远之。但你要记住，提高自身人气并非是讨好别人、乞讨别人的垂青或掌声，更非炫耀自己，而是培养一种积极的影响力。本书就此进行了一系列的研究和探讨，通过阅读本书，你将领悟到养成倾听的习惯会让人们更愿意接近你，而当面指责别人的过错会招来忌恨；策略性的慷慨足以聚人，而凡事锱铢必较会让你得不偿失；诚信是立身之本，但有时善

用谎言却可以让你更受欢迎；你千万不可贫贱移友、富贵移交，同时要注意和朋友保持亲密有间；你还可以偶而利用缺席抓住人们飘忽的注意力，让人们无时无刻不在盼望你的出现；你不可轻视小节，因为不拘小节是一种致命伤；你会学到如何使自己的言语变得中肯、幽默诙谐，更加受人欢迎；你可以运用不为人知的策略来维持别人对你的依赖，让他人永远需要你、在乎你；你不必再对自己只是一个平凡人而担心，拥有丰富的内涵，会让你永远都抢手；如果你是一个领导者，走动管理会让你赢得众望所归……更重要的是，这些法则将使你遥不可及的梦想瞬间变得唾手可得，借人气的力量，一偿你筑梦成真、一呼百应的心愿。总之，一旦熟练掌握了这 36 条法则，你就可以学会吸引人们向你靠拢的方法和技巧，避免走到众叛亲离的悲惨境地，远离沦为孤家寡人的不智之举，并且赢得众志成城、同舟共济的神奇力量。

在你四周或许不乏那些以“超人”自居的怪人，以为自己是什么“通天学博士”，而且大事小情都想自己来，这种孤芳自赏、画地自限的结果往往会弄得一事无成。倘若你有这种独行侠的倾向，那么在通往强势人气的路上可谓是布满荆棘，因为这种个性不但常让你高估了自己，而且会使你不时陷入孤军奋斗的泥沼之中，根本无法享受到旺盛人气所带来的好处。事实上，人的生命永远不可能孤立，我们和所有的东西都发生关系，而生命中最主要的就是人与人的依存关系。每一个人都是一个独立的自我，都与他人不一样，而正因为与众不同，人与人之间才有吸引力；正因为自己与众不同，才需要与他人沟通，而沟通的过程也就是凝聚力产生的过程。

《人气》这本书会让你彻底挥别无人理睬的尴尬境地，让你左右逢源，如鱼得水，充分地了解他人和自己的性格，巧妙地拓展人际关系。最后请你记住一句话：如果你是存在着的，那么就不要让自己可有可无地存在着，因为社会永远迫切需要不同凡响的人物，无人理睬只会让你对未来的生活失去信心，最后成为一个对好日子痴心妄想之徒，而鹤立鸡群会让你在现代社会中表现优雅地鸿图大展，同时成为登峰造极的操控者。

