

人脉就是财富命脉·人脉就是心理策略



RENMAI
BEIHOU DE XINLIXUE

张拓成◎编著

人脉

背后的

心理学

运用心理学发掘人脉，经营关系，提高你的影响力——发现最有价值的贵人，一个人的好处大于十个人；
掌握贵人的心理需求，一句话能顶一万句；拉近与贵人的关系，小策略胜过大礼物。



中国长安出版社

人脉背后的心理学

“想知道你今天究竟值多少钱，看看你身边有多少值钱的朋友吧。”

——犹太谚语

- 人脉心理学，就是揣摩别人的心理动机与利益需求，为人处世不放空枪，不做蠢事。

- 人脉心理学，就是主动替别人着想，让对方将你的好处记在心里，感觉欠了你一笔人情债。

- 人脉心理学，就是任何时候都不敷衍朋友，让朋友感到他在你心里是“被尊重”、“被理解”的。

- 人脉心理学，就是运用心理学的策略，最小限度地承受发展阻力，最大限度地提升自己的社会价值。

上架建议 职场励志

ISBN 978-7-5107-0134-4



9 787510 701344 >

定价：32.00元

人脉

背后的

心理学

RENMAI

BEIHOU DE XINLIXUE

张拓成◎编著



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉背后的心理学 / 张拓成编著. —北京: 中国长安出版社,
2009. 12

ISBN 978-7-5107-0134-4

I. ①人… II. ①张… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 234579 号

人脉背后的心理学

张拓成 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 787mm×1092mm 16 开

印张: 16

字数: 210 千字

版本: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0134-4

定价: 32.00 元



人脉决定命脉

人脉，对一个人的发展至关重要。那些取得瞩目成就的成功人士，有的并不具备多高的才能，却拥有深厚的人脉资源。旁人看到的多是某人的事业怎样怎样，某人的成就怎样怎样，却很少看到他们背后的人脉资源多丰富。一个人的力量是有限的，每个成功的人背后都有无数人在帮他，有亲人关怀、朋友相助、上司提携……一个人成就的取得，一半是他自己的努力，一半是外力的援助，这个外力就是人脉。

评价一个人的能力，应该包括“内修”与“外炼”两个方面。内修，就是一个人自身具备的见识和才干；而外炼，就是适应社会的能力，看你能否将自身能力在社会大环境中施展开来，即如何通过人际交往，实现自身的价值。我们既要具备才干，又要具备推销自己的能力。怀才不遇的人，往往缺少外炼，处在一个自我封闭的环境中，怨天尤人。他们缺少的只是人脉，一旦人脉打通，个人的才华便会大放光彩。

每个人在事业发展上，总会遇到各种各样的不利因素，能否走出这种困境，并不完全取决于你的个人能力，还要看你是否认识那个助你渡过难关、为你雪中送炭的贵人。比尔·盖茨在创立微软之初，由于长时间签不到订单，公司面临着倒闭的困境，这个时候转机突然出现了：当时全球第一大计算机公司 IBM，竟然与他的小软件公司签订了一份长期合约。在公司尚没有名气的时候，比尔·盖茨是如何与这样一流的大公司搭上关系的呢？说起来很简单，比尔·盖茨的母亲就是 IBM 公司董事会的一名董事。由母亲介绍儿子认识董事长，是一件再正常不过的事了。如果没有当初母亲的帮助，没有与 IBM 签下那份合约，盖茨的事业能否迅速崛起还真不好说。

