

一本能让你认识万人的人际关系读心术

人 脉 读心术

——瞬间读懂他人内心的“人脉心法”

Renmai
Duxinshu



张笑恒◎编著

人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能为人开启所需能力的每一道门，
让人不断地成长，不断地获得财富，不断地贡献社会。

台海出版社

一本能让你认识万人的人际关系读心术

人 脉 读心术

——瞬间读懂他人内心的“人脉心法”



台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉读心术：瞬间读懂他人内心的“人脉心法”/张笑恒
编著. —北京：台海出版社，2011.10
ISBN 978-7-80141-889-0

I. ①人… II. ①张… III. ①人际关系学：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 (2011) 第 200310 号

人脉读心术：瞬间读懂他人内心的“人脉心法”

编 著：张笑恒

责任编辑：王 艳

责任印制：蔡 旭

出版发行：台海出版社

地 址：北京市景山东街 20 号，邮政编码：100009

电 话：010-64041652（发行，邮购）

传 真：010-84045799（总编室）

网 址：www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: th-cbs@163.com

经 销：全国各地新华书店

印 刷：北京联兴华印刷厂

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：710×1000 1/16

字 数：200 千字

印 张：15.5

版 次：2011 年 11 月第 1 版

印 次：2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-80141-889-0

定 价：29.80 元

版权所有 翻印必究





前言

PREFACE



世界激励大师安东尼·罗宾曾经说过：“人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每道门，让人不断地成长，不断地获得财富，不断地贡献社会。”美国著名的人际关系学家戴尔·卡耐基也曾经说：“一个人事业的成功只有15%取决于他的专业技能，另外的85%要依靠人际关系和处世技巧。”

可以说，一个人的关系决定着他的未来。那么，当你发现自己的事业遭遇瓶颈期，停滞不前或者难以突破时，首先想到的是什么？深造专业技能？抱怨自己运气不佳？其实，你更应该审视一下是不是自己的人脉出了问题。

遗憾的是，很多人只意识到了自己在专业方面的欠缺，成了“充电狂人”，或者到处诉说自己怀才不遇，成了不招人待见的抱怨者，却很少有人意识到通过扩展并打理自己的人脉，来改善自己的境遇。人脉，不仅仅属于生意人、推销员、记者等等这些“抛头露面”的职业。平凡如你我，不过是坐在电脑前的上班族，一样应该拥有好人脉。

所谓关系，并不是天生就有的，都是靠后天培养而来的，这就需要你主动出去去结交更多的人。如果你整天蹲在家里看电视，那么你所认识的大概仅限于偶尔串门和你讨论剧情的邻居们。建立关系，从来都是从陌生人开始，不妨学着主动一点，套点儿小近乎，现在开始推销自己，去认识更多的人吧。

虽然我们都想结识比自己有能力、有水平的人，但如果自身毫无优势，关系就很难建立。例如，让一个目不识丁、毫无特色的人，去结识一个知识渊博、在某个领域极有成就的人，并与之成为朋友，其难度可想而知。

知。人际关系的根基是双赢，如果你身上也有对方敬仰的优点，那么你们就很容易成为合得来的朋友。也就是说，关系的建立，除了主动出击，还要注重自身价值的提升，以吸引更有人脉。

彼此认识了，也看到了对方身上某些吸引自己的特质，但并不代表关系已经到了朋友的份上。这就好比你在一个聚会后，收到了一堆名片，如果你将名片束之高阁，不去打理，那么这些名片也不过是质量好一点的废纸罢了。此时就需要改善关系，让对方产生与你进一步交往的兴趣和欲望。

现在，通过以上技巧，恭喜你，你已经认识了很多。而这就像你在田间播撒的种子一样，虽然个个都冒了芽，但太稠了，田里的养分不够让每个都长成颗粒饱满的庄稼。所以，你需要优化人脉，重点培植那些人脉中的好苗子，剔除那些对庄稼有危害的杂草。

接下来，你要做的就是浇水、施肥了。人际关系能否给自己带来利益回报，完全取决于自己是否能够精心播种与培育。要记住，“人际关系”就是我们人生中的一种无形资产，它带给我们的回报将远远超过我们的投资。

