

客户提问：

丹阳老师，我在公司的高级年会上，凭借三寸不烂之舌，偶然得到两位大人物的“陌陌”。这两位大人物都是身价过十亿的人，请问我该如何有效利用他们？我该和他们说什么话题好呢？

丹阳解局：

一般人不懂得鬼谷子“揣情”术，因此即使得到人脉资源，也不知道怎样开掘，到头来只能白白浪费。

面对近在咫尺的“阿拉丁神灯”，究竟应该如何开启呢？先说四种错误的打开方式。

第一种，急功近利。有一个八五后小伙子，在北京一家大型智库的年会上认识了一个领导。刚加上人家没几天，小伙子便迫不及待的推销起自己的产品——枸杞原浆。

他开始滔滔不绝的讲述：我们这个枸杞特别好，是采用市面上极其珍贵的苏枸杞作为原料生产的。它比一般的枸杞更能补肾益精，养肝明目，补血安神，生津止渴，润肺止咳。治疗肝肾阴亏，腰膝酸软，头

晕目眩，目昏多泪，虚劳咳嗽特别有效。

说完之后，还非要送人家两盒试试。

结果对方只回了一句：抱歉，我虚寒怕冷，且伴有急性腹泻，不宜食用枸杞。

可小伙子还是喋喋不休，可想而知，他得到的只能是“对方开启了好友验证，他还不是您的好友”！

你连人家的基本情况都没有调查清楚，根本不知道人家想要什么，就跟人家推销产品，能不适得其反吗？

第二种，自说自话。我有一个朋友，是搞理财的，因为这几年略有斩获，所以显得有些走火入魔，他见谁都谈合资理财的事情。

这不，去年年底刚从能源峰会上认识一个开餐饮店的华尔街大亨，认识人家还不到三五个月，他就迫不及待的跟人家胡侃：“2020年初，听XXX老师的讲座时，他2019年基金盈利24%的成绩触动了我，我开始关注理财的话题。

在这个知识大爆炸的时代，只要你关注，就会有源源不断的知识向你

招手。

我曾经有 3 次投资基金的经历，2011 年前后黄金暴涨，我买了贵金属基金，结果跌得一塌糊涂，目前还有一些没有舍得割肉；2015 年股市大涨，根据晨星基金评级购买了一些基金定投，结果又是买在高点，之后随着净值的不断下降，我终止了定投，但还好我没有卖出，不知不觉中，2020 年初我发现其中一只医药类基金已经上涨了 76%，虽然个别基金下跌，但整体是盈利的。此次再次买入基金，结果赶上疫情，国内股市还好，可是赶上美股熔断，拉低了全球股市。不过，此次面对股市的变化，我淡然了很多，涨跌都是暂时的，定投就是为了平均投资成本，最后赢得收益的过程。”

最后，他还强行跟对方推荐两款理财 app。

对方很委婉的跟他说，对不起，不好意思，目前对合资理财没有兴趣。不过，如果您能把我的餐饮店开到中国的上海、北京，我很乐意投资。

我这个朋友还是不识趣，继续谈他的投资理财项目。甚至指责对方眼界狭隘，不能冲破思维壁垒！

显而易见，这是一次失败的谈话。或许跟你合资理财，真的可以大发特发，但是，这不是人家要的合作方式。你不能光考虑你自己合适，

也得让人家合适。

第三种，阿谀谄媚。一见人家就大夸特夸，溜须拍马，最是忌讳。要知道，身价一般能混上十几亿的人，都特别务实。你说的话如果不能给人家带来实质利益，即使再天花乱坠，也是屁话！

人家手下几百号人，缺你一个拍马屁的吗？

第四种，长期不进行利益输送，在那晾着。有些人谨小慎微，想说话又不知道说什么，怕得罪人，就只好晾着。通常来说，如果你加了人家半年左右，你都没啥动静，这人脉基本算废了。

富商巨贾经常清理自己的朋友圈，他们要保留高段位的人脉。让他们看不见任何利用价值的人肯定不会长期留存。

这样一来，你即便下次再见到他，也跟第一次认识一样，全都白费！

下面跟大家谈谈正确的打开方式。

在此之前，大家有必要深入去读鬼谷子《揣》篇，掌握其中的“量权”之术：

古之善用天下者，必量天下之权，而揣诸侯之情。量权不审，不知强弱轻重之称；揣情不审，不知隐匿变化之动静。何谓量权？曰：度于大小，谋于众寡；称货财有无之数，料人民多少、饶乏，有余不足几何？辨地形之险易，孰利孰害？谋虑孰长孰短？揆君臣之亲疏，孰贤孰不肖？与宾客之智慧，孰多孰少？观天时之祸福，孰吉孰凶？诸侯之交，孰用孰不用？百姓之心，孰安孰危？孰好孰憎？反侧孰辨？能知此者，是谓量权。

其大意是：古往今来，善于依靠天下各种条件来大展骏足的人，一定要洞察到天下政治形势的发展变化，揣度各路诸侯内心的真实详情。如果对天下局势和各诸侯国综合实力不能熟知，就不了解各国强弱虚实的差别；如果对诸侯国国君思想揣测不能到位，就不知道对方内心隐秘的真实主见，以及他对外界情况发生变化时的心理活动。什么叫做量权？就是要考虑一个国家的地域的大小，谋士的多少，估量一个国家的物产资源和国家财富的数量，人口的多少，物资丰富或者缺乏的有哪些；分辨清楚地形的险要之处与平易之处，哪里地形有利，哪里地形有害；对一国之谋士，要了解哪些谋士高瞻远瞩，哪些谋士务于眼前；揣测君臣之间亲疏关系，发现大臣中的贤与不肖；预料到对方宾客的智慧是多还是少；观察天象时序的变化，何时给人带来福祉，何时给人带来祸患，何时行为为吉，何时行为为凶；诸侯之间的交往，哪个可以利用，哪个不可以利用；老百姓的民心向着谁背着谁，这种民心的变化，什么样是安全，什么样是危险，老百姓心里真