目录



CONTENTS

法则一：维护你的声誉，保持清白……001

名誉是人气的基石，单单通过名誉，你就能赢得他人的尊敬。为了让名誉无懈可击，永远要警戒潜在的攻击，绝不可沾惹上任何错误和肮脏的行为。

法则二：不会树敌的人，也不会拥有朋友……010

不会树敌的人，往往会因为其无原则性而遭受别人的厌弃。你无须刻意树敌，但当面对某些无法妥协的人，不得不与他对立之时，也不要畏惧制造敌人。

法则三：小人物也绝对值得你去与之交往……016

借助与小人物的交往来打造你一视同仁的好名声，会给你带来旺盛的人气，使你赢得更多人的崇敬。

法则四：绝不可忽视外在形象……022

任何事物既需实质，亦需装饰。因此，你要认真塑造自己的外在形象，让你的每一次出现，都有无数次被人簇拥的机会。

法则五：亲密有间，绝不可踏入他人隐私的泥沼之中……031

靠亲密无间编织的关系好景并不会长久，平淡如水又绵长无穷的关系能够为你赢得荣宠。

法则六：结交使你发出更大亮光的人……039

如果一个人使你黯然失色，他就不是你理想的伙伴。你应该尽量不要因为邪恶的同伴而损害自己，就如同应该尽量不牺牲自己的声誉去增加别人的光彩。

法则七：摆出尊贵的气派，让你不由自主地散发自信……048

惊人的魅力完全源自于你举手投足的仪态。摆出尊贵的气派让你的举止异于常人，你的身价就会倍增。

法则八：偶尔利用缺席来提升人气……055

商品过度流通会使其价格下跌，越常露面就会显得越平凡。你必须学习什么时候离开，这是借稀有抬高身价最精明的策略。

法则九：你不能无知，但是要有本事装扮无知……063

卓越越是退藏，求者越多；名声越是谦抑，越见精彩。

法则十：充实内在，拥有丰富内涵，让自己永远都抢手……072

才华与学识有一种勾魂摄魄的魅力，这种魅力犹如耀眼的星光吸引众人，会散发出令人折服的力量。

法则十一：学会维持他人对你的依赖，别做可有可无的角色……079

如果你是存在着的，那么就不要再可有可无地存在着。你必须让自己永远被人需要和渴求。别人越仰赖你，你的人气就越高。

法则十二：更新你的光彩，让人们加倍留恋你……089

你必须成为自己形象的主人，而不是让别人界定你的形象。如果你展现出不符合人们期待的一面，你就是掌握大局的人，不仅能赢得尊敬，更能牢牢抓住人们飘忽的注意力。

法则十三：不拘小节是一种致命伤……097

做一个讲究礼仪、举止得体的人，你将永远是社交场上的宠儿，也是命运女神的宠儿。

法则十四：表现适度的深不可测会吸引人来接近你……106

如果你渴望引人注目，那么就开始训练自己隐藏意图的技巧，娴熟的隐藏艺术将让你永占上风。

法则十五：慎用谎言……112

谎言如同双刃剑，善用者可明哲保身，相反则伤人害己。

法则十六：凡事锱铢必较，反而得不偿失……126

锱铢必较者表面比谁都精明，事实上却是精明而不高明。你绝不可成为这样的人，应舍一时之小得，以便获得更长久的美誉。

法则十七：果敢大胆的人会鹤立鸡群……135

大胆使你引人注目，看起来比真实的你更加出色。如果胆怯掌握了你，不但会在你的路上布下重重障碍，而且还会让你身价大跌。

法则十八：诚信乃立身之本……141

信用一向被认为是人与人交往和相处的基本准则。谨慎地承诺并因时变通才是明智之举。

法则十九：扬善于公堂，规过于暗室……148

错误是丑陋的，没有人喜欢将它暴露在大庭广众之下；赞美则是尊贵的，喜欢被多数人看见。

法则二十：救人于危难之中，能够笼络人心……156

适时地为陷入尴尬境地的人提供一个台阶，他将记住你的恩惠。

法则二十一：想方设法来引人注目……162

永远不要害怕让自己与众不同，因为社会热切需要不同凡响的人物，不管你使用什么方法，只要能招揽众人的目光，你就是成功的。

法则二十二：轻财足以聚人……168

你的金钱比权力更能买到别人的顺服，依靠慷慨你可以在众人之中建立起牢不可摧的威信，让人心甘情愿地为你卖命。

法则二十三：独来独往的人最终将走到众叛亲离的悲惨境地……176

你拥抱别人，就会从拥抱中得到力量。而事不关己、高高挂起最容易导致个人孤立。

