

中国式人际关系必备智慧书

# 人脉 掌控术

瞬间让对方臣服的心理秒杀策略



黄薇◎编著

练就瞬间攻心术，成为社交中的王者。

石油工业出版社

中国式人际关系必备智慧书

# 人脉 掌控术

瞬间让对方臣服的心理秒杀策略

黄薇◎编著



练就瞬间攻心术，成为社交中的王者。

石油工业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人脉掌控术：瞬间让对方臣服的心理秒杀策略 / 黄薇编著.  
北京：石油工业出版社，2011.12  
ISBN 978-7-5021-8567-1

I . 人…

II . 黄

III . 人际关系学：社会心理学 - 通俗读物

IV . C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 144188 号

**人脉掌控术：瞬间让对方臣服的心理秒杀策略**  
**黄薇 编著**

---

出版发行：石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址：[www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)

编辑部：(010) 64523616 64257021

营销部：(010) 64523603 64252978

经 销：全国新华书店

印 刷：北京中石油报印刷厂

---

2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本：1/16 印张：11.25

字数：154 千字

---

定价：26.80 元

(如出现印装质量问题，我社发行部负责调换)

版权所有，翻印必究

# 前言



著名成功学大师、人际关系学大师、西方现代人际关系教育奠基人戴尔·卡耐基曾指出：一个人的成功，20% 取决于他的专业知识，80% 取决于人际关系。无数的经验和教训均已证明，当良好的人脉成为个人无形资产的时候，不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于拥有幸福的人生。

不过，在大多数人眼里，“人脉”并不是简简单单的两个字，而是感觉上非常复杂但又必不可少的人生课题。果真如此吗？当我们剥去层层迷雾，便会发现，“人脉”无非是两个话题——与己、与人。正所谓：爬山，要懂山性；游泳，要懂水性；人活着，就要懂人性。这既包括了解自己、控制自己，又包括了解别人、掌控别人。你或许对此一头雾水：自己又不是神仙，怎么可能把事情做得面面俱到呢？其实，懂得了人脉掌控术你就把握了人性的关键。

心理学研究表明，人类除了外在的喜、怒、哀、乐之外，内心深处还隐藏着不愿意承认和表现出来、但又深受外界因素影响“潜在心理”。人脉掌控术，就是诱导人的潜在心理按照某种意图行事的神奇的心理术。不妨回忆一下你所经历过的，看见过的，抑或听说过的情境，是否有类似以下情况：

◆同样是经历灾难，幸存者中，有的人在抑郁和惶恐中度日如年，整天活在灾难的阴影里；有的人有效调整心态，怀着信心和激情积极投身生活重建，对未来充满希望。

◆同样的生存环境，有的人不是受排斥，就是受冷落，形单影只；有



## 人脉掌控术：

瞬间让对方臣服的心理秒杀策略

的人则知己知彼，轻松打开他人心扉，非常讨人喜欢。

◆同样是求人办事，有的人一出马就人到事成；有的人几经周折，仍旧瞎子点灯白费蜡。

◆同样的困境，有的人灵活变通，轻松化险为夷；有的人心急如焚，绞尽脑汁，却束手无策。

请不要用“同人不同命”简单解释上面情境中迥异的结局，也请不要再疑惑为什么会出现这些不同。在这里，我们就为你揭晓最真实的答案——不可不知的人脉掌控术！

常言道，“知己知彼，百战不殆”。本书将告诉你如何有效控制自我，如何洞察他人内心，从而为你在人脉旅途上积累充足的启程资本。本书具体从如何叩开他人心扉，如何赢得他人欢迎，如何在瞬间获得优势，如何突破困境，如何趋利避险，如何说服他人，如何赢得帮助，如何在职场飞黄腾达，如何在商场中稳握财脉等多个最贴近生活现实的角度，全面阐述了掌控人脉的灵验心法。

书中理论联系实际，以事例为佐证，并配以简单、风趣的图解，将晦涩高深的心理学理论和策略深入浅出地展示出来，融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，教你快速掌控人脉的奥秘。在今后的日子里，本书可以帮助饱受不善于为人处世之苦的人，在各种人生场景中如鱼得水、移步生莲。

