

超强60秒人脉拓展术
中国式人脉构建指南

领翔◎编著

① ① ①
1 分 钟

人脉 沟通术

YIFENZHONG **RENMAI** GOUTONGSHU

关系是设计出来的 人脉是沟通出来的



从没有人脉到人脉大赢家必懂的人脉构建术

生意做小了是做买卖，做大了是做人

事业做小了是做技术，做大了是做人脉

中国式人脉沟通的三个层面：道、法、术

“道”讲规律（天下之理）

“法”讲规则（组织之理）

“术”讲技巧（个人之理）

用“术”的技巧去实现“道”“法”之理，即为“沟通术”

 中国纺织出版社

① ① ①
1 分 钟

人脉

沟通术

YIFENZHONG RENMAI GOUTONGSHU

关系是设计出来的 人脉是沟通出来的

领翔◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书从实际出发,全面总结了那些人脉交际场上沟通高手的心得体会,经过精心整理和编撰,把其中最精华的东西呈现在读者面前,告诉读者如何通过提升自己的语言沟通技巧,全面改善处世交往能力,从而赢得广泛的人脉,为事业的成功、明日的辉煌打下坚实的基础。内容深入浅出,通俗易懂,一定会成为你奋斗路上的良师益友。

图书在版编目(CIP)数据

1分钟人脉沟通术 / 领翔编著. —北京:中国纺织出版社, 2012.9

ISBN 978-7-5064-8838-9

I. ①1… II. ①领… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 148902 号

策划编辑:刘箴言 张永俊 责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京天宇万达印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年9月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:209千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



人脉是沟通出来的

什么是人脉，简单讲即人际关系？我们每一个人都有能量，不同的能量相碰撞，就产生磁场，产生磁场后，彼此调整自己的频率，就形成人脉场了。

所谓沟通就是对准频率，频率不对，就会听而不闻、视而不见、沟而不通。我们要调整自己的频率，而不是叫别人调整频率。要先观察对方的频率，把自己的调得跟他一样，他就很容易跟你沟通。

中国社会特别重视关系，彼此的关系良好，就算偶尔说错话，也没有什么关系。若是关系不够，或者关系不好，那就会鸡蛋里挑骨头。不过，也有本来关系很好，一句话伤了和气，便老死不相往来的可能。这就更加促使我们要重视沟通的重要性。

事实上，好人脉的建立，沟通是第一位的。拓展人脉的最佳法宝就是：沟通能力。

所谓沟通能力，这其实就是了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。如何了解？倾听是了解别人最妙的方式。大家都知道“红顶商人”胡雪岩吧，其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。

这就是一种沟通能力。当然沟通能力不仅是学会“听”，还要会“说”。“听”看起来较为容易，但“说”好确是比较难，它需要你掌握很多的技巧：什么时候说？怎么说？说什么？这些都是学问，都是“话术”。

无数事实和经验证明，只要你掌握了沟通的技巧，你的人脉指数就可以



快速飙升，只要你把握了话术的精髓，你的人际关系就可以立马改善，有时甚至是能影响你的命运。

有个同学，三年前还是一家公司普通的业务员，而如今已经是某集团北京分公司的一把手。如此平步青云着实令人羡慕。很多人问他成功的秘密，他只是笑而不语。

有一次小聚，酒后吐真言，同学终于道出了其中的缘由。

三年前，有一次他乘坐京津城际列车出差去天津，邻座是一位长相斯文的长者，同学主动与他攀谈了几句，一分钟后，长者就对眼前这个小伙子产生了好感，相谈甚欢，尽管只有短短的半个小时的旅程，但在下车的时候，两人已成了忘年交，并相互留下了联系方式。

同学这时还不知道，这个长者其实是天津一家大型企业集团的老总。有一天长者打来电话告诉了他实情，并说准备在北京成立分公司，副总的职位暂时没找到合适的人选，想请他过去帮个忙。同学欣然应允。半年后，他也用自己的行动证明了自己的实力，顺理成章地荣升为北京分公司的一把手。

这就是真相。这位同学后来总结说，我的命运就因为火车上的那一分钟而改变，正确的时间，正确的地点，再加上正确的沟通方式，幸运之神就翩然而至了。

这就是沟通的力量，也是人脉的力量。

没有沟通就没有人脉，没有正确的沟通同样也不会有人脉。这位同学之所以会在很短的时间内获得赏识，赢得机遇，原因就在于良好的沟通能力，或得了别人的信任。至于他在那一分钟里具体说了什么，用什么样的方式征服了对方的认可，我们会在书中详细阐述。

