

人脉 读心术



RENMAI
DUXINSHU



人际关系中的超级心理密码

金圣荣◎编著

人脉圈里的心理操控术

寻找人脉资源必读的心理策略

读懂对方的心思才能更好地经营人脉



东北师范大学出版社

人脉 读心术

人际关系中的超级心理密码

金圣荣◎编著



人脉圈里的心理操控术

寻找人脉资源必读的心理策略
读懂对方的心思才能更好地经营人脉



东北
NORTH

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉读心术/金圣荣编著. —长春: 东北师范大学出版社, 2011.11
ISBN 978-7-5602-7552-9

I. ①人… II. ①金… 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 (2011) 第238204号

□责任编辑: 王 彦 石纯生 □封面设计: 阿 正
□责任校对: 刘淑霞 马绮娜 □责任印制: 刘兆辉

东北师范大学出版社出版发行
长春净月经济开发区金宝街118号 (邮政编码: 130117)
电话: 0431—85695744 85688470
邮购热线: 0431—84568155
传真: 0431—85695744 85602589
网址: <http://www.nenup.com>
电子函件: sdcbbs@mail.jl.cn
北京国文21世纪出版公司制版
中煤涿州制图印刷厂北京分厂印装
北京市大兴区西红门镇第八村 (邮政编码: 100162)
2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷
幅面尺寸: 170mm × 240mm 印张: 17 字数: 250千

定价: 29.80元
如发现印装质量问题, 影响阅读, 可直接与承印厂联系调换



从人类心理学的角度来分析，人脉的大小与优劣，在于对别人心理状态和心理变化的了解与掌控，并且要懂得善于运用人脉之中的感情投资，以此获得潜伏在人脉之中的长远利益。正所谓“浇树浇根，交人交心”，而这正是人脉心理学的内核。

如果你需要对方为你做某件事情，在还没有开口之前，你应该思考一下：对方是否愿意为你做这件事情？如果答案是肯定的，那就说明你的人脉力量是强大的。事实证明，人脉的关键之处就在于你是否能够打动人心、调动人心、影响人心，让其心甘情愿地利用他的人脉资源尽全力地为你服务。当然，这就需要你因人而异，根据对方的性格与心理采取不同的方式，也要因时而异，根据实质性的情况采取不同的应对策略。换句话说，也就是你需要通过人脉心理学，将所有的不可能变成可能。

此外，东方人讲究的人脉心理学与东方国家的社会氛围息息相关。比如东方人普遍都认为人脉心理学是在人际交往的过程中，心相同、相通，因此东方人比较重视人与人之间的情义，着重于各种人际关系的长期稳固，同时还特别看重集体中的人脉力量。

本书从人类的心理素质、人际交往、说话做事、商务往来和人脉拓展及维护等方面，告诉大家如何学习并运用人脉心理学，从而

使大家获得更好的人脉关系和发展前途。此外，本书还详解了人脉圈里的潜规则、身体语言、情感投资、心理需求、贵人密码、形象包装以及低调心理学等，告诉人们如何更好地掌握自己以及别人的心理需求。比如，如何一眼洞穿人脉圈里的“势利眼”，从而提升自己在人脉圈中的地位和影响力；在关键时刻，应该怎样选择人脉圈，而又如何放弃人脉网；“难得糊涂”的大智慧，会带给你哪些意想不到的收获。

当你发现自己不再受别人尊敬或者成为了众矢之的时，你首先想到的是什么？是继续如此生活，还是冷静地思考一下会不会是自己的人脉出现了问题？然而令人感到遗憾的是，很多人都只注重职业与生活本身，认为人脉心理学只是工作之余“顺便研究”的事，这就直接导致你的人脉关系淡薄，甚至成为众矢之的。事实上，人脉心理学不仅仅是属于抛头露面的推销员或记者等人应该懂得的知识，而是每个人都应该深入了解的常识。

要知道，职场中时时少不了人脉心理学，商战中处处演绎着人脉心理学，生活中也处处离不开人脉心理学。而本书就从生活中的各个层面和角度细致分析了人脉和心理学的内在联系，以及人们在职场、商界、生活的过程中，如何读懂别人的心理，与人相处应该注意的细节，有效拓展人脉的方法，如何为自己积累更多、更好的人脉资源，等等，这些均能在大家仔细地阅读过程中尽收眼底。

