

·心灵励志·

如何 开发自我

人脉、气场、潜能；财富、名望、正能量……

让这一切信手拈来的终极秘密是？

开发自我，开发正能量！

章岩◎著



全球畅销书《秘密The Secret》核心灵感来源

奥巴马 | 希拉里
李开复 | 李嘉诚
杨澜 | 比尔·盖茨

众多商企名人、影视明星、政届权贵钟情的成功法则
——当你成为全场焦点时，你就赢了！

全球政界、商界、演艺界顶尖人物都在运用的**成功密码！**
——教你唤醒能量场，驾驭潜意识，提升自我吸引力

台海出版社

如何 开发自我

人脉、气场、潜能；财富、名望、正能量……

让这一切信手拈来的终极秘密是？

开发自我，开发正能量！

章岩◎著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何开发自我 / 章岩著. --北京:台海出版社,

2013.9

ISBN 978-7-5168-0276-2

I. ①如… II. ①章… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 201750号

如何开发自我

著 者:章 岩

责任编辑:王 品

装帧设计:吴小敏

版式设计:通联图文

责任校对:唐思磊

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行, 邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:170千字 印 张:15

版 次:2013年10月第1版 印 次:2013年10月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0276-2

定 价:32.00元

版权所有 翻印必究



前言

美国人力资源管理协会与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者进行过一次调查，结果显示，95%的人通过人脉关系找到了合适的人才或自己需要的工作，而且61%的人力资源主管及78%的求职者认为，这是最有效的方式。即他们不是通过完全陌生的招聘渠道达成目的，而是在有人引荐的前提下发现并抓住了这个机会。

难怪美国石油大亨洛克菲勒曾直言不讳地说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领！”

人脉对一个人事业的影响是难以预计的，所以，但凡是在某一领域想要有所作为的人，都会在人脉的投资上煞费苦心。

那么，强大的人脉力量又从何而来呢？

本书告诉你一个秘密，就是“气场决定人脉”。

什么是气场？人们给它下过许多定义，简单来说，气场就是一种能量场，存在于一切物质的周围。无论是人，或是动物、植物，都拥有属于自己的气场。对于一个人来说，所谓气场，其实就是这个人本身具有的一些特质，比如吸引力、影响力、说服力以及感召力等。

如果能够掌控自身气场，然后利用这种能量巧妙影响他人的气场，我们就可以在潜移默化中获得和掌控自己的人脉。

“摘到树上苹果的前提是你足够高大，而不是苹果树谦卑地向你弯腰。”生活中，我们都生活在自己的气场里，当不同的气场碰撞到一起时，

人际关系就产生了。

如果你没有知识、背景、金钱……那么从现在开始,你只要积极修炼气场、掌控气场,让自己的气场与别人形成有效互动,即可形成强大人脉。

那么,具体来说我们应该如何认识自己的气场?又如何用气场提高社交情商?如何修炼气场才能使人脉更强大呢?……

这正是本书要告诉你的。翻开书,你会发现,好的气场是打开人脉大门的一把钥匙。学习书中的方法和策略,懂得为自己营造强大的气场,你一定能在第一时间里,增强你影响他人的能力,那么你的人脉也将跟着提升和拓展。下一个传奇,就是你!

目 录

CONTENTS

上篇 聚集能量 找到最有效的人脉

古话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人如果想要在事业上有所发展，除了自己要付出努力外，在其背后也必须有能够推动他前进的人脉支柱。尤其是在如今这个竞争日益激烈的社会中，如果单打独斗，不懂得利用人脉，那么即便你付出了很大的努力，最后成效也并不一定高。

也许，现在的你还没有金钱、背景和学历，但是这并不能阻挡你打造“人脉”这把打开机遇大门的金钥匙。

第一章 人脉如同命脉——有什么样的圈子，决定了你有什么样的未来

..... 2

中国有句古话：“天时不如地利，地利不如人和。”