一边付出感情维护关系，一边还要未雨绸缪，时刻维护这些人脉幼苗以免被骤然而来的风雨侵袭，即把握好相处的分寸，以防失误给关系造成难以弥补的裂痕。

再然后，还要进一步深耕关系，进一步加深彼此的感情，以保证有一个收获丰硕的秋天。

最后，收获的季节到了，但收割的方式也有讲究。不同的方式，效果必然迥异。比如，求人办事的时候给别人一点“甜头儿”，试一试软硬兼施的手段，能让事情更加顺利。

本书通过构建人脉、吸引关系、改善人脉、优化人脉、投资人脉、维护人脉、深耕人脉、利用人脉，这种层层递进的关系脉络，引领读者一步步学习建立、丰富，并利用人脉关系。

也许你的人脉现在还很“贫瘠”，也许你结交的关系尚不够深厚，也许你在与人交往时还显得稚嫩，也许你不懂得如何向别人求助……都不必忧心。相信这本书，能帮助你走出人际关系的窘境，让你受益无穷。

目录

CONTENTS

第 1 章 构建人脉——朋友都是从陌生人开始的

人脉就是财富,关系就是能力。你身边的人就是你成功的资源,人脉的作用决不可低估。社会在变,社会关系也在变得更新鲜、更复杂、更多元化。构建人脉,就是运用灵活的头脑去适应人脉关系。需要花费更多的心思,动用更多的手段,去经营好各种各样的社会关系。

第一节 怎样去结交更多人脉? 主动出击

1. 别再宅在家里,多参加一些社交活动 /2
2. 出门前,请检查你的名片带了吗 /5
3. 主动与陌生人套套交情 /8
4. 把握每一个帮助别人的机会 /11
5. 收到名片后,主动联络对方 /14

第二节 如何认识上万人

1. 参加培训,多认识一些志同道合的朋友 /16
2. 通过熟人介绍,扩展你的人脉链条 /19
3. 参与社团活动,扩充你的人脉圈 /21
4. 利用网络展现自己——最廉价的人脉通道 /24

第三节 必要时把自己放在聚光灯下

1. 适度自抬身价,让别人另眼相看 /27
2. 争取在重要场合“露脸”的机会,让更多人认识你 /30
3. 该出头就出头,主动表现自己 /32
4. 为自己塑造一个成功者形象 /34



第2章 吸引关系——你的价值决定你的人脉关系

不要抱怨人心冷漠，在你落难的时候，朋友都躲躲闪闪不见了踪影。先想想自己对朋友是否有价值，如果你就像甘蔗渣一样，当然会人见人嫌。所谓互惠互利，就是你能获得多少帮助取决于你的价值有多大。

第四节 气场，决定你的人际关系

1. 谁比较有人缘？是抿嘴听的那位 /38
2. 如果你长得不好，也没才气，那就别忘了微笑 /40
3. 与人握手时，可多握一会儿 /43
4. 没有什么比赞美更能提升你的交际气场 /45
5. 人们更愿意同幽默的人聊天 /48

第五节 你越有用，越容易建立强有力的人脉关系

1. 不怕被利用，就怕你没用 /51
2. 聊点长远的，让对方觉得你是一个值得交往的人 /53
3. 让他人需要你胜于感激你 /55
4. 如何提升你的价值 /57

第六节 让别人觉得你值得信赖，这就是品牌

1. 真诚，是赢得别人信任的基石 /60
2. 绝不过度承诺——信誉是人际关系的基础 /61
3. 尊重别人，才能得到别人的尊重 /64

第3章 改善人脉——如何让别人总是想见你

人与人之间关系亲密的程度决定你们在遇事时的反应，比如如果你们之间的关系亲如老朋友，那么当你遇到困难对方定不会袖手旁观。所以，要通过一定的技巧有意去改善人际关系，引发别人与你交往的兴趣，让对方对你产生相见恨晚的感觉。

第七节 降低预期,才能跟人处好

1. 并非每个人都懂得感恩 /68
2. 平静地对待成功后的无端攻击 /70
3. 有时候好心可能会被当作“驴肝肺” /73

第八节 好感的建立:你喜欢他,他就喜欢你

1. 表现出对别人充满兴趣 /74
2. 学会时不时地献些小殷勤 /76
3. 即使你不喜欢对方,也要笑脸相迎 /79
4. 背后不说他人是非,如果一定要你说,说好话 /82

第九节 学一点让对方感到相见恨晚的读心术

1. 你必须“承认”别人 /84
2. 任何人都有小小的虚荣心,学会满足它 /87
3. 与对方分享一点无关紧要的秘密,满足对方的好奇心 /88
4. 相似的经历更容易得到对方的认同 /90