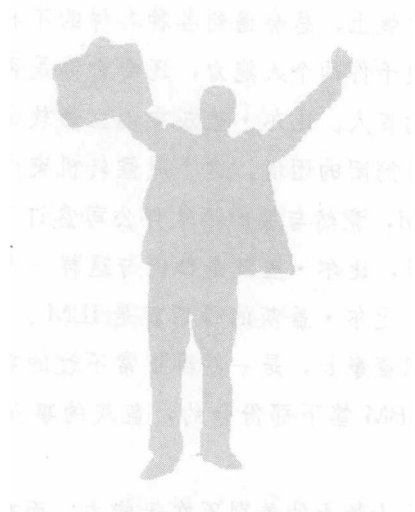
普通人与成功人士最大的差别不在于能力，而在人脉的经营。成功者



以自信、开阔的胸襟经营人脉；普通人则抱着封闭、狭隘的心态，在人际交往中遭遇重重阻碍。这就关系到如何经营人脉的问题，浇树浇根，交人交心，经营人脉还要从心理学的角度入手。我们都知道，人与人之间，情感投资与金钱投资、技术投资等一样重要。情感投资就是把握对方的心理、满足对方的需求，这就是人脉心理学的核心所在。要知道，人际关系一打通，许多事情都迎刃而解了。

有位作家曾说过，一个人一生只要与身边的七种人处理好关系，就能让事业成功，过上幸福的生活。这七种人分别是父母、兄弟、妻子儿女、朋友、上司、同事、下属。仔细想想，我们一生接触的无非是这七种人，很多人不成功，问题大多出在其中某些关系没搞好。经营人脉贵在用心，将心比心才能赢得别人的真诚回报，亲情、友情、爱情，都要讲“真情”，真情就是人情，人情就是人脉，人脉是推动个人发展的原动力。

《人脉背后的心理学》一书，从心理学的角度出发，将人脉经营与心理学巧妙地结合在一起。从心理素质、人缘拓展、心理沟通、职场人际、人脉维护与管理等八个方面，将心理学知识很好地运用在经营人脉上，形成了中国味十足的“人脉心理学”。文中事例生动，说理透彻，详尽地讲述了人际交往的各种策略。相信您读完这本书，对人脉的认识与经营，定会有一个质的飞跃！





第一章 透过心理因素，读懂人脉关系

心理因素的好坏，直接影响人脉，因为它是经营人脉的基础。充满自信、乐观向上的人，是最好的交往对象；自卑颓丧、心理抑郁的人，人们通常敬而远之。

1. 好人脉来自好心理，经营人脉从“心”开始 / 3
2. 突破心理薄弱点，积极肯定自我 / 6
3. 热情的人身边机会多 / 9
4. 开拓人际关系需要大胆结交贵人 / 12
5. 掌握对方心理，多说和气话 / 15
6. 告别孤僻心理，树立团队精神三大法则 / 19

第二章 人脉心理学，助你打通交际关节

拓展人脉，不能停留在一般的交往层面，我们要用上心理学。维系人际关系的两个最重要的元素是利益与真诚，当你遇到唯利是图的人时，不妨用利益维系；当你遇到真心帮助你的人的时候，就要用真诚去拓展人脉。

1. 交人要交心，积攒实力才能打动人心 / 25
2. 态度谦和才会到处受欢迎 / 28



3. 记住别人的名字是最好的赞美 / 31
4. 用善心帮助别人，然后忘记自己的付出 / 34
5. 把对方当成自己人，用信任拉近彼此距离 / 37
6. 背靠大树好乘凉，大胆结交大人物 / 40
7. 偶尔“自我贬低”一下，成全对方的优越感 / 43
8. 向陌生人伸出援手也是扩大交际的好办法 / 45
9. 朋友多了路好走，学会结交朋友的朋友 / 49

第三章 心理沟通术，让你们的关系更加亲密

口才的高下不在舌头，而在心理；谈话不在多少，而在效果。语言是心理的反映，心理是语言的先导。抓住对方的心理动机，拣最准确的话语说，一句能顶一万句。

1. 用发自内心的赞美打动对方 / 55
2. 说好关键的第一句话，就能办成一件重要的事 / 58
3. 找准对方的“软肋”，把话说到心坎上 / 61
4. 像交际高手那样说好场面话 / 64
5. 用幽默的语言征服人心 / 68
6. 最有价值的人一定是善于倾听别人意见的人 / 70
7. 察言观色摸准对方心理，把话说到点子上 / 73
8. 拣对方最关心的话题说 / 77
9. 站在对方的立场，用商量的语气说话 / 80
10. 关注对方情绪，劝说他人的四大妙招 / 83
11. 不走寻常路，用独特方式赢得青睐 / 87
12. 求人办事，要送对方八大“礼” / 90
13. 考虑别人的感受，不露声色给人台阶下 / 93