无论是“人和”、“朋友”还是“人际关系”等，这些在不同历史时期的不同称呼，归根结底都是我们现今终日挂在嘴边的“人脉”。

古往今来，亘古不变的财富是人脉 3

1.“人和”之重，古而有之——贵人扶一步相当于自己走百步 3

2.放眼今世，任何一项事业的成功都少不了人脉 5

3.穷人和富人的关键差距，在于你站在什么样的人脉圈里 8

你的人脉价值几何 15

1.好人脉是白手起家的“无形资产” 15

2.好人脉是自我价值的最佳评估 20

3.好人脉是实现人生目标必不可少的条件 22

第二章 聚集能量, 编织一张最有效的人脉网 26

根据“六度分离理论”来看, 整个世界就是一张巨大的人脉网, 它将地球1.5亿平方千米的陆地面积缩小成无数个“六人一线”。通过这张网, 任何人都可能成为我们的朋友。不管他是聚光灯下的明星还是政坛上的高官, 只要你肯低头看看手中的网, 沿着线路查寻, 他就有可能成为你的朋友, 甚至知己。

每个人都拥有自己与生俱来的一手人脉牌	26
1. 最强大的人脉后盾——无偿的亲情牌	27
2. 激发你的潜能——爱情这张“温暖牌”	30
3. 手里的这张友情牌比你想象的还有价值	32
4. 你不是孤独地在奋斗——人人有张对手牌	37
5. 碎石里可以捡到指环——陌生人牌	39
提高自己的价值, 才能拓展你的人脉	43
1. 成为别人可以信赖的人——诚信是人脉网的基础	43
2. 学会变通——“适者生存”是人脉网建设的必要条件	45
3. 增加自己曝光的渠道——创造更多树立形象的机会	47

第三章 优化你的人脉, 管理你的“人脉存折” 51

只要你足够主动, 哪里都是结识人脉的地方, 但是为了人脉的质量和未来的利益考虑, 你还必须要学会管理你的“人脉存折”。

和银行储蓄一样, 仅仅在银行开个账户, 存入现金是不行的, 你还需要维护、管理好它, 让其既充分发挥作用, 又要防止透支, 确保“人脉存折”中的“人情储蓄”有增无减。

经营人脉的常见误区	51
1. 误区一: 把人脉做成“急功近利”	52
2. 误区二: 把人脉当成“等价交换”	54
3. 误区三: 轻易透支人情	56

丰富你的人脉存折——宜早不宜迟	57
1.几条法则建立你的人脉网	58
2.用“二八原理”经营人脉	60
3.用惊喜和感动创造人脉忠诚	66
人脉系统“优化程序”	70
1.时刻“刷新”人脉,习惯成自然	71
2.定期“优化”人脉,树大必剪枝	74
3.有舍有得,丢掉人脉短板	75

中篇 挖掘能量 开发最适合你的气场

一个人所能发挥的气场,和他所能利用的人脉关系可以概括为一种根土情节。

根基扎得再深,也离不开土壤的滋养;土壤再肥沃,也需要根基的拓展。

第一章 有什么样的气场,就有什么样的人脉

气场这东西本来是一个物理学上的概念,有人视其为电磁波,是气功大师到一定境界产生的能量。这里所谓的气场,指的是一个人的性格、言行举止而形成的个人魅力。比如单刀赴会的关云长,在长坂坡喝退曹军的张飞,嘴叼牙签的“小马哥”,都具有常人没有的气场。

强大的气场,可以帮助你赢得人脉,拥有良好的人缘,从而让你在职场中行事更加顺利。

识别“贵人”的气场——哪些人可以成为我们的“贵人”	79
1.伪贵人咋咋呼呼,真贵人沉稳淡定	80
2.伪贵人“七嘴八舌”,真贵人“一鸣惊人”	81
3.伪贵人常说“好”,真贵人却说“不”	83
4.伪贵人“照顾”你,真贵人“培养”你	85

“寻贵”路上的困惑——小人物如何与大人物交往	86
1.练好“出场气”，第一时间进军贵人的大脑	86
2.练好“毅气”，慢慢进驻贵人的心	91
3.尊重自己的价值并巧妙传递，终究会找到气场交集	93
修炼“人气”，套牢贵人的心	99
1.要和气——做一个有亲和力的人	100
2.要大气——做一个目标远大的人	102
3.有静气——让对方有安全感	104

第二章 修炼自己的气场，让好人脉主动找你

每个人都有气场，但不是每个人都能获得强大的气场。气场与外貌关系不大，比如身高只有一米五几的拿破仑，却拥有睥睨天下的气场。气场源于内在的气质和个性，具有独占性和一定的规定性，比如性格柔弱的人难以拥有霸气的气场，纵横天下的武夫难有女人缘。因此，我们可以从修炼气质、矫正个性入手，修炼自己的气场。

