

新 经 济 时 代 成 功 者 必 修 课

吸引眼球 WISDOM 的智慧

快速提升个人魅力 全面改善人际关系

戴伯龙◎编著



中国三峡出版社

新 经 济 时 代 成 功 者 必 修 课

吸引眼球的智慧

WISDOM

快速提升个人魅力 全面改善人际关系

戴伯龙◎编著

中国三峡出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

吸引眼球的智慧 / 戴伯龙编著. —北京: 中国三峡出版社, 2006. 6

ISBN 7-80223-157-4

I. 吸... II. 戴... III. 个人-修养-通俗读物
IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第049984号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话: (010) 52606692 52606693

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

ybs5193@163.com(编辑部)

北京阳光彩色印刷有限公司印制 新华书店经销

2006年6月第1版 2006年6月第1次印刷

开本: 880×1230毫米 1/32 印张: 7

字数: 150 千字

ISBN7-80223-157-4 定价: 18.00元

前言



眼球经济时代

这是一个信息技术高度发达的时代，这是一个眼球经济时代！

在这样一个高速、快捷，而且越来越商业化的社会里，知名度往往与财富和成功画上等号。知名度不仅能够吸引别人的注意力，让更多的人认识你，而且能为你增添财富，助你成功。

随着信息技术和网络技术的发展，人们在享受信息快餐的同时，也可以直接参与进去，这也使得人们更加关注和依赖信息通道。在人们通过各种媒介获取信息的同时，信息的商业价值也体现出来了，这就是所谓的眼球经济。

其实，这种方式并不是现代人的创新之作。自古以来，人们为了吸引其他人的注意，花样百出，如人们会将自己打扮得漂漂亮亮来吸引异性，商家用各种手段来吸引客源，艺人常在街头广场鸣锣招客，吸引来来往往的人的眼球。

比较而言，在这个眼球经济时代，想要吸引公众眼球出点名就容易多了，因为我们是处在一个多元化的“眼球经济时代”，人们的需求多样化了，十分乐意和向往“眼观六路”、“耳听八



方”。而在这样一个时代，社会也变得宽容、大度，张扬个性也不会受到苛责。比如，过去只要你衣着稍稍另类就会被指为奇装异服，而现在即使你身着“三点式”走在街上，大多数人一怔之后也遂归平静。

眼球经济，也称之为注意力经济。现代社会讲究的是品牌效益，而品牌来自于公众的认同和关注度，也就是公众的注意力。不管是人还是产品，只要能得到公众的关注，抓住了公众的眼球，就等于抓住了财富与成功。不管是张朝阳、潘石屹通过高调地宣传、频繁地出境使自己成为吸引人的公众人物，给事业赚来了金币满钵；还是姚明、李宇春通过努力赢得了公众的认可，为自己的事业发展带来了无限商机，他们都有一个共性：公众买他们的账，即我们常说的人际关系好。

固然，能吸引公众眼球的多为能和媒介、公众处理好人际关系的名人，但是作为一个普通人，我们同样也可以从完善自身、修正自己着手，力争拥有好人缘，创造良好的人际关系。

在今天这个时代，孤胆英雄寸步难行，独行大侠已鲜有踪迹，人与人之间的沟通日益频繁，人与人之间的合作愈显重要。因此，欲要精彩人生，就得有更广泛的社会交往，更好的人缘。

如果说，人际关系是成功的普通法则，那么在中国这一点尤为重要。中国的历史传统造就了中国人讲人情、重关系的习惯，办事要讲人缘，成功要靠人缘，没有人缘就会处处碰壁，在社会上站不稳、吃不开。一位国内的财富精英甚至宣言，其最大的也是最重要的成功资本就是好人缘。

好人缘是人生成功的最大资本，最宝贵的资源。在社会交往



中，我们可以通过努力，广泛地攀亲结友，建立自己的人际关系网。当然，建立关系网不是一夕之功，而是需要我们用自己的真诚在生活中慢慢地去积累，惟有如此，才能不断扩大自己的关系网络。人缘是在社会交往中获得的，这就要求我们多与其他人交往，多与陌生人交往，把一般关系变成朋友关系，把陌生人变成自己的好朋友。你一定要明白这样一个道理：当今社会，一个人若想在事业上取得成功，就必须广交朋友，依靠朋友的支持与帮助，成就人生的辉煌。