本书之所以突出“1分钟”是基于两层含义：一是因为书中的沟通技巧简单易学，只要你用心领悟，一分钟即可掌握。二是因为书中的沟通技巧实用性极强，只要运用得当，一分钟之内达到自己的目的，也不是什么难事。

朋友，你想拥有较广泛的人脉资源吗？你想拥有良好的人际关系吗？那么，请学会沟通吧！人脉是沟通出来的！如果你仍然不屈服于命运的安排，仍然对未来抱有信心，那么从今天起就不要再抱怨了，也无需羡慕别人，从现在起，学点人脉沟通术吧！或许，把握好沟通过程中关键的1分钟，你人生的转折点就会出现。



第一章



闲聊的技巧：快速缩短距离的语言定位术

明确目的，有的放矢才能事半功倍.....	2
不等不靠，主动争取会大有收获.....	3
以点带面，快速拉近双方距离.....	5
选好话题，让交谈融洽自如.....	6
因地制宜，把话谈到对方心里.....	8
设身处地，区分说话对象才能处处受欢迎.....	9
知己知彼，不打无准备之仗	13
关注对方，让话题持续不断	15
问得适宜，打开局面受益匪浅	16
善解人意，先让对方说个痛快	18
沉默是金，会听与会说同样重要	21
巧接话茬，灵活发挥彰显智慧	24
消除偏见，善意假话也有用武之地	26



第二章



见面三分礼:60秒与人建立朋友式关系的技巧

礼貌之语,该说的一定不要省	30
增进了解,自我介绍的礼节常识	33
他人介绍,扩大交际圈的捷径	35
迎来送往,待客与做客的礼节之道	37
问候寒暄,见面第一句话至关重要	41
主动询问,增加相互了解的机会	42
电波传情,不可不知电话沟通礼仪	43
谦虚诚恳,办公室语言沟通礼仪	48
用餐礼节,宴请时的语言艺术	49

第三章



打开他人心窗最和谐高效的沟通方式

把握人性,养成赞美他人的习惯	54
一句善言,改变他人一生的命运	55
夸奖有道,最有效的交际沟通手段	57
奥妙无穷,赞美是一种高超的学问	60
虚心请教,从他人的兴趣爱好入手	62
讲究方式,不经意间的赞美最受用	63
精诚所至,发自内心的称赞最能使人愉快	65
推陈出新,有创意的赞美更让人受用	67
深入细致,赞美要具体才表明不是敷衍	68



因人而异，赞美要区别不同的对象	69
激励有方，赞扬是领导管理下属的好手段	71
联系情境，避免你的赞语引起误解	73

第四章



好感是聊出来的:1 分钟博得他人好感的话术

磁铁效应，幽默使你更受欢迎	76
交友不难，幽默的人容易接近	78
善于调侃，给别人戴顶高帽子	80
机智幽默，获得他人的同情和谅解	82
心胸博大，幽默帮你控制不良情绪	85
亲切自然，幽默寒暄增添生活乐趣	86
自我推销，幽默地自我宣传效果更好	88
玩转职场，幽默帮你树立办公室好人缘	90
大智若愚，展现过人的处世智慧	92
与人为善，用幽默化解冲突	95
宽慰他人，幽默中的博爱之心	96
敌意幽默，正话反说的妙用	99
轻松说理，用幽默将批评包装起来	100
品德修养，幽默不是低俗的油腔滑调	102



第五章



收揽人心、赢得友谊的至高法则

快乐起来，笑着说话更容易让人接受	106
懂得感恩，一声“谢谢”沟通心灵	108
言之有物，少说缺乏真诚的客气话	109
表示关心，让人感受到你的真诚	111
诚挚坦率，缩短与听者之间的距离	113
话诚有情，真诚让友谊历久弥新	115
言为心声，诚实比欺瞒更有力量	118
话语亲切，消除人与人心灵的隔阂	120
赢得忠诚，一句话收揽人心	121
安慰到位，让对方感受你的温暖	125

第六章



会说比会做更给力：短时间内求人办事成功的技巧

曲径通幽，开口求人尽量委婉一些	128
先套交情，良好的氛围好办事	132
找个理由，激发对方高尚的动机	134
死咬不放，不达目的不罢休	136
借人之力，拉大旗做虎皮	141
顺便提起，让对方不知不觉答应下来	143
以情感人，摆平领导也很容易	147
趁热打铁，瞅准时机好成事	149