细节篇：小处着手，让每个人都喜欢你	112
1.诚挚关怀，为自己积累更多“人气”	113
2.背后赞美，让好话“传到”对方耳朵里	119
3.准确叫出对方的名字，让他产生“知己”感	120
品质篇：你的价值越大，朋友就越多	123
1.你可以豪气万千，但绝不能傲气半分	123
2.“吃亏是福”——人情债为你储备人缘	125
3.做个靠谱的人，赢得他人的信任	127
处世篇：气场是一门艺术	129
1.让对方在“投桃报李”的道德感下，心甘情愿地为你做事	129
2.先发制人，占据主动权，才能有效地影响对方	131
3.读人心知人性，快速破解对方内在心理	136

第三章 包装气场,你的形象价值百万 142

一个人被一拨人前呼后拥,气场自然十分强大;而一个在主席台上的人和人群中的人气场也不可同日而语。

因此,为保证气场,有时候需要包装,甚至演技。

当然,在这里要切记一点,气场毕竟是内在的产物,包装只能获得暂时的喝彩,却无法维持永久的气场。

最基本的包装——仪表	143
1.衣着——某些衣服会使人更受欢迎	143
2.妆容——美好的装饰映照出积极的气场	145
3.眼神——能否博得对方好感,眼神可以起主要的作用	148
4.举止——映现涵养的一面镜子	151
最快速的包装——微笑	154
1.笑是两个人之间最短的距离	155
2.眼前一笑皆知己,举座全无碍目人	157
3.诙谐幽默的谈吐是一种与他人迅速拉近距离的好方法	158
最给力的包装——身价	162
1.“长生剑”——根据需要来强化自己的某一种特点	164
2.“孔雀翎”——淡化自己的不得意,展现你最美的羽毛	164
3.有什么样的寒暄,就有什么样的身价	166
练好“语气”——沟通能力为气场加分	171
1.能说会道的人都需具备声音的魅力	172
2.话里藏话、旁敲侧击不失为一个理想的武器	173
3.话说三分,恰当设计并突出某种交际情境	174

下篇 吸引力法则 成功就在不远处

我们每个人都是一个活磁铁,我们生命中的财富、成功、幸福都是可以吸引来的,你想在你的生命中吸引些什么呢?

第一章 找到你的最佳位置,成为最好的自己 181

有时一个人竭尽全力去做一件事而没有成功,并不意味着做任何事都不会成功。如果选择了一条不适合自己的道路,那就注定难以成功。

宝贝放错了地方便是废品。要想有所作为,关键是看你有没有站对位置。而位置的对与不对,是根据实际情况的变化而变化的。一切都要恰到好处。

找到你的最佳位置	181
1.任何人在没有站对位置时,都是平庸的	182
2.什么构成了你的最佳位置——职业规划和人生设计	184
3.归纳自己的性格,找到自己最适合做的行业	190
发现你的最大优势	195
1.有什么样的智能类型,就有什么样的优势	195
2.进行优势聚焦,加速你的成功	200
3.把你的最大劣势变成最大价值	204

第二章 找到属于你的贵人,下一个传奇就是你 207

贵人这一支点的威力已经被古往今来无数事例所证明。这样的故事,是传奇,也是现实。站在贵人的肩膀上,就等于找到了一条通往成功的捷径。

那么,如何才能最快、最有效地结识到尽量多的高质量朋友,营造更广阔、更有价值的社会交际网呢?

品谋贵人:志同才能相与为谋	207
1.从价值观看贵人——找到“志同道合”者同船出海	208
2.从性格学找贵人——选择互补搭档,借人之长补己之短	213
3.观察身边的人,寻找你的最佳搭档	218
如何最快、最有效地结识贵人	223
1.结交贵人,从他们的身边人入手	223
2.昔日小人物,也许就是你的命中大贵人	225

上篇

聚集能量

找到最有效的人脉

古话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人如果想要在事业上有所发展，除了自己要付出努力外，在其背后也必须有能够推动他前进的人脉支柱。尤其是在如今这个竞争日益激烈的社会中，如果单打独斗，不懂得利用人脉，那么即便你付出了很大的努力，最后成效也并不一定高。