第四章 善用心理策略，攻克求人难关

从人脉攻关上寻找突破口，是打开成功大门的关键。对方需求什么，我们就送给对方什么；对方反感什么，我们就主动回避什么。摸清对方的心理需求，选准切入点，就能达到办事“畅通无阻”的效果。

1. 把好求人第一关，让对方主动替你办事 / 99
2. 选准话题，找到交流切入点 / 102
3. 以柔克刚，避免“硬碰硬” / 106
4. 恰当时机，用眼泪攻克对方心理 / 109
5. 换种思路，打开办事新局面 / 113
6. 消除敌意，妙语连珠化解危机 / 116
7. 办重要的事需找可靠的人 / 119
8. 事情没办成，照样要感谢对方 / 123
9. 破解心灵密码，听懂对方弦外之音的五大诀窍 / 126
10. 用点心理学，化解尴尬局面 / 129
11. 正面解决不了问题，就用迂回术 / 132

第五章 人脉修炼，提升你的心理素质

交际场上有许多尔虞我诈，但是那些人脉广阔的成功者，始终以真诚的态度面对每一位交往者。无论对方对你如何，你的诚信都是最能打动人心的交际方式，也是积累人脉最有效的方法。

1. 用胆识与魄力吸引人 / 137
2. 诚实守信才能广聚人脉 / 140
3. 成功是勇敢者的游戏，好胆识让你处处领先 / 141
4. 为朋友两肋插刀，重情义的人朋友多 / 145

5. 人际交往中用点兼顾心理，帮人就是帮己 / 148
6. 谦虚低调，不做众人眼中的“标靶” / 151
7. 用感恩的心应对挑剔的人 / 155
9. 做个厚道人，耐心听对方解释 / 158
10. 只要拒绝得法，说“不”一样能获得他人尊重 / 161

第六章 站稳职场，人脉心理学决定升迁速度

职场心理学的核心是“老板心理学”，掌握了老板的心理，就省去了很多无用功。面对上下级关系中的这一层坚冰，如果你能主动融化它，那么你的职业发展将会突飞猛进。

1. 减少沟通环节，主动走近老板 / 167
2. 不抱怨，用工作业绩证明自己的实力 / 169
3. 体谅老板的难处，学会为老板着想 / 172
4. 应对老板的不良情绪，先识别、后试探、再消除 / 175
5. 控制好胜心，做事之前先做人 / 179
6. 有些“独食”不宜吃，共享才是职场生存之道 / 182
7. 学会隐藏锋芒，将功劳送给领导 / 185
8. 在办公室不要谈私事 / 189

第七章 用心经营，运用心理谋略扩大人脉圈

在人际交往中，我们要随时留意身边的细节，根据形势的变化及时调整策略，调动和整合身边的各种人脉资源。结交更多的朋友，迎来更大发展。

1. 赢得人心才能迎来机遇 / 195
2. 欲擒故纵，与关键人物交往有讲究 / 198



3. 投其所好，让对方无法拒绝你 / 200
4. 有钱大家赚，合作才能共赢 / 203
5. 为对手叫好，迅速化敌为友 / 206
6. 另辟蹊径，学会与边缘人物交往 / 209

第八章 轻松管理，维护好你的人脉圈

人脉不仅要拓展，更需要精心管理。种下种子，如果不去施肥浇水，很难开花结果；建立了人脉关系，不常去管理，很可能一无所获。经营人脉，需要大胆“开创”，更需要谨慎“守卫”。

1. 没事常联系，维护关系靠平时 / 215
2. 消除摩擦，当面化解矛盾 / 218
3. 知恩图报也是维护人脉的策略 / 221
4. 以德报怨才能感化他人 / 224
5. 任何时候都要尊重朋友的隐私 / 228
6. 人都会犯错，承认错误仍能赢得信任 / 229
7. 帮不上朋友的忙，就在精神上支持他 / 232
8. 真心认错定能消除夙怨 / 235
9. 将朋友汇总归类，建立你的“人脉档案” / 238