本书的内容贴近现实生活，其中众多心理学专家和教授的精辟理论能够启发人心，使人受益匪浅。其实社会中的每个人都拥有自己的人脉圈，而且圈子里的人也可能给予你生活上的支持和事业上的帮助。但是，这些或许都只是在不经意间促成的。值得注意的是，本书着重于教会你如何发掘和拓展更多有益的人脉圈，而你也完全可以做到有意识、有目的性地为自己积累更多、更好的人脉资源。

纵观当今社会，人脉的取向和心理的洞悉可谓是举足轻重。本



书以全新的视角，无懈可击的理念，别具一格的手法，以心理为人脉积累的素求，向读者展示了人脉和心理在生活中的重要地位。其内容全面独特，应用广泛，对人生的感悟也相当透彻。更重要的是，其中深刻的论述能根植于每一个人的血液中，与此同时，各类著名社会心理学家阐述的理论也将会充实人们的大脑，不断丰富人们的心灵。相信每一个阅读过此书的人，都会在无形中提高自身的人脉资源和社会价值。



CONTENTS

Part 01 读懂人脉圈里的潜规则——快速拓展自己的人脉资源

- 看懂人脉圈里的“势利眼” / 2
- 人脉都有“小圈子”，找准定位再进场 / 5
- 学会在饭桌上找突破——人脉都是吃出来的 / 8
- 懂得选择人脉，也要学会放弃人脉 / 12
- 千万别搞错：人脉资源不全是朋友资源 / 17
- 只当第二，绝不争第一 / 21
- 该糊涂时就得装傻，不该糊涂时就得清醒点 / 26
- 集体主义是人脉圈里的必然选择 / 29
- 无论何时，都要让别人觉得你很忙 / 33
- 学会摆谱——排场有多大，气场就有多大 / 35

Part 02 读懂人脉圈里的身体语言——挖掘人际关系中的人脉财富

- 利用社交身体接触，打造亲密的人际关系 / 40
- 面容识别性格：不是你的菜就不要去理睬 / 44
- 通过眼部读懂对方的真实态度 / 48
- 从行走姿势看对方是不是你需要结交的朋友 / 53
- 行为识人：观人举止识别人的内心世界 / 57

从举手投足中看穿对方的内心世界 / 62

从言谈中读懂对方的真实想法 / 66

Part 03 读懂人脉圈里的人情投资——留下人情债才有好人缘

人脉圈里的感情投资战：人情就是用来欠的 / 74

在冷庙里烧香才会有意外的人脉投资回报 / 78

不要欠别人的人情，让对方欠自己的人情 / 82

感情投资最能让人轻松赢得别人的支持 / 86

挖井一定要赶在口渴之前进行 / 89

即使不能雪中送炭，也要锦上添花 / 92

做足人情，才能拥有足够的杀伤力 / 96

人脉圈里送礼也是一门大学问 / 99

晴天留人情，雨天好借伞 / 106

Part 04 读懂人脉圈里的心理需求——赢得对方的信任与支持的心理技巧

摸准对方的真实需求，赢得对方的欢心 / 112

把自己的隐私讲给对方听 / 114

多一点有效的赞美，少一点无端的批评 / 117

利用“人性”做文章：满足对方潜在的情感需求 / 120

站在对方的立场想事情，能真正理解对方 / 123

真诚地请求对方的帮助，激发对方的自尊心 / 126

人们都喜欢与有共同语言的人交往 / 131

通过兴趣爱好读懂你身边的人脉圈子 / 136

风趣幽默的人最容易得到别人的帮助 / 140



Part 05 读懂人脉圈里的贵人密码——先读懂贵人的心，再抓住贵人的“脉”