也许，现在的你还没有金钱、背景和学历，但是这并不能阻挡你打造“人脉”这把打开机遇大门的金钥匙。

第一章

人脉如同命脉

——有什么样的圈子，决定了你有什么样的未来

我们常会听人说，这个世界上到处都是有才华的穷人。就是这样一句看似不合逻辑的话，却真实地反映了当今的社会现实，揭示了成功的奥秘。

是什么阻挡了才俊们的成功之路？中国有句古话：“天时不如地利，地利不如人和。”关键点是“人和”二字。“人和”是什么？你可能拥有“天时”，运气、时机都把握到位了，老天爷眷顾你；你可能还占据了“地利”，你所做的事业是当下最为火爆的行业，抑或是他人未曾企及的行业。但没有了“人和”，很可能你所做的一切都将成为泡影。因为“人和”是我们成就事业的基础和保证，是让你“鲤鱼跳龙门”的关键所在。

无论是“人和”、“朋友”还是“人际关系”等，这些在不同历史时期的不同称呼，归根结底都是我们现今终日挂在嘴边的“人脉”。

古往今来，亘古不变的财富是人脉

比尔·盖茨曾说：“我之所以成功，是因为有更多的成功人士在为我工作。”他的话阐述了这样一个真理：当下是一个共赢的时代，没有合作，成功便无从谈起。

世界著名激励大师安东尼·罗宾曾经说过：“我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征就是创造人脉和维护人脉。人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。”

1. “人和”之重，古而有之

——贵人扶一步相当于自己走百步

我国自古以来就有“贵人相扶如天助”的说法。在每个人的人生旅程中，除了具备良好的品德和能力外，最重要的还是要有一个能够在背后默默给予你巨大帮助的人。所谓“贵人”，就是能够为你的梦想插上翅膀的人，这些人不仅能够让你更为快速地走向成功，还能帮你打造一个充满希望的未来。

一个人想要取得成功，自己艰苦奋斗固然重要，但这还远远不够。熟悉三国的人都知道，曹操文武双全，“挟天子以令诸侯”占尽天时；孙权忍辱负重掌东吴，可谓尽备地利；而刘备单单凭借着“人和”，便从草莽布衣摇身一变成了三分天下的一方霸主。“人和”在三种因素中的分量可见一斑。

《水浒传》中的宋江原本只是一个郡县小吏，然而就是这样一个小人物，日后却成为了威震四方的英雄。他凭借的是什么？是朋友！很显然，独木不成林，没有他们，宋江根本没有办法摆脱小人物的命运。

曾国藩，汉族人，率兵剿灭太平天国的领袖人物。早在太平天国事件之前，年纪轻轻的他就已经官至二品。其实，在当初满汉之争白热化的情况下，如果不是声名显赫，如此一个出身贫寒而且出身于汉族的小小文官是绝对不可能被当时的朝廷委以重任的。而这一切都源于穆彰阿赋予他的机会。

当初的曾国藩曾参加过三次会试，可第三次殿试过后，因为没有取得好的成绩，曾国藩很是心灰意冷，但在同伴的劝说下，还是准备了朝考。当时的穆彰阿是担任会试的总裁，特别调阅了他的试卷，并作了最后审批，当即取为一等第三名。朝考结果呈皇上审核时，穆彰阿还在道光帝面前特意把曾国藩的文章称赞了一番。在穆彰阿的极力推荐下，皇帝甚至觉得曾国藩的说理与文风更好，于是又把他调升为第二名。这样，曾国藩的成绩就由殿试的三甲第四十二名，一跃成为朝考一等第二名。这个结果令关注此次朝考者甚至曾国藩本人都觉得非常意外。

后来在穆彰阿的提携下，曾国藩在翰林院果然一帆风顺、步步高升；并且，经过穆彰阿的一番巧妙安排，觐见了皇上，由此获得了皇上的好感，立刻被擢升为内阁大学士，官居二品，连升数级。这样的好事，在此之前的汉臣是从未遇到过的。曾国藩对穆彰阿的知遇之恩永世不忘。此后的岁月中，曾国藩对穆彰阿一直执弟子礼，不论是在京任职，还是出外做官，曾国藩必到穆府问安。穆彰阿去世后，曾国藩还照常到穆府探望其家人，不忘贵人知遇之恩。

司马睿是司马懿的曾孙，15岁时袭封琅琊王。因为其祖父只是司马懿的小妾所生，所以同那些正统亲王相比，司马睿一无名望，二无兵权，在八王之乱的皇亲宗室的纷争中，他只能力求自保，而且也从没想过有一天自己会成为皇帝。