第七章



三句话攻破人心的壁垒：巧言妙辩的智慧

善用商量，强硬的命令不一定好使·····	152
换位思考，多从他人的角度看问题·····	154
证据效应，数字更具说服力·····	157
点明利弊，趋利避害是人的天性·····	158
循循善诱，使人心中点头·····	160
忠言顺耳，即使忠告也需要技巧·····	163
理直气壮，用气势压倒对方·····	165
柳暗花明，请将不如激将·····	167
巧妙诱导，让对方一步一步说“是”·····	170
简单有效，一个事实胜过千言万语·····	172
动之以情，真正触及对方的心灵·····	174
心理共鸣，瞬间解除对方的对立情绪·····	176
因势利导，让他顺着设定好的思路思考·····	179
正话反说，委婉地说服对方·····	181
抓住关键，强词夺理只能遭人鄙视·····	183

第八章



1 分钟化解危机和尴尬的语言应变术

明话暗说，树立良好的交际形象·····	186
以变应变，巧妙地脱离险境·····	188
镇定自若，用简单的语言避其锋芒·····	191



转换思路，问题自然迎刃而解·····	194
因时而变，办公室里说话悠着点·····	197
巧妙回击，以其人之道还治其人之身·····	201
掌握分寸，拒绝他人不再尴尬·····	203
利用破绽，巧妙反击对方的挑衅·····	205

第九章



沟通高手需要掌握的 11 个细节训练

拿出勇气，关掉你脑中的紧张接收器·····	210
多说多练，机会越多进步越快·····	211
积累素材，丰富你的谈资·····	213
善于学习，三人行必有我师·····	215
言不在多，说到点子上才是真功夫·····	216
自然流利，掌握说话的最高境界·····	219
改变习惯，让自己的声音更有魅力·····	220
控制节奏，瞬间改变说话的效果·····	221
颠倒语序，突出语言的闪光点·····	224
巧用体语，让表达更富有魅力·····	226
自审自查，练习之前认识自己的缺陷·····	228



第十章

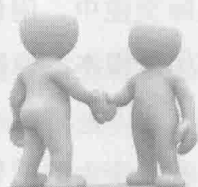


毁掉你的形象,只需要 60 秒

祸从口出,小心“面子问题”毁了你	232
把好口风,不该说的少说为妙	235
实事求是,赢得口碑的不二法门	237
嘴上逞能,有百害而无一益	239
看清脸色,巧口说话才能避免失误	241
点到为止,勿做一个讲大话的吹嘘者	243
避免歧义,动口之前细思量	245
过分客套,反而显得虚伪做作	246
不急不躁,说话的时机很重要	247
小心谨慎,尽量说别人爱听的话	249
宽容大度,得饶人处且饶人	251
言而有信,切忌乱开空头支票	254
和睦相处,远离办公室语言沟通禁忌	255

参考文献	257
------------	-----

第一章



闲聊的技巧： 快速缩短距离的语言定位术





明确目的，有的放矢才能事半功倍

我们在平常的生活和人际交往中，闲谈时的失言是不可避免的。失言的原因是多方面的，但其中最根本的原因，往往是对谈话缺乏清醒的目的意识。

谈话的目的，不只是一种社交上的需要，也不只是互相认识和了解一下。

例如，你找一位朋友，请他参加一个团体，或者请一位医生解决一个医疗问题，或是买卖双方谈论生意上的事情，这一类谈话究竟和一般社交性质的谈话有什么不同呢？在有些方面，两者是一样的。例如，你要具有一般的谈话能力，你要能够适应对方，尽可能了解对方的特点，你要有兴趣，态度要友好而真诚，等等。但有些地方却是不同的，这类谈话，每次都有一个特殊的目的。

一般来说，人们说话的目的，不外乎以下五种：

1. 传递信息或知识。如课堂教学、学术报告、现场报道、产品介绍、展览解说等一类的说话。

2. 引起注意或兴趣。多是出于社交目的，或为了与人接触，或为了与人沟通，或为了表明自身的存在，或为了取悦于人，如打招呼、应酬、寒暄、提问、拜访、导游、介绍、主持人讲话等。

3. 争取了解和信任。旨在交流感情，增进友谊，密切关系。如叙旧、拉家常、谈恋爱等。

4. 激励或鼓动。旨在加强人们现有的观念，坚定信心，振奋精神，有时也要求得到行动上的反应，如赞美、广告宣传、洽谈、请求、就职演说、鼓动性演讲，以及聚会、毕业典礼和各种纪念活动、庆祝活动中