第 4 章 优化人脉——如何挖掘优质人脉

俗话说:“近朱者赤,近墨者黑。”你身处什么样的环境,和什么样的人在一起,你自身的认知和成长都会随之改变。延伸到人脉关系中,就是“良禽择佳木而栖”,多交一些优质的人,这才是最为明智的选择。

第十节 “互利”交友是一种策略

1. 不必一味追求所谓的“君子之交淡如水” /94
2. 人往高处走,水往低处流 /96
3. 让你的朋友圈里多些积极上进的人 /97

第十一节 和你的人脉共同成长

1. 问问自己能为别人做些什么,帮不上大忙帮小忙 /99
2. 不同类型的朋友更能助你成功 /102



3. 朋友互相激励打气,一起为梦想打拼 /104

4. 养成向身边的人学习的习惯 /106

第十二节 给你的圈子除除草

1. 酒肉朋友不可交 /109

2. 远离小人,就是远离麻烦和灾难 /110

3. 不要与口蜜腹剑的伪君子走得太近 /113

4. 防备主动帮你担责任的小人 /116

第5章 投资人脉——茶水越泡越浓,人情越交越厚

如果你明天有求于人,今天晚上拎着礼物登门拜访,而你平时连个电话都很少打,效果会怎样,不用说也很明了。感情需要日积月累,终有一天会见效。所以,不要觉得现在用不到这个人,就不必和他联系,谁知道哪天你会求他帮忙呢?

第十三节 感情是每个人的软肋

1. 记住特殊的日子,花点时间给对方准备一份礼物 /120

2. 真正的关心只有一个表现:为之心甘情愿地“浪费”时间 /122

3. 给人一些特殊的对待——让特殊的人脉得到特别的“爱” /125

4. 付出真情,把客户变成朋友 /127

第十四节 不做平时不联系,一联系就有事的人

1. 人脉是长期投资,并不适于妄图一步登天者 /129

2. 见面时间长不如见面次数多 /131

3. 平时多和朋友保持互动,让他们认同你、喜欢你 /133

第十五节 先不求回报地付出——人气就是这么来的

1. 计较和算计,只会令你跟每个人的关系都变得脆弱 /136

2. 别一味扮演手心向上的“索取者” /138
3. 让自己成为别人的贵人,就算没有回报也无所谓 /140
4. 想对方之所想,急对方之所急 /143

第 6 章 维护人脉——把握分寸让关系更亲密

朋友相处要有分寸,分寸把握好了是温暖,把握不好就会出问题。比如,亲密无间不一定是好事,距离适当才能让感情更加稳固;比如,即便关系亲密说话也要注意方式,不要以为好朋友的自尊伤一下没关系。

第十六节 距离适当,交情刚好

1. 如果“交浅”就不必“言深” /146
2. “神秘感”能激发别人与你交往的兴趣 /148
3. 人人都爱“适度”的热情 /151
4. “亲密无间”的友谊更长久牢固 /153
5. 别轻易向有利益关系的人吐露心声 /156

第十七节 怎么说比说什么更重要

1. 含蓄批评比直接教训要高明得多 /158
2. 拒绝得越委婉,被拒绝的人越有面子 /160
3. 多绕弯子,少碰钉子 /163
4. 即使是好话也要找准时机说 /166

第十八节 巧妙化解尴尬和敌意

1. 自嘲,化解尴尬于无形 /168
2. 尴尬时刻,给对方一个台阶下 /171
3. 在失意的人面前,慎谈你的得意 /173
4. 如果有人与你争辩,让他赢 /175



第 7 章 深耕人脉——毫无诚意的点头之交等于零

人脉是一种“共荣”关系，关系需要长时间的积累和沉淀，关系要经营、培养及维护。不管是一条人脉，或是由人脉延伸出去的人脉，都需要长期的付出与关怀。待人以诚，表达关心和感谢，维持适时的互动，才能够加深人脉关系。

第十九节 雪中送炭比锦上添花更得人心

1. 锦上添花只是点缀，雪中送炭才是真实惠 /180
2. 向陷入困境的朋友，伸出你的援手 /182
3. 帮助那些现在混得不如你的人 /184
4. 人际交往，吃点亏没坏处 /187

第二十节 建立双赢的人际关系

1. 千万别信奉“零和游戏” /190
2. 互助互利，彼此成就 /192
3. 总想占人便宜的人会吃大亏 /195
4. 有钱大家赚，才会有更多的人愿意与你合作 /197

