

打造全方位的人际网络，
让你在职场中无往不利！



How to

*make people
like you in 90 seconds
or less*

90秒建立 职场人脉

[加拿大] 尼古拉斯·布思曼/著

“在如今飞速变化的时代，尼古拉斯·布思曼
就是戴尔·卡内基！”

——《纽约时报》



中信出版社
CHINA CITIC PRESS



[加拿大] 尼古拉斯·布思曼 / 著
曹爱菊 / 译

How to
make people like you
in 90 seconds or less



90秒建立 职场人脉

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

90秒建立职场人脉 / [加] 布思曼著; 曹爱菊译. —北京: 中信出版社, 2006.5

书名原文: How to Make People Like You in 90 Seconds or Less

ISBN 7-5086-0628-0

I. 9... II. ①布...②曹... III. 人际关系学 - 通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第016027号

First Published in the United States under the title: HOW TO MAKE PEOPLE LIKE
YOU IN 90 SECONDS OR LESS BY NICHOLAS BOOTHMAN

Copyright © 2000 by Nicholas Boothman.

Simplified Chinese translation copyright © 2006 by CHINA CITIC PRESS

Published by arrangement with Workman Publishing Company, New York.

ALL RIGHTS RESERVED.

90秒建立职场人脉

90 MIAO JIANLI ZHICHANG RENMAI

著 者: [加拿大] 尼古拉斯·布思曼

译 者: 曹爱菊

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京牛山世兴印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/32 印 张: 6 字 数: 78千字

京权图字: 01-2004-0742

版 次: 2006年6月第1版 印 次: 2006年6月第1次印刷

书 号: ISBN 7-5086-0628-0/F · 1015

定 价: 16.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com



温迪

——本该如此

致谢

本书的完成是环环相扣的。我的漂亮朋友克里·诺文斯基说：“把它写下来，现在就动手！”我的密友多萝西娅·赫尔姆斯说：“现在就要找个非常棒的代理人！”我的代理人谢里·比科夫斯基更是令人惊奇，他给了我全力支持，做了大量工作。魅力无穷的出版人彼得·沃克曼对图书独具慧眼，而且才华出众。除此之外，还有萨莉·科瓦尔奇克，她的能力令人赞叹，一部书稿经过她的妙手，变成了一本完美的著作。

我向你们表示由衷的感谢。你们的例子生动地表明，“别人”正是我们最宝贵的资源。

Preface

前言

发现成功的“秘诀”并不难。一个人越善于与人交往，他的生活质量就越高。

我在从事时尚与广告摄影工作时，首先发现了与人相处的秘诀。无论是为了给《时尚》(Vogue)拍摄一个版面而与一位模特共事，还是为了给挪威巡游线路做宣传而与400人合作，显然，对我而言，摄影工作更多的是给人按下快门，而不是给相机按下快门。此外，拍摄地点并不重要，无论是在旧金山的里兹酒店(Ritz Hotel)，还是在非洲某座山脚下的破旧草棚中，与人建立和谐关系的原则是一样的。

在我的记忆中，与人相处其实非常容易。这种能力是先天具有的吗？与人相处是人的天性，还是需要后天习得？如果需要学习，那么需要别人指导吗？我决定找出这些问题的答案。

根据25年来为全球诸多杂志拍摄图片的经验，

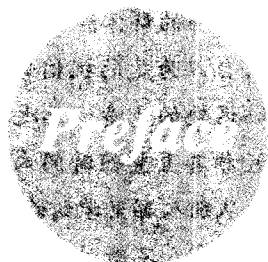


Preface

我知道要想给人留下强烈的视觉印象，态度和身体语言非常重要，杂志广告更是要在两秒钟内抓住读者的注意力。我还发现一种方法，可以用身体语言和语调让完全陌生的人感觉舒服而且乐于合作。我的第三个发现是，只需几句得体的话语，就能调动几乎所有拍摄对象的表情、情绪和动作。有了这些感受，我决定进一步深入研究。

为什么同有些人相处要比别人更容易？为什么我可以和一个初次见面的人兴趣盎然地交谈，而换了别人就会觉得百无聊赖或者因局促而避而远之？显然，这中间一定有什么道理是我们还不得而知的，那么问题究竟出在哪儿呢？