的讲话等。

5. 说服或劝告。诸如谈判、论辩、批评、法庭辩护、竞选演说、改革性建议等此类说话，大多力图改变对方的某种观念或信念，阻止对方采取某种行动。

坚持话由旨遣的原则，明确说话目的，是说话取得成功的首要条件。目的明确，谈话、社交往往能够取得良好的效果，有时甚至能够使说话人急中生智，化险为夷。

只有明确了目的，才知道应准备什么话题和资料，采取何种语体风格，运用哪些技巧，从而能够有的放矢，临场应变。若目的不明，不顾场合地信口开河、东拉西扯，对方就会不知所云，无所适从。

因此，每次说话之前，不妨扪心自问：“我为什么要说？”或者，“人家为什么要我说？”预先想一想可能产生的效果，并把预期的效果当做目标并为之努力。



不等不靠，主动争取会大有收获

正如“天上不会掉馅饼”一样，人脉的建立也需要我们主动争取。1分钟人脉沟通术最重要的一条就是，在平时的人际交往中不能总是等别人来交谈，必要的时候，主动出击会大有收获。

在聚会上，看到角落里有新人郁郁寡欢，这时你可以主动走过去打破沉默：

“听说你写得一手好字。”

“听说你二胡拉得很好。”

“听说你有一个很可爱的女儿。”



“你夫人在电视上常露面，是个优秀的女性，在家里也一样优秀吧？”

但如果遇到腼腆者怎么办？如：

年轻的学生在跟老师初次见面时局促不安，老师亲切而随和地问：

“中午用过饭了？”

“用过了。”

“到哪家店吃的？”

“到××店。”

“哦，那家店的咖啡不错呢！我读书时常到那儿去，我的一个女朋友就是在那儿认识的。”

这样话题便打开了，再局促的学生也会活跃起来，转入正题的谈话契机由此产生了。

“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。”那种在众人欢聚时，却因生性腼腆害羞而独处一角、郁郁寡欢的人，经常在朋友聚会时可以发现。往往是熟识的人聚在一起，谈笑风生，陌生的新人躲在角落，独饮独啜。这时，我们不应冷落新朋友，善于交际者总是会拉他进入谈话圈内，使他有参与感。但如果新朋友仍因紧张而无法融入气氛，最好是采用如上例那样反客为主的方法，使他成为谈话的中心，因为在谈论自己的事情时，拘谨者一般会放松心情。

以不善言辞者为谈话的中心，消除他在众人面前的紧张情绪，使新朋友能感到你温暖的体贴。这是灵活运用谈话技巧的方式之一。

大千世界，人性各异。我们在交谈中时常会遇上一些沉默寡言很腼腆的人。在这种情况下，他们往往只是因为害羞腼腆，深感才疏学浅或有难言之隐，这时你应准确地把握这种心态，循循善诱，将话题尽量细小化。

金石为开需要你的精诚所至。他山之石，可以攻玉，重要的是你在初次见面中运用精诚，使用他山之石，那么最沉默的玉也会被琢成器，最终成为你人脉圈中重要的一环。



以点带面，快速拉近双方距离

日常交往并不总是在熟人间进行，有时要闯入陌生人家庭的领地。进入一个陌生的环境里，要想迅速打开局面，首先要寻求理想的“突破口”。有了“突破口”，便可以以点带面或由此及彼地发挥开去，从而实现让对方在感情上接受你的效果。老人、小孩容易接近，也喜欢让你接近，融洽全家气氛，这样“套近乎”的目的就水到渠成了。

人常说：要讨母亲的欢心，莫过于赞扬她的孩子。聪明的人应该利用孩子在交际过程中充当沟通的媒介，一桩看似希望渺茫的事，经过孩子的起承转合，便会迎刃而解。

在纽约某大银行工作的乔·理特奉上司指示，秘密进入某家公司进行信用调查。正巧理特认识另一家大企业公司的董事长，这位董事长很清楚该公司的行政情形，理特便亲自登门拜访。

当他进入董事长室，才坐定不久，女秘书便从门口探头对董事长说：

“很抱歉，今天我没有邮票拿给您。”

“我那12岁的儿子正在收集邮票，所以……”董事长不好意思地向理特解释。

接着理特便开门见山地说明来意。可是董事长却含糊其辞，一直不愿作正面回答。理特见此情景，只好离去，没一点儿收获。

回去后，理特突然想起那位女秘书向董事长说的话，邮票和12岁的儿子。同时，也联想到他服务的银行国外科，每天都有许多来自世界各地的信件，有许多各国的邮票。