借助贵人的力量拓展人脉圈 / 146

主动工作，积极思考，赢得贵人的青睐 / 148

贵人不是圣人，不会平白无故地扶持你 / 151

贵人多忘事，你要常出现在贵人出现的道路上 / 154

贵人都摆谱，你要学会向他心眼儿里碰 / 157

满足贵人的心理需求，赢取贵人的帮助 / 160

学会毛遂自荐，让贵人看到你的长处 / 162

获得贵人的赏识——建立人脉最便捷的方法 / 165

单打独斗难成气候，拥有人脉才能左右逢源 / 168

巧妙运用贵人人脉，提升竞争力 / 170

感情投资——抓住贵人的“心脉”的良方妙计 / 172

站在贵人的角度去思考问题 / 175

朋友是一粒沙，沙子多了能变成山 / 178

Part 06 读懂人脉圈里的形象包装——提升自己的人气指数

要赢得好人脉，先设计好形象 / 184

到什么场合着什么装，见什么人化什么妆 / 190

设计好自己的名片，也能使人广结人缘 / 194

巧妙包装自己的社交形象，做个受欢迎的人 / 198

名人效应：“知名标签”会让别人刮目相看 / 203

体现与众不同的气质，使人对你印象深刻 / 208

用自己的“第一印象”，抓住你最想要的人脉 / 212

Part 07 读懂人脉圈里的低调心理学——低处修心、高处成事的人脉策略

枪打出头鸟，为人要低调 / 222

亲近低调的权威人士，远离高调的明星人物 / 224

人脉艺术绝学：艺高一筹，“低”人一等 / 227

功成不居，谦退自抑 / 230

低调处世，打造自己的“人脉存折” / 232

宁拜人为师，勿好为人师 / 236

以低调为人格修养，扩充人脉磁场 / 239

嘴要少说，事要多做 / 243

低调的人，绝不会因出洋相而耿耿于怀 / 247

低调的人从不把话说得太满 / 251



Part 01

读懂人脉圈里的潜规则—— 快速拓展自己的人脉资源

人们往往用“人脉”二字来解释人与人之间关系的建立，而东方人认为，想要在社会上安身立命，必须依靠人与人之间的关系，即人脉。在东方人看来，有了特定的人脉关系，人的内心才会安稳，事业才会进展得很顺利。此外，在现实社会中，个人在社会中的地位很大程度上也取决于人脉关系——一个人的人脉关系越大、越好，这个人在社会中的地位就越高，而这就更加重了人脉的重要性。

那么，人们要如何才能建立起一个好的人脉关系呢？很多人认为，结交的朋友越多，人脉就越多。事实上，未必如此。人们常说：“牵牛要牵牛鼻子，交人要交人心。”那么，究竟怎样才能交得人心呢？其实答案很简单，在复杂的人际关系中，你必须能够清楚地认识并了解人脉心理学。因为人脉与心理学密切相关。

看懂人脉圈里的“势利眼”

“势利眼”，就是势利小人，也被称之为“变色龙”。“势利眼”，就是那种媚上欺下，在功名利禄的驱使下，卑躬屈膝、攀权附贵，且不以为耻、不可一世的势利小人。他们的做法往往是：当某个人春风得意，或者权高势大且对自己有用时，他们便会使出各种伎俩巴结、奉承，其目的无非就是借此谋取私利；而当遇到某个人失意落难时，或是无权无势且对自己一无用处的人时，他们往往会冷嘲热讽，避之犹恐不及，甚至落井下石，置人于绝地。

在诸多中外名著中，文学大师们都用手中的笔形象地塑造出了各式各样的“势利眼”。十九世纪末期，俄国著名的批判现实主义小说家、戏剧家契诃夫在其短篇小说《变色龙》中，把一个警察的势利嘴脸描绘得入木三分。而中国古代四大名著之一、被誉为古代小说中最伟大的现实主义巅峰之作的《红楼梦》，在其中作者塑造的人物形象中，也有一个最典型的势利小人——贾雨村。

贾雨村自视甚高，媚上欺下，对于权贵显赫之人，他总是一副恭敬、巴结，甚至为攀高枝不惜徇私枉法的丑恶嘴脸，但当曾经扶持过他的权贵大难临头时，他又毫不留情地踢了一脚，使之坠入深渊。然而，平时的贾雨村总是将自己装扮成一副腹有诗书、善良厚道的读书人，以此掩饰自己，骗取他人的信任。

将这些人物从作品中提炼出来，集结成册，能让人们更加强烈地感受到“势利眼”的丑恶行径。古往今来，在每个人际关系圈子



当中都存在着这种“势利眼”，可以说，只要人们稍加留意，就会看到势利小人的身影。但在日常生活中，他们会用不同的方式将自己掩饰起来，当涉及利益关系的时候，他们便会给你意想不到的一击。因为在他们的眼里，从来都没有国家大业、道德仁义，他们所追求的从来都是一己之私——只要是有利于自己的事情，他们就会毫不犹豫、不择手段地去攫取。势利小人或许会得利于一时，然而能够长久的却很少，其结局往往很可悲。如果这些虚伪、自私、冷酷又道貌岸然的势利小人藏在自己的身边，就不得不让人毛骨悚然且提高警惕了！