百思不得其解之时，我接触了加州大学洛杉矶分校理查德·班德勒（Richard Bandler）博士和约翰·格林德（John Grinder）博士研究工作的早期内容。他们研究的是高深的神经语言程序学（Neuro-Linguistic



Programming), 简称NLP。我作为一名摄影师一直在凭本能做的许多事情, 这两位及他们的同事已经把它作为“个人魅力的艺术”进行了论证和分析。根据一些最新发现, 他们提出, 每个人都有个“最佳感觉”。找到这种最佳感觉, 就找到了打开他人心灵的钥匙。

摆在我面前的道路越来越明朗, 于是我放下手中的照相机, 决定集中精力了解人的内心世界和对外界的看法。接下来的几年中, 我跟随班德勒博士在伦敦和纽约学习, 获得了神经语言程序学高级执行师的从业资格。我在美国、加拿大和英国学习“不可拒绝”的语言模式, 深入研究了与人类交际有关的大脑活动。我在美国和影视剧演员、喜剧演员以及戏剧老师, 在非洲和故事大王们一起, 把即兴表演的训练转变成了提高谈话技巧的练习。

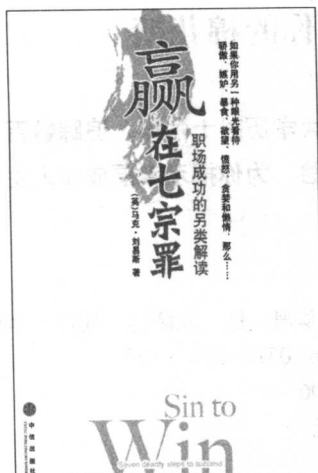
此后, 我开始在全球做讲座和演讲, 接触了各



种各样的群体和个人，其中有销售团队，也有教师，有自以为是机构领导者，也有因害羞而被认为大脑迟钝的儿童。总之，有一点非常明确：让别人在90秒甚至更短时间内喜欢你，是一项可以轻松自然地别人那里学到的技巧。

有人不断对我说：“尼克，这真是太神奇了。为什么不写下来呢？”于是，听了这样的建议，我把它写了下来。这就是本书写作的缘由。

尼古拉斯·布思曼



赢在七宗罪 ——职场成功的另类解读

想要与众不同、获得出人意料
的成果吗？你需要全新的视角！

作者：[英] 马克·刘易斯

ISBN：7-5086-0470-9/B·125

出版时间：2005-11

定价：18.00元

你发现黑猩猩了吗？

是什么使得我们对明显与众不
同的事物视而不见，因而错过了很
多机会？是心理“盲点”。

作者：[英] 理查德·怀斯曼

ISBN：7-5086-0480-6/F·931

出版时间：2005-10

定价：16.80元





别着急吃你的棉花糖

斯坦福大学历时十余年，追踪数百个家庭的实验，为你揭示幸福成功人生的奥秘。

作者：[美] 乔基姆·德·波萨达 埃伦·辛格

ISBN：7-5086-0515-2/F·958

出版时间：2006-01

定价：19.80元

66条职场军规

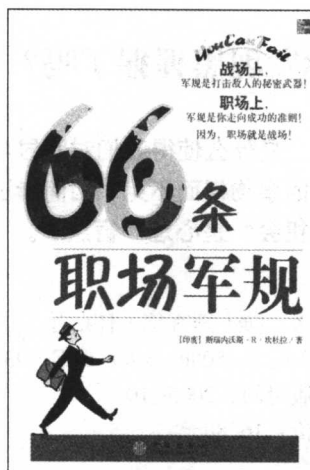
战场上，军规是打击敌人的武器；职场上，军规是你走向成功的准则。因为，职场就是战场！