但就是在这八王之乱最为激烈的期间，他有幸结识了当时琅琊地区的名望王族后代——王导。王导因为从小就学识出众，所以被高人认定以后必为将相之才。初次见面时，王导不俗的谈吐吸引了司马睿的注意，两人几乎是一见如故，并且立马建立起了深厚的友谊。

永嘉之乱时，中原政局混乱。司马睿听取王导的建议，移镇建康（今江苏南京），被西晋朝廷任命为安东将军、都督扬州诸军事。初到江南，江南士族根本瞧不起这位琅琊王。而魏晋是靠大士族支撑的王朝，如果没有他们的支持，司马睿将很难在此立足。

在王导的谋划下，三月三上巳节这天，司马睿盛装去观赏江南百姓过节，王导、王敦兄弟簇拥着司马睿的轿子。江南头等名门望族顾荣、贺循等人见王氏兄弟对司马睿如此拥戴，赶快到路边拜见司马睿，司马睿趁机招他们为官。一时间，江南世族纷纷效仿，都成了司马睿的手下。就这样，司马睿在江南立住了脚。王导一面帮司马睿广纳贤才，一面为复兴国家做准备。

西晋灭亡后，在江南士族的拥立下，司马睿在江南建立了东晋。司马睿登基那天，想起与王导相对而谈、畅所欲言的日子，一时兴起，不顾文武百官的惊愕，邀王导和自己一同坐龙床，被天下人誉为“王马共天下”。

试想，当年刘备若是没有诸葛亮，能否三分天下？同样的，如果曾国藩没有遇到命运岔道口处的伯乐穆彰阿，司马睿没有遇到王导，那么，他们的人生也许都要被改写。

翻开历史，综观古今中外，你会发现，历来成就大事者，没有一个不是顺天时而得贵人相助的。

2. 放眼今世，任何一项事业的成功都少不了人脉

在这个世界上，任何一项事业的成功都少不了人脉的协助。

想象一下，假如你离乡背井，初到他乡创业谋生，不知何处才是落脚

地。就在你感到茫然无助的时候,突然遇到一两位好心人为你指点迷津,并且解决了你的难题,此时的你心中会洋溢着怎样的幸福?

成功学之父卡耐基说过:“成功=15%的技能+85%的人脉。”如果你善于经营,把你人脉网中的每一个人经营成你的贵人,那么你的资源会更丰厚,对于未来的成功也会更有保障。尤其是在人生创业初期,如果你有充足的人脉资源,那无异于锦上添花,你的事业就又多出了几分动力与希望。

提到“搜狐”二字,无人不知,而搜狐首席执行官、掌舵人张朝阳在创业初期受阻时,正是因为有尼葛洛庞蒂这个贵人的相助,才走上了如今的辉煌之路。

1996年的中国,绝大多数人还不知道互联网为何物,而凭借中国互联网发迹的张朝阳,他的互联网创业之路也正是在这一年正式起步的。创业之初,张朝阳整日奔波在纽约和波士顿。那时候的他手头上并没有什么实际可供出售的商品,只有一份商业计划书,而且写着今天看起来还并不成熟的商业构想。

当张朝阳不知疲倦地奔波于美国和中国,想找一些投资商,然后在中国实践他的互联网商业理想时,却因为当时的美国风险投资人远不像今天这样对中国创业者感兴趣而受阻。但是,就在这时,张朝阳却拿到了一笔17万美元的风险投资。作为主要投资人,尼葛洛庞蒂(实际就是麻省理工学院媒体实验室主任)这样说道:“我虽然并不认识张朝阳,但是我确实知道互联网很重要,也知道中国很重要。我还知道张朝阳是一个很聪明的人,这就够了。正是基于这几点,我才投资的。”

很快,张朝阳借助这笔资金,在北京创立了爱特信公司,这家公司也是中国第一家借助风险投资建立的网络公司。1998年2月,张朝阳推出了号称“中国人自己的搜索引擎”——搜狐。

对于投资的受益人张朝阳来说,正是由于尼葛洛庞蒂的投资,从某种程度上改变了自己的命运,因为尼葛洛庞蒂投给他的不仅是资金,还有信心和知名度。而这种完美的双赢局面当初又有几个人能预见?