相信无论你的过去和现在，是失败，是成功，还是平庸……这些神奇的人脉掌控术，会让你在未来的人生旅途上“心想事成”！

# 目录



## 第一章 摸清对方底牌，知人知面更要知心

——洞察他人内心的心理掌控术

在现实世界里，人际丛林纷繁复杂，形势瞬息万变。要生存，我们就必须与形形色色的人进行沟通与交往。然而，要顺利完成这些沟通与交往，我们必须学会洞察他人内心，包括领导、同事、家人、朋友、邻居、与自己有关和无关的周围所有人。

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 观人第一要诀：察“神”辨“骨” .....   | 2 |
| 身体会说话：从习惯动作看他人性格 .....  | 4 |
| 打量着装偏好，就知道他是怎么样的人 ..... | 7 |
| 巧妙投石问路，让对方自掀底牌 .....    | 8 |

## 第二章 非凡的口才影响力是这样炼成的

——叩开他人心扉的人脉掌控术

常言道：“良言一句暖三冬。”我们在生活中若能用言语打动别人，就很容易走进对方的世界。这就好像我们初见一个人，他的言行举止都散发出一种独特的魅力，深深地打动我们的内心，不知不觉地消除了彼此的陌生感。这是一种曼妙的人际艺术，更是一种每天都应该练习的神奇心理操纵术。

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 贴心开场白，第一句话就说到他心里 .....  | 12 |
| 妙用“我们”，消除彼此的陌生感 .....   | 14 |
| 与询问相比，解释更能消除对方疑虑 .....  | 16 |
| 求同存异，心与心相融共生 .....      | 18 |
| 到什么山唱什么歌，见什么人说什么话 ..... | 20 |



### 第三章 练就八面玲珑，左右逢源的高妙本领

——让自己受欢迎的人脉掌控术

自从世界上出现人类，人与人之间的相互交往就一直存在。受人青睐的人，总是能在世事中左右逢源，顺风顺水。而要想受人青睐，就必须知道如何才能使自己受人欢迎。其实，没有人是天生的社交明星，也没有人天生就招人讨厌，只要用心学习、掌握一定的方法，我们就能在社交中如鱼得水，成为最受欢迎的人。

- 善用敬语的人，人见人爱，花见花开 ..... 24
- 根据关系亲疏，保持最佳距离 ..... 26
- 讨人欢心的秘诀：热心倾听，适时附和 ..... 29
- 做好配角，给对方表现的机会 ..... 31
- 偶尔犯点小错误，你会更具吸引力 ..... 33
- 刻意营造气氛，轻松搞定人心 ..... 35

### 第四章 先下手为强，后下手遭殃

——获得优势的人脉掌控术

众所周知，在条件相当的情况下，抢先下手就意味着一只脚已经跨进成功的大门。要在人际交往中占据优势地位，必须掌握一个关键因素——时间。会“抢”才能获得优势，有优势才更容易取胜，所谓“捷足先登”，这正是古往今来人脉谋略家们屡试不爽的办法。

- 控制对方空间，削弱对方气场 ..... 40
- 握手，就是握住你的主动权 ..... 42
- 运用心理效应，4分钟内打造好印象 ..... 44
- 自我介绍里的艺术 ..... 46

## 第五章 锦心妙口，化解交际小尴尬

——突破困境的人脉掌控术

人世一片苍茫，难就难在如何用高智商解译人与人相处的密码，如何用智慧调整人与人相处的困境。做人不懂变通，便会处处树敌，四处碰壁；处世不够灵活，则会软弱可欺，毫无能耐。真正的成功者无不深谙困境突围的玄妙。

- 借第三方传达善意，间接化解他人敌意 ..... 50
- 幽默是润滑剂，自嘲轻松解尴尬 ..... 52
- 热问题冷处理，缓和矛盾、化解尴尬 ..... 54
- 祸从口出，就由巧嘴来补救 ..... 57

## 第六章 善权变，顺势而为赢人心

——趋利避险的人脉掌控术

随机应变、灵活变通的能力，在很大程度上，是人赖以生存、防御、攻击的本能反应，是人的本性。生活在纷繁复杂的世界中，我们必须具备这种善“变”的本性，善于根据形势变通，打破常规，从而在人际场上趋利避险，赢得生机，开辟人生的新局面。这是我们生存所必需的本领。