法则二十四：你赞扬别人，别人也会赞扬你……183

你想让对方喜欢你，就要设法使自己成为弱者，而最省事的办法就是赞美对方，这样你就可以把对方操纵于股掌之中。

法则二十五：逢人只说三分话……193

鸟儿会被自己的双脚绊住，人会被自己的舌头拖累。与朋友交往，应准确把握言谈尺度，切勿一失言而成千古恨。

法则二十六：与人为善，赢得众望所归……200

在一个自由的国度里，谁要是处心积虑地使自己处于让人惧怕的地位，那他无异于为自己建立了一座与世隔绝的城堡，而仁厚友善的方式比任何暴力更易于收服人心。

法则二十七：若想获得他人的好感，必须学会如何炫耀自己的优点……205

不要一下子展露你所有的本领，袖里乾坤不可一泄而尽，手中的牌应该一次摊开一张。适时根据情况展示你的才华，才会吸引别人羡慕的目光，而不是嫉妒的毒箭。

法则二十八：掌握时间与空间的技巧，

借以改进与他人往来的沟通品质……212

在人与人的互动关系中，交流双方若能尊重彼此的时空需求，必能进行更有效的沟通。

法则二十九：优质的倾听可以吸引人们向你聚拢……223

增强人气的秘诀之一，不在于你表达了多少，而在于你聆听了多少。聆听就是用你的双耳去征服他人。

法则三十：贫贱移友、富贵移交的人，未来只有一个，

那就是孤家寡人……228

幸运时朋友了解我们，逆境时我们了解朋友。而贫贱移友、富贵移交的危害不在于你失去了一个故交旧友，而是使你为世人所弃，成为孤家寡人。

法则三十一：一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳，

善用幽默技巧……234

幽默是一种人生态度，也是一种生存技巧。幽默感是获得好人缘的优势条件。

法则三十二：带来好消息的人处处受欢迎……240

所有的人都喜欢听见好消息，因此你必须时刻都应保持警惕，以确保传递坏消息的命运落在别人身上。

法则三十三：学会说服的秘诀，博得他人的信任，

让他相信跟着你永远是对的……244

善于驾驭语言的人也能驾驭天下。懂得如何说服别人，可以在你的周围凝聚成同舟共济、众志成城的巨大力量。

法则三十四：持己以严，待人以宽……255

持己以严，待人以宽，好比我们在人世间翱翔的双翼，无论折断哪一只，都会使我们与他人的交往关系发生倾斜。

法则三十五：实行走动管理，会让下属更尊崇你……264

走动管理是成功领导的黄金法则之一。走近他们，可以轻易地和他们打成一片，并赢得他们的认同和忠贞不二。

法则三十六：学习在成功之时罢手，会让你看起来更高大……269

所有高明的赌徒都懂得在适当的时候离开赌桌。接踵而来的好运永远伴随着更大的危险。风仪可喜地收兵与意气风发地进兵一样光荣。

维护你的声誉,保持清白

名誉是人气的基石,单单通过名誉,
你就能赢得他人的尊敬;
名誉一旦败坏时,面对来自四面八方的攻击,
你将变得毫无设防。
为了让名誉无懈可击,你永远要警戒潜在的攻击,
防范于未然;
你必须表现得像是完美典范,
绝不可以沾惹上任何错误和肮脏的行为。

背道而驰

洪承畴是明末清初的著名人物,1642年洪承畴被清军俘虏,当时皇太极考虑到夺取中原必须重用汉人,就派人劝降,而洪承畴当时并不为之所动,他坚持绝食,拒不投降。

皇太极为了招降洪承畴费尽心机,但毫无效果。于是用重金收买与洪承畴一同被俘的仆人金升,金升深知洪承畴的弱点,献计以女色打动洪承畴。

一个又一个绝色美女前去侍候,但洪承畴竟毫不动心。庄妃听到这个消息后,决定亲自去劝洪承畴。以皇妃这样的身份去侍候一个败将,有失尊严,男人天生的嫉妒心使皇太极很不愿意。但庄妃以江山社稷为重的一番表白,使皇太极豁然开朗,同意了她的要求。

正在绝食的洪承畴身体虚弱,他茫然地注视着窗外,突然,他只觉得眼前一亮,一个汉装女子走进室内,又一个劝降的美人计,洪承畴心想。但这个女子一到眼前,一股幽香沁人心脾。这女子天生丽质,皓腕凝雪,美目含情,气质高雅,不同凡人。一声“洪将军”温存委婉,让人百听不厌。在洪承畴看来,如此端庄秀丽,婀娜多姿,气质非凡的女子,与前几天那些娇声娇气,庸俗不堪的女人相比真是有天渊之别。