但是要想拥有好的人缘，你就要具备能够聚拢人气、博得好感的素质和修养，要会说话，说话水平往往会直接影响你的人际关系。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往博人尊敬，受人爱戴，得人拥护。善于说话可使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”所以，如果你能掌握说话的技巧，那你就能迅速获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、朋友喜欢。另外，做人处世的方法态度也是影响人缘的一个重要因素。一个人立身处世，如果总是斤斤计较，处处与人摩擦，那么即使他本领再高，也只能使自己众叛亲离，壮志难酬。除此之外，你还要注重你的仪表、仪容和仪态，这些是社会交往活动中不可缺少的礼仪内容，是获得好人缘的重要手段。因此，在人际交往中，一定要衣着得体，言谈举止高雅。所以我们要多研究做人处世的哲学，更好地融入社会，融入群体，为自己赢得一个好人缘。

本书从能够吸引公众眼球的现象着手，告诉读者为何要争取吸引别人眼球以及吸引眼球后的好处，然后从内在的学识、实干



精神、胆识、品质、个性到外在的说话技巧、做人处世等方面来阐述如何通过良好的人际关系吸引别人眼球，最后还总结了吸引眼球带给我们的启示。

本书是专门为要改善人际关系，得到别人关注，获得好人缘的读者编写的，这里没有高深的道理，而是注重技巧性与实用性。我们希望能够帮助读者在广结人缘中树立良好的自我形象，在茫茫人海中与众不同、受人关注，营造良好的人际氛围，在广聚人气中发现机遇，发挥个人优势，打造精彩人生！

CONTENTS

目录

第一章

谁吸引了公众的眼球

张朝阳的眼球经济	003
潘石屹的传媒效应	009
姚明吸引了美国人的眼球	017
李宇春——邻家女孩儿的梦想	025
芙蓉姐姐让平庸化作神奇	031

CONTENTS

第二章

为什么要吸引眼球

眼球经济下的价值取向	047
以营销角度看眼球经济	049
眼球的人际关系学	054
人际关系资源是隐形财富	056
有好的人际关系就有好的机遇	060
人际关系是你墙上的反省镜	063

CONTENTS

第三章

修炼吸引眼球的内功

学识是吸引别人眼球的基石	067
实干精神是脱颖而出的推动剂	070
胆识给你吸引眼球的机会	084
好品质让你卓而超群	096
好个性是一块磁石	124

CONTENTS

第四章

完善你的公众形象

微笑：寒冬里的一米阳光	131
辞令：会说话，好办事	138
赞美：缩短心与心的距离	169
平等：走近心灵的桥梁	172
幽默：一种吸引人的智慧	174
宽容：世上最坚强的柔软	177
沉默：此时无声胜有声	179
倾听：另一种最动听的语言	182
细节：眼球容不下沙子	185
健康：为你的魅力加分	191

CONTENTS

第五章

眼球的启示

吸引眼球众生相	205
吸引应有度	206
吸引要有方	208
吸引要有策略	209
和谐的，才是美丽的	210

第一章

谁吸引了公众的眼球

在一个越来越商业化的社会里，知名度与财富、成功越来越能画等号。谁吸引了公众的眼球，谁有个性，谁有特色，谁就能把哗哗的人民币吸引来。

这是一个眼球经济时代！

张朝阳的眼球经济

小档案

张朝阳 搜狐公司首席执行官、董事局主席。

1964年生于陕西省西安，1986年17岁考入清华大学物理系，22岁考取李政道奖学金赴美留学。

1993年底在美国麻省理工学院（MIT）获得博士学位，同年任MIT亚太地区（中国）联络负责人。

1996年在中国创立爱特信公司，成为中国第一家以风险投资资金建立的互联网公司。

1998年，张朝阳推出“搜狐”产品，将公司更名为搜狐公司，并于2000年在美国纳斯达克成功挂牌上市。

张朝阳曾被美国《时代周刊》评为“50位数字英雄”之一；被《中国青年报》评为“年度十大风云人物”之一；被《财富》杂志评选为全球25位企业新星之一。

张朝阳，一个频繁出现在各大媒体和公众场合的名字，一个赚足了中国人眼球的企业领导人。1998年，他带着他的“眼球经济”和美国风险投资人的25万美元回国创业，成为那个年代最受瞩目的人物。