第一章

透过心理因素，读懂人脉关系

心理因素的好坏，直接影响人脉，因为它是经营人脉的基础。充满自信、乐观向上的人，是最好的交往对象；自卑颓丧、心理抑郁的人，人们通常敬而远之。





1. 好人脉来自好心理，经营人脉从“心”开始

人脉，就是由良好的人际关系而形成的人际脉络。人脉对一个人的发展至关重要，人脉的好处无需多说，每个人都明白。需要说明的是，好人脉究竟是从哪里得来的呢？

俗话说：“浇树浇根，交人交心”，人脉的经营与心理学的关系无疑是最紧密的。人际交往，说白了就是不同心理之间的探测与把握，掌握了对方的心理状态，交往就变得轻松自如。如果弄不清对方的心理状态，即使费尽心思，还是话不投机、错失机缘。人脉的好坏，直接关系一个人发展的好坏。对一个人心理状态的把握，直接关系到许多事情的成败，想经营好我们的人脉，心理学不可不知。

一提起心理学，大家并不陌生，但是生活中重视心理学、应用心理学的人并不多。如今快节奏的生活、紧张忙碌的工作，给人们的身体与思想造成种种压力，致使许多人形成了不健康的心理。每个人都渴望每天有个好心情，谁都渴望生活在轻松愉快的氛围中，谁都想拥有一个积极向上的心态，然而有些人心灵被蒙上了一层莫名的灰尘，有忧郁、有彷徨、有失落、有绝望，其实这些心理状态，大都与人脉交往的好坏直接相关。自己不了解别人、别人误会自己、双方互相误解等等，都造成交往中的苦恼，进而影响事情、破坏心情。对于搞好人脉、优化个人交际，了解心理学，已是许多人的必修课。

心理学（Psychology）是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。心理学一词来源于希腊文，意思是关于灵魂的科学。我们抛开严谨深奥的学术层面，从心理学对人脉的影响入手，将心理学与经营人脉联系起来，我们不妨称之为“人脉心理学”。探究心理学对人脉的作用与影响，了解交际当中人们的心理变化，把握交往中对方的心理动态，会



对我们经营人脉起到立竿见影的效果。

心理学对人脉太重要了，西方流行这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁（whom you know）。在中国有这样一句俗语：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。也就是说，一个人要想改变自己的命运，做成大事，获得成功，就必须有足够的人脉资源。人脉上的交际能力，在一个人的成就里扮演着重要的角色，而心理学在经营人脉的过程中，又起着至关重要的作用。

（1）了解对方心理可以确定对方的人品

在人脉经营中，选对人是交往的前提，与什么样的人交往直接关系到“人脉的质量”。与人品不正的人交往，只会产生两种结果：一是跟着坏人学坏；一是被对方利用，盲目受害。所以选对人，是经营人脉的第一步棋。当年谭嗣同搞维新运动，想通过袁世凯控制保皇派，于是就秘密与袁世凯交往，并开诚布公地将机密策划告知袁世凯。谭嗣同当时很信任袁世凯，将他当成变法的救命稻草。可是他并不了解袁世凯，袁世凯表面上是道貌岸然的君子，实则是一个阴险狡诈、卖主求荣的伪君子，后来戊戌六君子被逮捕斩杀，皆因此人告密所致。想必谭嗣同在就义的那一刻，一定悔恨自己看错了人，不该与袁世凯那样的小人共事。

（2）了解对方心理，可以预知对方的意图

在交往当中，摸清对方的心理状态，就能推理出对方的心理意图。交往中许多人都带有明显的功利性，总想从另一方获取利益，或是赢得方便。每个人的心理意图都会通过表面的言谈举止表现出来，通过察言观色，就能了解对方的意图。一次李嘉诚见一位商人，寒暄几句，就看出那个商人的意图——他想让李嘉诚给自己融资，做一批走私生意，并说了许多攀亲道故的话。李嘉诚很清楚，走私是犯法的，十多年前他们合作过，那商人很狡猾，唯利是图，又不讲诚信，根本不值得交往，于是就找理由拒绝了合作。