“洪将军为国尽忠，令人敬仰，难道您不先喝一点水再慷慨捐躯吗？”庄妃说着双手递上参汤。

面对如此美丽的女子，话又说得如此得体，洪承畴暗想，即使出于礼仪，也不能拒绝。因此，他接过参汤，喝了起来，这一喝，如坚强的堤坝打开了一个缺口，洪承畴一时心动，再也没有要死的念头了。

以后几天，庄妃为洪承畴端酒送饭，悉心侍候，二人无所不谈，如胶似漆，洪承畴视庄妃为自己的红颜知己，感慨自己命运多劫，将赴刑场，否则，拥此美人，实天下之乐。

庄妃看火候已到，就按预定计划，先赞扬洪承畴智勇双全，人才难得，对明朝忠心耿耿，令人敬佩。待洪承畴唉声叹息之时，庄妃话锋一转，仔细分析天下大势，并指出：“大明气数已尽，清皇必主中原，皇太极求贤若渴，不如顺从大势，为清王朝建功立业，留名后世。”庄妃一番肺腑之言，打动了洪承畴，洪承畴经过长时间的沉思，决定降清。

皇太极在皇宫大殿召集文武百官，以极其隆重的礼遇接见洪承畴，当他被委以重任，谢恩后向皇上、娘娘看去时，心中大惊，那端庄秀丽、亲切温和的娘娘正是侍候自己几天的汉装女子。

洪承畴无论如何也想不到庄妃竟屈身侍候自己，这是何等的荣幸，自此，洪承畴死心塌地为清王朝效力，充当了清军人关的急先锋。

洪承畴变节投敌，遭到世人的唾弃，江左才子夏完淳就对洪承畴进行了辛辣的讽刺。

1644年清兵入关，江山变色，夏完淳举兵抗清，兵败被俘，押入京城后，由洪承畴亲自审讯。

洪承畴以婉转的口气劝服说：“你这样一个天真无邪的少年，岂能起兵叛逆，一定是受人指使，误入歧途，倘若幡然悔悟，归顺大清，非但叛逆之罪可以既往不咎，而且还可以享受荣华富贵……”夏完淳假装不知道主审为何人，慷慨陈词：“……我常闻洪承畴先生是本朝人杰，曾以十万之众，扫清兵百万之师，松山之战，血溅章渠。我虽然年少，但慕其忠烈，也想杀身报国……”不待夏完淳往下说，洪承畴身边的人急忙插话道：“座上就是你仰慕的大清招抚南方总督军务大学士洪承畴。”夏完淳听了怒目而视，声色俱厉：“你是何人？竟敢冒充先烈，贪功掠美，侮辱忠魂！假若果真如此，洪承畴岂不成了欺世盗名、十恶不赦的叛逆……”洪承畴向来刚愎自用，此际夏完淳的一番怒叱使其顿时无地自容。

解读

夏完淳“舍生取义”，洪承畴“舍义取生”，二人形成鲜明的对照。而像洪承畴这样的人，就是不如“妓女从良”的人，必将遗臭万年，永远难以翻身。

中国古代的士大夫，非常讲究名节，有“士可杀不可辱”、“良臣不事二主，好女不嫁二夫”等等说法。名节与生命相比，名节更重要，因此孟子说：“生亦我所欲也，义亦我所欲也；二者不可得兼，舍生而取义者也。”

几千年来，“舍生取义”一直是中国志士仁人所信奉的坚定信念，他们将“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”作为自己的行为准则。

民族英雄文天祥写过：“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的千古名句。一代名臣于谦在《咏石灰》中也表现了自己的志向：“粉身碎骨浑不怕，要留清白在人间。”正是有这样一代又一代的英雄产生，才促进了历史的发展。

一个人的功成名就，外界只是一个辅导作用，最主要的是靠自己的奋斗与努力。而信誉也只能由自己去博取，绝不能依靠别人的施舍。维护自己的声誉，保持清白，则将为世人所敬仰，赢得众望所归。

名誉如同生命，一旦失去，就不可复得。

——赛勒斯

步步为赢

实例一

蜀后主建兴6年，诸葛亮派参军马谡率领军队与魏国右将军张郃在街亭大战。马谡违背了诸葛亮的意图，行动混乱，放弃水源而上山，不下来占据城邑，被魏军断绝了用水，蜀军大败。