古人说得好：“以势交者，势倾则绝；以利交者，利穷则散，故君子不与也。”这句话的意思是说一个真正的正人君子是不屑与势利小人为伍的，也是容不得“势利眼”存在的。因此，在现实生活的人际圈中，我们需要拥有准确识别那些潜伏在自己周围的“势利眼”的能力，从而能够一眼洞穿他们的想法和行为，这样有助于帮助你树立起正确的是非观，提升你的品位素养，进而提高你在人际圈中的地位和影响力。

美国人格心理学家米歇尔曾说：“事实上，所有的势利小人都有一种共同的心理，那就是想比其他入更强却又不愿意受到任何伤害。”的确，在现实社会中，如果你比他们（势利小人）更有学问，更有智慧，或者胸襟更宽广，能力更强大，他们会在表面上对你溜须拍马、阿谀奉承，但其内心却总是想方设法超过你，打败你，为自己赢得更多的利益，并且往往是通过不正当的手段，因为他们无法容忍别人比他们更好。

当然，在现实生活中，每一个人都渴望自己比别人更有能力，更有智慧，而名利地位也都是人人所向往和追求的，这本无可厚非，而势利小人与君子的区别也正体现在这里。人们常说：“君子爱财，取之有道。”那么，什么是“道”呢？用中华民族的传统美

德来讲，就是仁义之道。正人君子会以此作为人生的基本原则，无论是富贵还是贫贱，也无论安居乐业还是流离失所，他们都不会违背做人的原则，而势利小人却恰恰相反，违背仁义之道就是他们的行事作风。

势利小人总是被自己内心一种强烈的不和谐感所困扰着，他们每时每刻都觉得很很不踏实，认为所有的人都是自己的敌人，因此总是不信任别人，时时防备着别人，也总是无法融入到一个好的人际关系中去。于是，这种强烈自卑而又排斥别人的心理，使他们在人际交往中，总是处处给他人制造不便，以此求得内心的平衡，进而达到自己不为人知的目的。

人类是群居动物，在物欲横流的社会形势之下，人与人之间只有相互沟通和友好配合，才能得以长久生存。然而，在当今社会中，势利小人却成了世俗的“宠儿”。所谓“君子喻于义，小人喻于利”，尽管人们历来都崇尚君子，但事实上，君子斗不过小人的情况随处可见。因为势利小人圆滑世故，他们周旋在人际关系中，用一些小伎俩打动别人的心，而君子总是凭着自己的良心做事，不擅长人际关系中圆滑的处事技巧，所以总是得罪别人。

在这种情况下，人们必须学会在形形色色的人当中，快速有效地识别势利小人，并见机行事，摆脱势利小人的困扰和危害，建立起一种良好和谐的人际关系和工作环境，不断提高自身的素养和价值，从而赢得他人的尊重和拥护。

那么，怎样快速有效地识别势利小人呢？哈佛大学公关学教授史密斯·泰格总结得出，势利小人往往有四个特征：

第一，傲慢无礼。这种人总是以自我为中心，自视甚高，还时常摆出一副盛气凌人、惟我独尊的架势，缺乏自知之明。

第二，搬弄是非。这种人自身没有什么长处，却总是到处打听周围人（上司除外）的隐私，并且喜欢制造和散播别人的谣言，企



图从中得到好处。

第三，欺负新人。他们从不会正眼看没有背景的新人，成天指使他们做这做那，还总是挑他们的毛病。

第四，阴险恶毒。这种人大都是两面三刀，在别人刚与之接触时，他们表现得非常主动和热情，并且会积极地为别人解决一些小问题，为的是给别人留下一个好的印象。但是一旦别人的行为有损他们的利益时，他们就会不择手段，在关键时刻做出一些令人意想不到的伤害别人的行为。

以上就是势利小人的典型特点。在复杂的人际关系交往中，准确地识别人脉圈里的“势利眼”，提升自己的是非观和价值观，是人际交往中的一个重要课题，也是人生的一堂必修课。

人脉都有“小圈子”，找准定位再进场

在人际交往的环境中，每个人都有自己特定的圈子。这个圈子或大或小，比如家庭、学校、公司等。千万不能忽视了这些小圈子，因为偌大的社会圈子就是由诸多的小圈子组合而成的，只要充分发挥出自己的能力，找准自己的定位，同样可以在小圈子中演绎出大精彩！