第二十一节 永远把别人当成大人物来交往

1. 如果你想得到仇人，就表现得比对方优越 /198
2. 有才华，也别急着显摆 /200
3. 有时，不妨让自己变得笨拙一点 /202
4. 即使不是大人物，也要用请教的口吻和姿态 /203

第 8 章 利用人脉——借他人力量成就大事

一个人是完不成大合唱的，必须借他人之力。想成大事者，最紧要的任务是学会如何打“借”字牌，从他人那里获得资源，获得力量，以凝聚成大事的力量。

第二十二节 要有点合作精神

1. 告别单枪匹马的时代 /208
2. 十个好项目,不如一个贴心合伙人 /210
3. “商场上没有永恒的敌人,只有永恒的利益” /213

第二十三节 给点“甜头儿”,让他人主动帮忙

1. 求人办事,要先想着对方的利益 /216
2. 恰到好处地让人欠你人情 /218
3. 让对方知道事情办成后的好处 /220

第二十四节 软硬兼施,获得你想要的一切

1. 央求不如婉求 /221
2. 激起同情心,让他不忍不帮忙 /224
3. 厚脸皮,反复催问“磨”成事 /226
4. 摸清对方的心理 /229



第 1 章

Chapter1

构建人脉——朋友都是从陌生人开始的

人脉就是财富，关系就是能力。你身边的人就是你成功的资源。人脉的作用决不可低估。社会在变，社会关系也在变得更新鲜、更复杂、更多元化。构建人脉，就是运用灵活的头脑去适应人脉关系，需要花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好各种各样的社会关系。

Renmai
Duxinshu

第一节 怎样去结交更多人脉？主动出击

1. 别再宅在家里，多参加一些社交活动

随着网络的发达，塑造了全新的交往模式，和网络一起长大的 80 后、90 后，也有了与过去截然不同的人际互动模式。

“居里夫人、毕加索（闭家锁）……”这些名人的名字也都成为了“宅男宅女”们给自己起的网名。他们与人相处的模式，除了偷菜，除了微博，除了论坛，就是各式各样的“友圈子”，越来越多的人更愿意“宅”在家中，不与他人接触，不结识新的圈子和朋友，逐渐与现实世界脱节。工作压力的繁重也让部分人拒绝与他人沟通，过着单调的两点一线生活，以至于严重影响了人与人之间的交往。

于思晨回到家，习惯性地打开电脑，电脑桌面是她和“小猪”罗志祥的合影。以前看过高木直子写的《一个人住第 5 年》，如今于思晨桌上放着的是一本《一个人住第 9 年》。在大学期间就是“小猪”粉丝的她，如今是“小猪”歌友会的广州召集人，召集是通过网络联系的。每当“小猪”来开演唱会或是做宣传活动，她都会出现在现场，无论在广州还是香港，这是她为数不多的“公开露面时刻”。

2007 年，大学毕业的于思晨曾经在流行杂志担任编辑，周刊紧张的工作节奏使她在每天加班之余只能在网络上寻找一丝放松的机会，网

络也渐渐成了生活的必需品，从刚开始在办公室跟同事玩跑跑卡丁车到在开心网上跟朋友分享生活趣事，无论休闲娱乐还是社交联系，甚至日常购物，坐在电脑前似乎全都可以解决。于是，于思晨越来越“宅”了。南非世界杯前，痴迷足球的于思晨辞去了杂志编辑的工作，彻底享受一个“宅女”的悠长假期。喝茶，看网上下载的动漫，等晚上的球赛，吃喝靠外卖，做做家务，购物靠淘宝。对于以前的同学、朋友几乎都不联系，思晨说，自己成了真正的孤家寡人了。

不过，即使是排放量微小的“宅”生活，也需要经济支撑，于思晨最近又不得不找了份工作，支撑她工作之余的“御宅生活”。

有戏言称：“与其下楼遛狗，不如上网偷菜。”也许在房间里点上一根烟，穿着拖鞋，脚踩着足球，靠在电脑椅上伸个懒腰，随手翻翻夹在电脑键盘下的足球杂志，眼神瞄瞄墙上挂着的小罗海报以及最喜欢的AC米兰队服，这样的生活看起来很令人羡慕，但是却无暇顾及我们的交际圈。