在互联网走入低谷的时期，这个一度被认为“只会作秀，毫无技术”，一定是“最先被纳斯达克摘牌”，而至今仍牢牢站在互联网前沿，并奇迹般盈利的SOHU的领军人物张朝阳，是靠什么取胜的呢？除了会管理和经营外，他的频繁出镜，向国人展示其个人魅力和阳光朝气，也是让SOHU常胜不败的原因之一。这



个中国互联网的先驱也是一个出奇幸运的人，当年一起打拼的同行者大多成了“先烈”。

“眼球经济”理论是张朝阳回国后首次提出来的，虽不是他的发明创造（美国人提出的），但对于发展中的中国而言，却是一个新鲜的事物。作为商人，他更懂得怎样抓住市场，利用热点提升人气，快速形成品牌，赢得公众认可的重要性。作为“海归”的商人，他更懂得投资人的需求，福布斯排行榜也需要点击量和曝光率。

张朝阳是一个将“眼球经济”发挥到极致的人。为了推广搜狐新推出的搜索引擎业务“搜狗”，张朝阳通过上演一个又一个“个人秀”，不时地在公众眼前“炫”上一下，引起一阵骚动，让世人牢牢地记住他和他的SOHU。

张朝阳“个人秀”镜头

1. 率领众多明星参加“美女野兽登山”行动

张朝阳率领全国最优秀的登过珠穆朗玛峰的队员及众多明星参加了“美女野兽登山”行动。

这次“美女野兽登山”行动的危险超过事先的想像：连续干旱以及连续大雪产生的暗裂缝；在5300多米的高度上，氧气已经非常稀薄。如果不是中国登山协会把全国最优秀的登过珠穆朗玛峰的队员全部集中，一对一进行明星保护，后果将不堪设想。

除了宣传搜狗的本意外，张朝阳酷爱这种挑战生命的刺激。“登山可以把一个人改变了。这种深刻的力量可以改变很多人内心当中的很多东西。”张朝阳如是说。

张朝阳率领的“美女野兽登山”行动为张朝阳和搜狐公司赚



足了眼球。

2. “裸体上杂志封面”事件

张朝阳引起舆论轰动效应吸引眼球的还有“裸体上杂志封面”事件，确切地说是“光膀子”的照片。这个事件被媒体定义为“张朝阳40岁玩儿脱”。

张朝阳喜欢被人关注，在他看来，甚至是有争议的名声也不错。“假如成千上万的人在吃饭时都会聊起我的名字，或聊起一些关于我的有趣的事情，我觉得这是我的一个贡献。”他说，“没有什么东西是可怕的，没有什么事情是疯狂的，这个世界上存在的就是合理的。”

3. 首次透露和高圆圆的帐篷聊天

在还没有经电影《青红》的女主角高圆圆同意，张朝阳就忍不住透露了在高山（启孜峰）的帐篷里，跟高圆圆进行的一场非常深刻的聊天细节，吸引了众多媒体的眼球关注。

引起更大轰动效应的是，张朝阳还将此次登顶聊天视为是提高高圆圆个人知名度的重大事件，他认为可以通过互联网来包装宣传高圆圆。

4. 公开自己在北京的“炫”生活

大凡名人都不愿暴露自己私下的“炫”生活，但张朝阳除外。

“在北京生活就是卡拉OK呗，蹦迪呗，电影不看。”张朝阳说，“我不怎么喝酒，也不怎么抽烟。我去酒吧时，头脑也是非常清醒的，而且在酒吧里既不玩色子，也不喝酒，不会因为不知道怎么说，或者认生而要把自己灌醉。回到家中，我只是上