- 遭遇恶意诬陷，激进争辩不如冷静应对 ..... 62
- 面对不利形势，要学会虚与委蛇 ..... 65
- 挨批前，聪明人会主动认错 ..... 67





## 第七章 四两拨千斤，让对方只能答“是”

——有力说服他人的人脉掌控术

生活中，我们常会面临需要攻心的境地：如何说服面试官聘用自己？如何说服顾客买自己的产品？如何说服老板为自己加薪？如何说服女友嫁给自己？如何说服他人按照自己意愿行事……懂得说服他人的心理操纵术，掌握四两拨千斤的说服技巧，你无须做出任何让步即可成功。

- “以众敌寡”，逐渐将对方同化 ..... 72
- 点到对方切身利益，直接将他说服 ..... 74
- 由浅入深提问，诱导对方只能答“是” ..... 77
- “最佳时机法”，让说服一举奏效 ..... 79
- 事实胜于雄辩，例证是最好的说服手段 ..... 80

## 第八章 借用天下人的智慧，高情商办成事

——赢得帮助的人脉掌控术

比尔·盖茨曾说：“一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。”借是一门艺术，借鸡可以生蛋，借风才好腾云，借梯更易登天……懂得向他人借，才能用最省力的方式取得成功。在看不见刀光剑影、硝烟烽火的人际战争中，谁善于借力使力，谁就能纵横捭阖，平步青云。

- 看人下菜碟，求人办事马到成功 ..... 84
- 运用“登门槛效应”，由小到大提请求 ..... 88
- 央求不如婉求，劝导不如诱导 ..... 90
- 先给甜头、再提要求，以“恩”求人 ..... 91
- 求人办事，恳求不行可激将 ..... 93

## 第九章 自抬身价，人际关系有“筹码”

——体面社交的人脉掌控术

为什么有的人出场费数以百万，而有的人却无人问津？为什么有的人无须亲自出面，一句话就能办成事，而有的人花重金、费唇舌也办不成事？为什么身处相同的地方，有的人非常受器重，有的人却形单影只……答案就在两个字上——身价！聪明人都懂得自抬身价，跻身他人眼中的“绩优股”。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 重要场合多露面，提升知名度 .....      | 98  |
| 谦和地往脸上“贴黄金”，增加自身分量 ..... | 100 |
| 巧妙炒作，让自己的价值最大化 .....     | 102 |
| 沾上上层圈子，让身份与众不同 .....     | 105 |
| 虚虚实实，用神秘勾起他人期望 .....     | 107 |

## 第十章 从“苟且偷生”到“飞黄腾达”

——游刃职场的人脉掌控术

要在地球表面找到某个地方的位置，我们需要确定该地的经纬度及自己现在所处的位置，只有明确了自身和目的地的位置，我们才不至于在茫茫云海里迷航，在滔滔大海中触礁。职场中亦是如此，想在工作上升迁加薪，就要给自己找准位置。在这个精准定位上谋职谋心，从而摆脱“得过且过”的办公室生涯，跃至“飞黄腾达”的事业巅峰。

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 想面试过关，就要像主考官那样思考 .....  | 112 |
| 针对不同问题，回答进退有度 .....     | 115 |
| 与上司相处，看性格定策略 .....      | 117 |
| 智慧批评上司，争取自己的利益 .....    | 120 |
| 多琢磨事，少琢磨人，与同事和谐共处 ..... | 123 |



主动伸出友谊之手，快速融入新环境…………… 126

## 第十一章 百发百中，“谈”定天下

——无敌谈判的人脉掌控术

许多时候，人们以为谈判是彼此的一次战斗，因为大家都有各自的期望，都希望坚持自己的利益，认为不拼个你死我活，就无法拼出输赢。然而，谈判实际上是一种心理操纵术，是我们为了自己的目标，为了实现自己的期望，而与对方进行机巧地磨合。在这个磨合的过程中，要懂点纵横捭阖之术，“谈”得自己的天下。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 消除对手戒备心理，让谈判成功开场…………… | 130 |
| 沉得住气，让对方无可乘之机……………    | 132 |
| 黑白脸策略，软硬兼施拿下对方……………   | 133 |
| 抢先自我否定，扼制对手……………      | 136 |
| 吹毛求疵，迫使对方作出让步……………    | 138 |
| 抛出最后期限，尽早促成谈判……………    | 141 |

