

<<众人捧场大业成>>

图书基本信息

书名：<<众人捧场大业成>>

13位ISBN编号：9787516402528

10位ISBN编号：7516402524

出版时间：2013-4

出版时间：企业管理出版社

作者：俞凌雄

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;众人捧场大业成&gt;&gt;

## 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？

## <<众人捧场大业成>>

” 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：“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。

## <<众人捧场大业成>>

“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，他们眼中口口所谓‘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拥有有效的人脉。

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。

## <<众人捧场大业成>>

“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。

”年轻人若有所思道。

“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。

## <<众人捧场大业成>>

### 内容概要

《众人捧场大业成:人际操控密码解读》中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。

<<众人捧场大业成>>

作者简介

俞凌雄，投资家 / 领袖型企业家 / 创业家导师，汇聚投资控股集团 / 董事长，青海省慈善总会 / 名誉会长，汇聚慈善基金 / 联合创始人，浙商研究会 / 高级荣誉顾问，广东宁波商会 / 总顾问。

<<众人捧场大业成>>

书籍目录

1 你的命运掌握在别人手中 No.1 这个世界上没有“全能冠军” No.2 鬼才相信“零和游戏” No.3 做事不等于成事 No.4 “人脉”的杠杆作用 No.5 贵人离你并不远 No.6 别轻易动用人情银行 No.7 善念播种，结出美丽果实 2 来签订一份“灵魂契约” No.1 朋友“一个也不能多” No.2 可以功利，但不可以不微笑 No.3 如何动人就要如何待人 No.4 无法轻视的“小人物” No.5 好性格成就好人脉 No.6 绝对的强势不如友善的沟通 No.7 万能黏合剂——同情和爱 3 人脉就是财脉，人脉就是命脉 人脉就是财脉，人脉就是命脉 No.1 读懂最重要的财富密码 No.2 发掘人脉宝藏 No.3 用“人气”成就“生计” No.4 用人脉储存能量 No.5 零成本的生产力——人际关系 No.6 晴天“留人”，雨天“借伞” No.7 聚拢能够帮助你的人 No.8 做一个有素质的“伪君子” 4 跑马圈地，为你“量身定制”人脉 No.1 笼络优势互补型朋友 No.2 “跑马圈地”——拓宽人际交往的范围 No.3 再穷也要站在富人堆里 No.4 网络人脉不可忘 No.5 自信才能招来朋友 No.6 锻制你的“钻石名片” 5 圈子对了，事儿就成了 No.1 中西方的“圈子” No.2 斩不断、理还乱（亲戚圈） No.3 没有永恒的朋友，只有永恒的利益？（朋友圈） No.4 遇见改变人生的“导师”（师生圈） No.5 十年寒窗有多少真交情？（同学圈） No.6 亲不亲，故乡人（老乡圈） No.7 把对手变成你的贵人（职业圈） No.8 臭味相投的铁杆（兴趣圈 No.9 潜伏在对门的是谁？（邻居圈） 6 别独自用餐——人脉“投资学” ..... 7 5分钟就看穿他——人脉攻心术 8 一切都在你的掌控之中——人脉操纵术 9 关系网上的铁丝——人脉黄金法则



## <<众人捧场大业成>>

### 章节摘录

版权页：一个人，就像一张名片，上面印刷着你的职位头衔。而别人接触的却是具体的你，你的形象和物质都通过人心折射出来。

在这万般的品质中，最重要的一点就是诚信。

诚信：名片上的最闪亮的钻石 如果让我们做一个选择题，选择交往的对象，大家都会毫不犹豫在交往人性的品质中填上诚实、爽直、表里如一。

可见，诚信在人际交往中非常重要。

至于为什么要这样说，不妨听听名人是怎么讲的。

马克思曾说：“友谊需要忠诚去播种，热情去灌溉，原则去培养，谅解去护理。

”墨子则说：“言必信，行必果。

”孔子更言说：“与朋友交，言而有信。

”讲的都是信用的重要性。

这也是处理人际关系的必守信条，适用古今中外各种各样的人际关系。

战争的双方谈判要守信用，做生意双方更要遵守信用，上、下级讲话要讲信用，甚至连父亲教育孩子也要讲信用。

在中国历史上记载过一个非常有名的曾子教子的故事：曾子的妻子要去集市，其子吵闹不休非要跟着去，曾妻就骗他说：“你在家等我回来，你父亲杀猪给你吃。

”等到曾妻回到家中，就听到曾子磨刀的声音，就问他为什么，曾子说，说过的话就要算数，便持刀把猪杀了。

这就是信用。

在人际交往中，信用主要起一种心理暗示作用，就是我能给你提供安全感。

所以，在培训过程当中，我经常这样告诫学员：如果你想获得成功的人际关系，首先要做的就是守信，约定的聚会，要准时出席；承诺的事情，要努力去办；借别人的东西，要按约定时间归还。

看似无关紧要，恰恰直接影响到你的诚信。

因为个人信誉正是人际关系的大问题，切不可掉以轻心。

善心：你名片中的内涵 当你有了素质，有了修养，有了诚信，那么你还需要什么，有什么东西最能反映你的品质呢？

对，善心。

这才是那张“钻石名片”中最吸引人的东西。

有位禅师行走在漆黑的路上，由于路太黑，禅师被行人撞了好几次。

正当他努力向前行走之际，远远看到有人提盏灯笼走了过来。

这时旁边有人道：“这人真奇怪，明明是个瞎子，却每天晚上打着灯笼走路！”

”禅师也觉得奇怪，就上前问道：“你的眼睛真的看不见吗？”

”“是的，我从生下来就看不到，我甚至不知道灯光是什么样的！”

”盲人回答道。

“既然如此，你为何还要打灯笼呢？”

”禅师更迷惑了。

盲人说：“我听别人说，由于夜晚没有灯光，大家都像我一样看不见，所以我就在晚上给大家提供一丝亮光。

”禅师感叹道：“原来，你是为了帮别人才打灯笼的。”

”盲人沉思了一会儿说：“我为的是自己！”

并不是为了别人。

”

## <<众人捧场大业成>>

### 编辑推荐

《众人捧场大业成:人际操控密码解读》阐述偶然的成功靠运，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。

<<众人捧场大业成>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>