不要抱怨似乎总能预见的生活，换种方式，我们的闲暇时光还可以这样度过——加入各种各样的社交活动，参与以共同生活的城市为半径、各种精灵古怪创意的欢乐聚会。在这些好玩的圈子里，你永远不会知道，下一个惊喜是什么，同时也在欢娱中渐渐扩大了自己的交际圈，提升了自己的交际能力。

据美国媒体报道，密歇根州立大学教授奥斯卡·巴拉及其同事研究发现，主动去参加社交活动不仅能帮你结识许多朋友，还能让你变得更聪明。这项研究发表在《性格与社会心理学期刊》上。

研究者将受试者的认知水平与其社交的频率相比较，结果发现，主动社交越多的人认知水平测试的成绩越好。

雨岚，一个曾经三年没谈过恋爱，每个双休日都只会宅在家的姑娘说，大学毕业后从家乡来到北京，每天下了班就回家，除了上网基本没有其他的休闲活动。成长时期的朋友都渐渐失去联络，尽管每天能碰到无数的人，但都不是可以说话的人。

除了同屋合租的女孩，她在这个城市没有别的同性朋友；除了办公室里那几个已婚且在她看来猥琐不堪的中年大叔，她不认识的男人。虽然雨岚内心极度渴望与人交流，但还是拒绝陌生人进入自己的生活。直到她在豆瓣上发现同城聚会的圈子。

那是本地一家著名的户外俱乐部，定期举行户外野营，网络自由报名，费用AA。抱着出去走走的心理，雨岚报名参加了。到了集合地，大家都以网名相称，尽管初次见面，但感觉上已经很熟络，因为在网上都有过交谈。陌生的旅行、陌生的风景、陌生的玩伴，这一切都让雨岚觉得新鲜又刺激。“原来陌生人并不可怕，可怕的是永远把自己囚禁在心里。”雨岚说。

现在，雨岚和在聚会里相识而投缘的几个年轻人成了好朋友，每当双休日来临，他们就会结伴混迹于各个“组织”里，胡吃海喝傻笑疯玩，日子就这么变得有滋有味起来。尽管那个对的人还没有出现，但是雨岚说，她反而不那么在乎了。因为她相信现在的自己有足够的能量去对抗人生中的寂寞。这些或温情或搞笑、或文艺或平民的圈子，就像《奋斗》里的“心碎乌托邦”一样，成为她随时能够停靠的温暖小窝。

“大门不出，二门不迈”的“宅生活”对于自身的成长尤为不利。长时间沉浸在虚拟世界，缺乏与人的交往，会极大地退化个人基本社交能力。

对于“宅”，我们可以评价为消极、孤僻，几乎没有创造社会价值。解除与电脑为伴，告别昼夜颠倒的生活，多与人沟通，多参加社交活

动。交往最畅快的方式，不在于简单地在电脑前打字或者发声，而在于通过与其他人相处，换来以后成长的契机。

2. 出门前，请检查你的名片带了吗

有人形容“名片是人脉资源的存折”，更重要的它是我们在社会交往中的一个增色剂，甚至一种交往的必备工具。

交往中，他人对自己的印象往往萌生于递上的那张表明身份的名片。千万别小看了名片，一张小小的名片往往能起到无法估量的作用，随身携带名片也是在慢慢地提升我们的交际圈的半径长度。

乔·吉拉德是世界上最伟大的销售员，连续 12 年荣登世界吉尼斯纪录大全世界销售第一的宝座，他所保持的汽车销售世界纪录，连续 12 年平均每天销售 6 辆车，至今无人能破。他也是全球最受欢迎的演讲大师，曾为众多世界 500 强企业精英传授他的宝贵经验，来自世界各地数以百万的人们被他的演讲所感动，被他的事迹所激励。

乔·吉拉德去餐厅吃牛排，人家给他一个账单，乔·吉拉德给了人家一张名片，他说：“我叫乔·吉拉德，我是卖雪佛兰汽车的。”

乔·吉拉德坐在这个大巴上面：“噢，太太你好漂亮，你今天跟你儿子出来？怎么样，聊聊天，我叫乔·吉拉德，我是卖汽车的。”

到超级市场，“我叫乔·吉拉德，我是卖汽车的……”

有一次他去参加一个演讲，大会开始时主持人说：“现在让我们欢迎世界第一名的推销冠军乔·吉拉德。”

乔·吉拉德 74 岁的年龄，一到台上就跳迪斯科，跳到兴起时甚至站在了讲台上，他的这种兴奋和热情使全场立刻疯狂。