司马懿夺了街亭之后，带兵直奔诸葛亮所在的西城。当时诸葛亮将大部分的军力部署在远处的军营，而自己却带着少数士兵歇脚于一小城。突然哨兵冲进来，急报司马懿率15万敌军逼近！而诸葛亮身边只有100名兵士可以保护他，他的处境显然非常危险。

但此时的诸葛亮并没有惊慌失措，也没有浪费时间去猜测敌人如何进攻，他只是命令兵士降下旗帜，打开城门，然后躲起来，他自己则披鹤氅、戴纶巾，坐在城上最显眼的位置，焚香操琴，开始吟咏。几分钟之后，他看到一望无际的方阵兵逼近，但仍假装没有注意到敌军，继续吟咏操琴。

很快敌人的军队就兵临城下，为首的正是司马懿，他立刻认出城上之人是诸葛亮。虽然眼前只有一个诸葛亮，司马懿却踌躇了，在他的兵士急着想穿过大开的城门进入不设防的小城时，他止住军队，眯眼研究起城上的孔明。最后，他竟然下令立刻迅速撤退。

解读

诸葛亮以“卧龙”之名誉满天下，他在三国时代立下的丰功伟业充满传奇色彩。诸葛亮的袖子里似乎永远藏有锦囊妙计，他的声望甚至可以抵得过百万大军，敌人更是闻风丧胆，所有人都认为他是当时最聪明的人。

而司马懿和诸葛亮交手过数十回合，对对手了解甚深。当他来到空城前，看到诸葛亮安心坐在城上吟咏操琴，不禁茫然；他相信这必定是威吓之用的，显然诸葛亮是在嘲弄他，激他步入陷阱。虽然司马懿的心头也曾闪过诸葛亮真的是孤立无援，在做困兽之斗的念头，然而他太恐惧诸葛亮，不敢冒险去寻找答案。

这就是声望的无比威力，让敌方大军采取守势，甚至被迫撤退，而不必发射一支箭。

司马懿退兵之后，诸葛亮收治马谡并杀了他，然后又亲自祭奠他，痛哭流涕，抚养他遗留下来的孩子，对待他们像自己亲生儿子一样。蒋琬对诸葛亮说：

► 诸葛亮巧设空城计，吓走司马懿。



“过去楚国杀了功臣，晋文公很高兴，现在天下还没有安定而你杀了有智有谋的将领，难道不可惜吗？”诸葛亮流着眼泪说：“孙武之所以能够取胜天下，是因为他用法严明。现在天下分裂，战争刚刚开始，如果不遵守法令，又用什么来讨伐敌人呢？”后来陈寿写《三国志》称赞：“诸葛亮治理政事开诚布公，忠心耿耿。对社会有用的人，即使是仇人也一定赏赐；犯了国法、怠慢国家的，即使是亲朋也一定重惩。”可见，诸葛亮在世人的心目中的形象是十分高大的。

一个人如果为人所鄙，乃由于他在别人的心目中，被人认为是喜怒无常的、轻薄的、怯懦的、不坚决的，所有这些，你都应该规避，犹如避开危险的礁石一样。你必须在自己的行为中显示出伟大、勇敢、庄重与坚强，而做出判断时，必须让众人认为你的判断是无可更易的，以此给自己建立起伟大的人气名望，使每个人都不敢存有欺骗你、愚弄你之心。

如果你尚能在众人的心目中给自己造成这样的印象，就能被人高度尊敬，而获得了人气，那么反对你的阴谋就难于得逞。只要你是人所共知的杰出的典范而且又是为众人所尊敬的，那么有人要对你进行公开的攻击就不容易了。