在这些小圈子里，人多嘴杂是难免的，在面对各种利益冲突的情况下，作为其中一员要想做到找准自己的角色定位，就要做到既不孤芳自赏，但又不能表现过度，这样才能更好地融入其中，营造出一个和谐的人脉圈。“世间无弃物，关键在定位”，不管出身好坏、学历高低、相貌如何，只要能给自己选准一个定位，并朝着这个方向坚定不移地走下去，人生就会更有意义，否则，终将庸碌一生，

一事无成。那么，我们应该如何给自己的角色定位呢？

所谓的“定位”是指一个人应该确立与自己、他人乃至整个人际圈的关系的基本信念，这种信念会成为这个人以后所做的决定和实施行为的标准，即一个人在人际圈里把自己放在哪个位置上，而又把别人放在哪个位置上。只有这样才能更好地为自己确立一个准确的坐标，而有了这个坐标，说话做事才会更有分寸，明白什么是应该说的，什么是不应该说的，什么是可以做的，什么是什么不可以做的。如此一来，在这个圈子中才能得到别人的认可和赞同，否则，很可能会寸步难行、举步维艰。

在给自我定位时，必须要清楚地认识自我，认识他人。所谓的认识自我，就是指一个人能够正确地了解自己、评价自己。当一个人在跨入社会的大门后，正确认识自己是必要也是必须的。比如，正视自己的性格、长处、缺点、理想……

在正确地认识自己和他人以后，就需要在人际交往中给自己一个定位，就要给自己确立一个最适合自己的角色，立足于现实，眼观未来。所谓“骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟”。可见，选择适合自己的角色是非常重要的。

定位的内容很多，在古代的人际关系中，最著名也是最实用的便是老子对于人们自我定位的理念：处下。用老子的话说，“富以贱为本，高以下为基，凡事以下为上，实为上策”。或许有人会认为，古代老子的这个理念离现代太遥远，用在现代人身上不太现实。但事实上却不是这样。

著名的古希腊思想家、哲学家，被人们广泛誉为“西方哲学的奠基者”的苏格拉底曾经说过：“在人际关系中，越是坐得高的人，越应该学会三个动作，第一个动作叫弯下腰，第二个动作叫中蹲下身，第三个动作叫坐下来。”设想，在职场圈子中，如果单位里的领导或老板能够跟员工弯下腰、蹲下来、坐下来自由谈论，无拘无



束，还怕得不到员工的认同吗？这同时也是领导或老板尊重员工的一种体现，当员工得到领导或老板的尊重后，回敬领导或老板的同样也是尊重。可以说，尊重他人、平等待人、以退为进、以下为上有助于人们处理好周边的人际关系，特别是上下级之间的关系。

“处下”的人看似无能，但事实上并非如此。相反，“处下”还有很多的内涵。譬如，一些长跑运动员在比赛过程中，并不跑在第一个，而是一直紧跟在别人的后面，等到距离终点最近的时候，才奋力冲上去，最终获得了冠军；在一些拳击比赛中，最后胜利的人往往不是第一个出拳的人，他们都想让对方打出第一拳，以便掌握对方出拳的套路，从而后发制人。显然，这些实质上都是老子所讲的“处下”的人际关系学的应用。

然而，需要指出的是，在人际关系学中，定位并不是单一的，人在交际圈里的定位通常有四种，而人与人之间的区别就在于哪种定位的比例更高：

一是“我好，你也好”。相信自己是最好的，别人也是最好的。换句话说，就是对自己和他人充满信心，实现人际关系的双赢局面。

二是“我好，你不好”。有这种定位的人时常会表现出一种自负、偏执、处处防备以及很强的攻击心理，而拥有这种心理的人往往都是输家。

三是“我不好，你好”。有这种定位的人往往没有主见，而且有轻易放弃、依赖别人的思想，这样的人会在无意识中扮演社会中的“受害者”。

四是“我不好，你也不好”。这种人往往在人际交往中充满了怀疑和恐慌，他们从来都不相信别人，内心深处有一种被世界遗弃的消极情绪，总是认为自己是毫无价值的，认为别人不会帮助自己，最后演变成拒绝自己、拒绝别人，甚至伤害别人或被别人伤害。