## 第十二章 运筹帷幄，抢占上风财脉

——驰骋商场的人脉掌控术

商业竞争讲求计谋，除了要有自己的原则和做事的准绳，我们还要有圆融的智商，懂得布局。不管竞争面临怎样的局势，也不管自身的处境是多么艰难，我们面对一切都要能够保持好心态，运筹帷幄，出手要做到“快、准、稳”。这样，才能在尔虞我诈、纷扰万千的生意场上，占据上风财脉，赚足自己的腰包。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 杜绝投机心态，不把商场当赌场…………… | 146 |
| 隔岸观火，用零成本收获大效益…………… | 148 |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 聚合经营，让竞争对手为你送来顾客 ..... | 151 |
| 优势互补，生意场上要强强联合 .....   | 153 |
| 上屋抽梯，让对手输得心服口服 .....   | 155 |

## 第十三章 掌握自我，才能影响世界

### ——控制自我的心理掌控术

打造人脉是一个过程，而我们自己则是引导这个过程发展的“主角”。我们要学会主动吸纳正向的力量，来充养自己的心灵，这样才能成功地在他人面前展现自己，控制自己。要知道，很多时候阻止我们成就黄金人脉的，并不是我们不懂的技巧，而是我们本已拥有却不以为然的心灵力量。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 最上乘的人生哲学：情感与理性完美平衡 ..... | 158 |
| 别把发条上得太紧，时时给自己减压 .....   | 160 |
| 追求一种叫做梦想的欲望 .....        | 163 |
| 相信自己，没有人可以打败你 .....      | 165 |



## 第一章

### 摸清对方底牌，知人知面更要知心

——洞察他人内心的心理掌控术



观神可辨忠奸。



识骨可断显达。



看衣、行、字可知性情喜好。



再大的袍子也藏不住下面的小裤裤。

任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖仍在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

——奥地利 西格蒙德·弗洛伊德



## 人脉掌控术： 瞬间让对方臣服的心理秒杀策略

在现实世界里，人际丛林纷繁复杂，形势瞬息万变。要生存，我们就必须与形形色色的人进行沟通与交往。然而，要顺利完成这些沟通与交往，我们必须学会洞察他人内心，包括领导、同事、家人、朋友、邻居、与自己有关和无关的周围所有人。

### 观人第一要诀：察“神”辨“骨”

提到曾国藩，大家都不陌生。他作为清末著名的军事家、政治家和理学家，学术造诣较深，一生著述颇丰，以《曾国藩家书》流传最广、影响最大。其实，曾国藩之所以能够取得如此成就，一方面因为他天资聪颖且刻苦修身，另一方面则与他的精于识人、知人善任密不可分。

曾国藩在其著作中，不止一次提到识人之术。其中，《冰鉴》对此的叙述最为详细，其中写道：“脱谷为糠，其髓斯存……山蹇不崩，唯石为镇……一身精神，具乎两目；一身骨相，具乎面部……开门见山，此为第一。”意思是，去掉稻谷的外壳，就是谷糠，但稻谷的精华仍然存在着……山岳不会倒塌破碎，因为它的主体部分是岩石……一个人的精神状态，主要集中在他的两只眼睛里；一个人的骨骼丰俊，主要集中在他的一张面孔上。可见，精神和骨骼是观人的第一要诀。

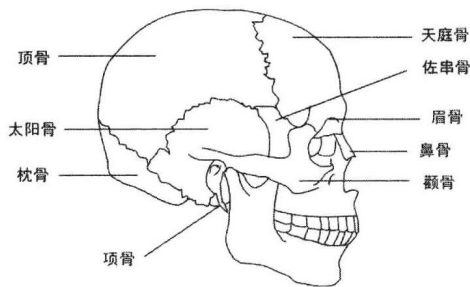
#### ..... 眼睛与“神”的关系 .....