品行是一个人的内在，名誉是一个人的外貌。

——莎士比亚

实例二

1841年，年轻的巴纳姆试图成为美国首屈一指的演艺大亨，于是他决定买下

——

☆曹操借头

公元2世纪末叶，强大的汉朝逐渐土崩瓦解，优秀的将领及朝廷重臣曹操逐渐在群雄之中脱颖而出。为了扩展实力基础，同时除掉最后一名对手，曹操开始征战，企图控制兵家必争之地——中原。在围攻对手时，他把军粮运抵的时间计算错误，于是在等待粮草补给的时候，军队的食物越来越少，曹操被迫下令粮官减少口粮。

曹操对军队的控制非常严密，到处布有眼线。他的线民很快向他报告士兵都在发牢骚，抱怨将领把食物留下来自个儿享福，而他们却吃不饱。曹操知道如果怨言蔓延开来，他可能就要面临兵变。于是他立刻将粮官召到帐中，告诉他：“我要向你借样东西，你不得拒绝。”

“什么东西？”粮官问道。“我要借你的顶上人头示众。”“但是我没有犯错啊！”粮官喊道。“我知道。”曹操说道，“然而如果我不将你处死，军队必定叛变。不必悲伤，等你死后，我会照顾你的妻小。”

就这样，粮官别无选择，当天就被斩首示众，于是士兵停止抱怨。有人看穿曹操的把戏，但是保持沉默，因为曹操的暴虐把他们吓坏了，不敢轻举妄动。而大多数士兵都接受他的解释，祸首是粮官。他们宁可相信他的智慧和公正，也不愿去想像他的残酷。

曼哈顿的美国博物馆，改为收藏奇珍异宝，以建立自己的名声，问题是他没有足够的资金作为本钱。博物馆开价 1.5 万美元，但是巴纳姆提出打动博物馆所有人的提案，希望用一堆保证人和担保来取代现金交易。馆主口头答应了巴纳姆，然而到了最后一刻，主要的合伙人改变心意，将博物馆及其收藏品卖给皮尔博物馆的董事。巴纳姆大为光火，不过合伙人向他解释生意就是生意——博物馆卖给皮尔，因为皮尔有声誉，而巴纳姆没有。

巴纳姆立刻下定决心，如果他没有名誉可以仰赖的话，惟一的手段就是破坏皮尔的名誉。于是他发动攻势投书报社，称呼新买主是一群“堕落的银行董事”，根本不知道如何经营博物馆和娱乐大众；他还警告大众不要买皮尔公司的股票，因为购买新的博物馆必然会分散资产。

巴纳姆的计划效果卓著，皮尔公司的股票果然大跌，美国博物馆所有人不再对皮尔公司的过往纪录和声誉有信心，终于取消了交易，将资产卖给了巴纳姆。

不过皮尔公司并没有忘记巴纳姆的行为，皮尔决定自己下手回击巴纳姆。他让博物馆的演出节目更具科学性，并建立起“高级娱乐”的声誉。而催眠术正是皮尔的“科学性”号召之一，一时之间吸引了大批观众，相当成功。为了反击，巴纳姆决定再一次打击皮尔的声誉。

巴纳姆也开始增加催眠表演的节目，他甚至自己上阵：表面上似乎是将一名小女孩催眠了，一旦这名女孩似乎陷入沉睡中，巴纳姆就试图催眠观众——但是无论他多么努力，没有一名观众被他的魔咒催眠，许多人开始大笑，这时看起来挫折不已的巴纳姆宣布，为了证明小女孩的昏睡状态是真的，他要在他没有知觉的情况下切断她一根手指，但在他磨利刀子时，小女孩的眼睛突然张开，逃离了现场，观众大乐。他重复这场把戏以及其他闹剧好几个星期，很快地，没有人能严肃地看待皮尔推出的表演，入场的人潮渐渐消退了。不到几个礼拜，皮尔的催眠表演就落幕了。往后几年巴纳姆“胆大妄为”和“秀场大亨”的声誉四起，终其一生不坠，相反，皮尔家族的声誉却一蹶不振。

解 读

怀疑是强有力的武器，一旦你利用阴险的谣言让怀疑四溢，对手就会陷入可怕的两难困境。巴纳姆就是运用了 this 招术，使皮尔公司一度沉陷下去。

谣言可以被识破，但疑虑是挥之不去的，人们会质疑为什么他们要如此激烈