(3) 了解对方心理，及时满足对方的需求，建立良好的交情

在正常交往当中，不能只想着从对方那里获利，必要时能为对方提供方便、送去温暖，这样的方式会使双方交情迅速升温。一位教师到朋友家里做客，原因是朋友的儿子考上了大学，许多亲朋好友都来祝贺。宴席上教师看出了朋友的心事，虽然儿子考上了重点大学，但是家境不好，高额的学费他们难以支付。教师在宴席上首先为朋友的儿子赞助了学费，并热情洋溢地向亲友们说明了朋友家中的情况，再苦不能苦学生，再穷不能穷教育。许多亲友们慷慨相助，有的几天后为朋友送去了赞助。朋友自然感激不尽，他的儿子还打算将来一定要报答那位教师。

通过以上几点我们不难看出，经营人脉离不开心理学，无论有意识还是无意识，其实人们都运用着心理学经营着各自的人脉。拥有好人脉的朋友们，并没什么独特之处，只是他们爱在琢磨别人心理上下工夫。著名成功学家陈安之，以世界上100多位成功人士做了研究，得出这样一个结论：成功=知识30%+人脉70%。美国哈佛大学商学院，对许多成功者的调查结果显示：事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而人际关系则占69%。又有相关专家研究，人脉的成功=交际能力30%+心理揣测能力70%。

光有知识与交际能力还不够，一定要用上心理学，发挥人脉心理学的作用，才能取得真正的成功。成功来自知识积累与广阔的人脉，只有知识与能力，没有人际关系，个人能力施展不开，就成了“养在深闺人未识”的“老姑娘”。许多人怀才不遇，并非没有能力，而是缺少人脉。

英雄要有用武之地，广阔的人脉正是提供用武之地的最好平台。这个广阔的人际平台，是建立在人脉心理学基础上的，失去了金钱，可以再赚回来；失去了机遇，可以再创造；失去了人脉，你就真的一无所有了。好人脉来自好心理，让我们从“心”开始吧。



2. 突破心理薄弱点，积极肯定自我

从心理学上讲，只有肯定自我的人才能树立信心、建立人脉。山不辞土，故能成其高；海不辞水，故能成其深；肯定自我，才能看到自己更大的优势，树立积极向上的心态。不因自身优点而骄傲，也不因自身缺点而自卑。总而言之，一个自信的人最容易打动别人，继而让别人成为自己的朋友。

我国著名画家徐悲鸿，就是一个特别自信的人。20世纪初，徐悲鸿在欧洲留学时，曾碰到一个洋人的寻衅。那个洋人说：“中国人愚昧无知，生就当亡国奴的材料，即使送到天堂深造，也成不了才！”徐悲鸿义愤填膺地回答：“那好，我代表我的祖国，你代表你的国家，等学习结业时，看到底谁是人才，谁是蠢材！”外国人不以为然地说：“我不信，你能行吗？”徐悲鸿坚定地说：“我能行！”之后徐悲鸿减少了一些闲杂交往，整天将自己关在画室里，一年之后，徐悲鸿的油画就受到法国艺术家的好评，此后数次竞赛中他都得了第一，他的个人画展轰动了整个巴黎美术界，他还结交了许多国际友人。徐悲鸿取得的成就，是那个洋人远远不能及的。

徐悲鸿靠着一股拼劲，充分肯定自我，他的爱国热情加上他充分的自信，终于使他成为驰名中外的美术家。由此可见，充分肯定自我，不仅能为自己增加力量，也能影响别人对你的看法。其实，别人对自己持什么看法并不重要，关键是自己要肯定自己，相信自己。

毛遂自荐的历史典故，是尽人皆知的。战国时期，为解救邯郸被秦军围困之急，赵王想联合另一个区域大国楚国共同抗秦。为此他派亲王平原君到楚国游说。平原君打算从自己数千名家臣