眼睛清澈透亮，眼神端正，表明其人精力充沛，健康状况良好，同时内心坦荡，光明正大，态度诚恳；眼睛昏暗闪烁，日光游离，表明其人疲劳，或者内心有事，抑或心术不正。

眼神喜欢向上的人，内心有傲气；眼神朝下的人，喜欢算计，习惯思考问题；眼神斜视的人心中多半有鬼。

眼睛大而明亮，眼球凸，表明其人个性强、智商高；眼睛较小，白眼球多，表明其人心思细腻，性情变化不定，做事情往往不循常规，交人比较功利；双眼比较对称，面部器官和谐，表明其人做事中规中矩，往往成功。

说完“神”，我们再来谈谈“骨”。曾国藩谈到的“骨”，不是指人体的全部骨骼，而是专指与“神”相配，能够传“神”的头部和面部的骨骼，主要包括天庭骨、枕骨、顶骨、佐串骨、太阳骨、眉骨、鼻骨、颧骨和项骨九种，后人将这种鉴骨识人的艺术称为“曾氏九骨识人法”。



九骨位置示意图

如果天庭骨丰隆饱满；枕骨充实显露；顶骨平正而突兀；佐串骨像角一样斜斜而上，直入发际；太阳骨直线上升；眉骨骨棱显而不露，隐隐约约像犀角平伏在那里；鼻骨状如芦笋竹芽，挺直而起；颧骨有力有势，又不陷不露；项骨平伏厚实，又约显约露，表示九骨完美。

通常，看头部的骨相，主要看天庭骨、枕骨、太阳骨这三处关键部位；看面部的骨相，则主要看眉骨、颧骨这两部分。如果以上五种骨相完美无缺，此人一定是国家的栋梁之才；如果能具备其中的四种，此人一定会显贵；如果能具备其中的三种，此人只要有所作为，就会发达起来；如果能具备其中的两种，此人便终生不会卑贱；如果只具备其中的一种，此人便终生不会贫穷。



## 人脉掌控术： 瞬间让对方臣服的心理秒杀策略

由于人的“神”直接反映内心，而骨相多与先天资质有关，即使外貌有损伤，骨相也不会改变，通过两者足以判断人的显达，这也是真正察人、识人所应掌握的。

### 心术小笺

人之“神”、“骨”，犹如门外的大山，门既打开，山势自然可见。曾国藩指出，“神”和“骨”是识人的两扇大门，“骨”为内，“神”为外，观神可辨忠奸，识骨可断显达，二者相辅相成，缺一不可。

## 身体会说话：从习惯动作看他人性格

日常生活中，我们几乎都会自然而然地产生并形成一些具有特定意义的小动作，即所谓的“习惯动作”。

心理学认为，习惯动作普遍具有很强的稳定性，一旦形成，通常很难一下子改过来。因此，我们可以通过这些习惯动作，去观察、了解和认识一个人的心理与性格。

### ..... 习惯动作与心理、性格 .....

#### 手插裤兜

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去。这种人的性格比较谨小慎微，凡事思虑再三仍难决断和采取行动。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用笨方法去解决很多问题，无法承受突如其来的失败或打击，在逆境中容易灰心丧气，怨天尤人。

#### 双手后背

两脚并拢或自然站立，双手背在背后。这种人大多比较急躁，但与人



交往时，关系处得比较融洽，原因可能是他们很少对别人说“不”。

### 双手叉腰

这种人是急性子，总希望用最少的时间、经过最短的距离来达到自己的目的。

### 摊开双手

摊开双手，是大多数人表示真诚与公开的常用姿势。当受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态，表示他们自己也没有办法解决，含无可奈何之意。

### 经常摇头

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法之肯定或否定的人，在社交场合很会表现自己，看似左右逢源，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。他们往往自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

### 触摸头发

这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其疾恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，喜欢将人当做调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但他们特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

### 拍打头部

拍打头部这个动作多数时候的意义是对某件事情突然有了新的认识，可能意味着刚才还处于困境中，现在则走出迷雾，找到了处理事情的办法。

### 手摸颈后

一个人习惯用手摸颈，表明他常出现恼恨或懊悔等情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”。在遇到危险时，人们常常不由自主地用手护住脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。如果一个女人伸手向后，撩起头发，她可能只是以此来掩饰自己内心的不快。