正喜爱什么，憎恨什么。能够从多个方面熟练对以上情况进行辨别，并能够知道如何应对，就叫做量权。

具体来说，你想进一步结交一个老总，那么你就得了解人家的企业是什么规模，竞争对手有哪些，发展瓶颈是什么，目前急需的是什么？老总喜欢谁，讨厌谁，老总有何个人爱好等等。

这些你都不去下功夫调查，聊起天来当然尴尬无比。

我给大家推一个“永益工作室”（化名）的成功案例。永益工作室是西北一家专注于开发影视作品的工作室，注册资金五十万，法人是李永斌（化名）。李永斌在 2015 年接到了某视频网站的投资，叫他拍一部武侠电影。但是这个网站给的太少！只够前期拍摄的，不够后期制作的！

正在李永斌一筹莫展之际，机遇来了。他在兰洽会上认识了红太阳酒业集团的老板王金波（化名）。

在加上王金波为好友之后，起初的一个月里，李永斌只是稀松平常的几句嘘寒问暖。

与此同时，暗中送厚礼结交红太阳酒业集团的副总和秘书，把王金波

个人的事情以及他公司的事情，摸得是一清二楚。

这一摸，就摸出问题了。王金波的老丈人有腰椎病，肩周炎，十几年不见好。李永斌于是遍寻名医，把从省医院退下来的外科骨病专家花钱请来了，亲自登门拜访，仅仅三个疗程，就把王金波老丈人的病医好了一大半。

王金波的老丈人当然高兴，每次见了女婿都不忘夸李永斌几句。王金波一看，这小子真是有心人啊！从此以后，把他当成面儿上朋友。

又过了一段时间，李永斌托王总的秘书给他递了一份《西北省酒业市场调查报告》。报告里，把谁是竞争对手，竞争对手有哪些死穴，怎样突围，写的一清二楚。王金波看完之后，心下一震，认为李永斌这个人了不起，可以深交。

又过了半个月，李永斌又给王金波上了一份新品白酒营销计划，计划中指出：**2013** 年十八届三中全会后，中央政府“反腐”力度逐渐加大，三公消费受到限制，使得白酒行业遭遇“断崖式”下跌，白酒行业迎来调整周期，白酒产量、销售额、价格及利润总额都有不同程度下降。

在经历 **2013-2014** 年两年困难期，中国白酒行业于 **2014** 年见底。**2012** 年 **100** 元至 **300** 元的中高端白酒消费中，政务、商务与民间

消费占比分别为 25%、 35%、 45%，而随着政策打压， 2014 年政务消费占比急骤下滑到 3%，商务与民间消费占比分别为 42%与 55%。 2015 年起，随着白酒行业重点从高端政商消费向由“消费升级”为特征的大众消费转型后，行业回暖。

根据咱们红太阳酒业集团的客源喜好来看，咱们这次的白酒还是走次高端路线，价格不宜超过 188。

至于销售路线，我觉得应该从以往的“明星炒作式”销售，改为自媒体精准导流式销售！这样一来不仅成本大减，而且效果也会事半功倍。

王金波看了这份策划方案，不禁心下纳罕：这个小子，真厉害！我还没对外公布开发新酒，他就知道了！而且策划书做的有模有样！

之后，在新酒试销售的第一周，李永斌又利用自己在影视业的关系，给他拉了两个免费的中低端广告。虽然说销量不多，但是势头和寓意都不错，这叫开门红！

至此，王金波已经开始欣赏李永斌了。

李永斌见火候差不多了，于是趁机提议：“最近我们拍武侠片，有一个白道上的掌门没人演。您看您能不能客串一下！”

王金波平时工作太忙，压力太大，也乐得玩玩票，放松一下，就答应了。（更新微信：dedao2006）

谁知道演了几集，还就上瘾了。又能跟漂亮女演员搭戏，又能享受生杀予夺的快感，真不错。于是，他要求李永斌给他加戏。

加着加着，王金波自己都不好意思了，言道：“净看你们陪我玩了！真是惭愧，我这个二把刀给你们添麻烦了！”说罢，当时就签了一张三百万的支票。

李永斌成功了，经验有四点：

第一，先用量权之术仔细探查对方需要什么，不能有任何遗漏。

第二，举全部之力，给他弄个“小开心”，以表忠诚，拉近彼此之间的关系。

第三，作势大张旗鼓、煞有介事的帮助对方解决他的大难题。

第四，待到对方的瓶颈稍有突破之后，再伺机下套！

我们试想一下，如果李永斌一开始不做那么多铺垫，不给王总的老丈人看病，不给对方做专业的市场分析报告，对人家生活和事业上的事情置若罔闻，上来就直接跟对方说，我们搞电影需要钱，您给来个三五百万吧！事成之后，我们给您回报七八百万！

人家王总肯定就不搭理你了！首先人家根本和你不熟，凭啥投资你；其次，人家自己的事情还没弄好了，没心思给你投资；再次，人家也不在乎你那点小小回报！