作者：[印] 斯瑞内沃斯·R·坎杜拉

ISBN：7-5086-0494-6/F·941

出版时间：2006-01

定价：22.00元





《斯坦福的银色子弹》

求学、职场、爱情与人生的秘密武器

[中] 王文华

ISBN: 7-5086-0461-X

2005-10

22.00元

《如何移动富士山》

揭示全球顶尖企业的选材奥秘

[美] 威廉·庞德斯通

ISBN: 7-5086-0544-6

2006-01

25.00元



《27岁成为千万富翁》

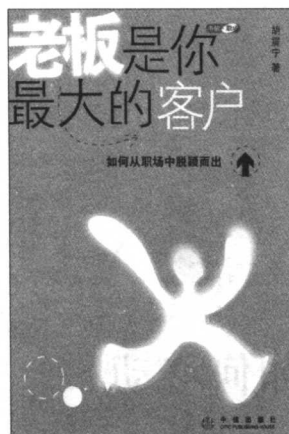
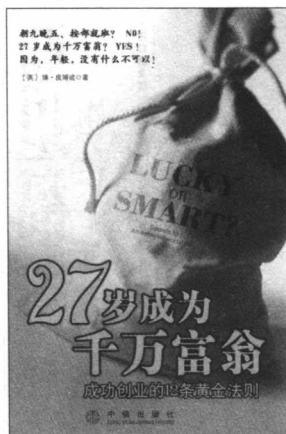
成功创业的12条黄金法则

[英] 博·皮博迪

ISBN: 7-5086-0493-8

2006-01

20.00元



《老板是你最大的客户》

如何从职场中脱颖而出

[中] 胡震宁

ISBN: 7-5086-0101-7

2005-04

16.80元

中信出版社

地址: 北京市朝阳区亮马河南路14号 (100600)

电话: 010-85323366

传真: 010-85322526

网址: <http://www.citicpub.com>

用最短的时间，获得别人对你的好感，助你在职场上取得成功！

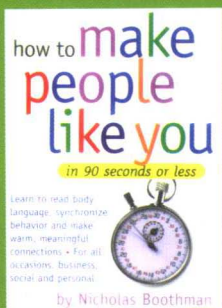


无论是销售、管理、求职、谈判、讲演、加入一个新的团队，还是求婚，成功的秘诀都在于如何与人交往。尼古拉斯·布思曼提出的独特的沟通体系，一步步揭示了与人交往的全新方法。它将在建立所有人际关系的重要时刻——最初的90秒，给你以最有力的帮助。

随着本书的脉络，掌握“双赢的态度”的力量、身体语言的秘密、“开放式语言”与“封闭式语言”的差异。综合运用这些技巧，就等于学会了如何解读别人的感官倾向——到底是视觉型、触觉型，还是听觉型，从而根据不同类型的人采取不同的沟通方式。

在职场上，你无法随心所欲地选择你的老板、同事和客户，但你可以运用本书中简单而高效的沟通方法，让自己的人脉无处不在。学会如何建立你的人脉，你就已经迈出了走向成功的关键一步。

原书封面：

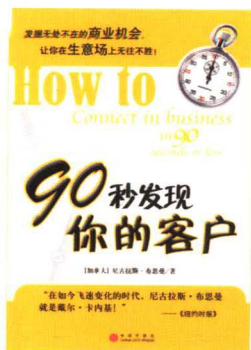




尼古拉斯·布思曼

国际著名的时尚广告摄影师，Corporate Images咨询公司的创始人，公司的客户包括AT&T、可口可乐和贝尔等著名公司，他以良好的人际关系沟通而声名鹊起。他的著作《90秒建立职场人脉》和《90秒发现你的客户》出版后，迅速成为美国各大排行榜的畅销书。

延伸阅读：



责任编辑 靳昊轩
封面设计 AN工作室 + 郭鹏
经销：中信联合发行有限公司

Contents

目 录

致 谢	V
前 言	XI
第1部分 第一次见面	001
1. 人脉是你最大的资源	003
与人交往会令你受益无穷	004
练习1 学习面对面与人交流	008
“可爱”的魅力	009
90秒——快速建立人脉	010
2. 第一印象	014
见面	015
练习2 打招呼——点燃能量	018
建立和谐关系	020





交流	021
接下来……	024

第2部分 90秒建立人脉 027

3. “这个人身上有我真正

喜欢的特点!” 029

自然建立的人脉 030

偶然形成的人脉 032

有意建立的人脉 033

共同点 034

4. 态度决定一切 037

双赢的态度 038

无效的态度 039

选择权在你手中 041

练习3 找回快乐的记忆 044

5. 行胜于言 049

身体语言 049

调情 055

言行的一致性 057

信息混乱 057

练习4 言辞和语调的一致 062

