



人气心理学

—— ジンミヤクリョク ——

无往不利的高效能关系术

日本搭讪教父公开传授最受欢迎的沟通课

一期一会★关系资本论★三段式进攻★人情化消费★隐形领导力★太阳作战法



【日】内田雅章

赵萍 译

北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

人气心理学

—— ジンミヤクリョク ——

无往不利的高效能关系术

〔日〕内田雅章 著

赵萍译



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

人气心理学/(日)内田雅章著;赵萍译. —北京:北京联合出版公司, 2014. 8
ISBN 978-7-5502-3415-4

I. ①人… II. ①内… ②赵… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第184087号

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2014-3302号

Zukai [jinmyakuryoku] no tsukurikata by Uchida Masaaki

Copyright © Uchida Masaaki 2005

All rights reserved.

First original Japanese edition published by KODANSHA CO., LTD. Japan.

Chinese (in simplified character only) translation rights arranged with KODANSHA CO., LTD. Japan.
through CREEK & RIVER Co., Ltd. and CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd.

人气心理学

出版统筹: 新华先锋

责任编辑: 李 征

特约编辑: 海 莲 宋亚荟

封面设计: 刘淑媛

版式设计: 杨祎妹

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京慧美印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数110千字 620毫米×889毫米 1/16 12印张

2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-3415-4

定价: 29.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换

电话: 010-88876681 010-88876682

目录

推荐序

前言

第 1 章 人气养成 从心开始

- 别让抵触情绪害了你 / 10
- 新人必备的生存指南 / 13
- 超前焦虑症候群 / 15
- 让你人气暴增的礼物 / 18
- 不做舆论的“奴隶” / 22
- 不标价不等于免费 / 25
- 让你的承诺有分量 / 28
- 恰当地表达喜怒哀乐 / 32
- 无论如何，让别人记住你 / 36
- 高手都在用的心理武器 / 38

第2章 如何成为职场人气王

- 做一个合格的“侦查员” / 42
- 把集体活动变成个人展台 / 46
- “报、联、相”沟通术 / 49
- 如何在倾听中赢得好感 / 51
- 公司舆论是隐形领导力 / 54
- 你以为吃饭是小事吗 / 57
- 饭桌上的关系术 / 60
- 如何获得女同事的青睐 / 63
- 欠什么也别欠人情 / 66
- 拒绝做“应声虫” / 70
- 要效率，也要程序 / 72
- 让内部资源自上而下流动 / 74
- 职场女性如何打赢心理战 / 76

第3章 无往不利的高效能搭讪术

- 夸张地表达喜悦之情 / 80
- 搭讪中的心理策略 / 83

- 制造机会“求关注” / 85
- 为什么要买当地特产 / 87
- 出差时如何维护关系网 / 90
- 攒人气就是要拼耐力 / 93
- 别以为邮件只是邮件 / 96
- 怎样谈钱不伤感情 / 98

第4章 搞定大人物的“必杀技”

- 保持“向前，再向前”的精神 / 104
- 脸皮可以再厚一点 / 107
- 如何打理第二张脸——名片 / 109
- 准备一个万能的胃 / 112
- 立竿见影的“三段式进攻” / 115
- 半径2.5米的关系力 / 118
- 如何巧用目光获得“预约” / 121
- 你要有发掘隐藏关系的能力 / 124
- 做最后提问的人 / 126
- 行动起来，任何时候都不晚 / 129
- “胜负服”的魔力 / 132

第 5 章 为什么有人走到哪里都受欢迎

- 人气不是“宅”出来的 / 136
- 如何避免成为“公敌” / 139
- 在同一群人中扮演固定角色 / 141
- 学会让陌生人为自己加分 / 143
- 和客户“穿一条裤子” / 146
- 让消费更有人情味儿 / 148
- 把自己伪装成常客 / 151
- 和难搞的人“共处一室” / 154
- 不要贪恋赌场上的高人气 / 157
- 除了工作，咱再聊点别的 / 160

第 6 章 怎样把偶遇变成机遇

- 人气能创造多少利润 / 164
- “这一刻”就是最佳时机 / 167
- 走进强者的世界 / 169
- 赢家不会错过任何机遇 / 172
- 成功者都是十足的冒险家 / 175
- 珍惜“一期一会”的缘分 / 178
- 让自己持续“升值” / 180



人气有多高，销路就有多广

我欣赏有梦想、敢拼搏的人。

和内田雅章初次相遇，是在一个名为“银座沙龙 21”的夜间社交场所。

当时，我最敬重的一位企业经营者——value creation 株式会社时任董事长兼社长天井次夫先生也在场。内田君时任天井先生的秘书，天井先生便为我们做了引见。不过那天经人介绍而认识的年轻人很多，他只是“浩浩大军”中的一个，我很快就记不得名字了。但不久，在公司的打印机销售业绩报告会上，我再次听到了“内田雅章”这个名字。

天井先生的公司有销售代理的业务，他的其中一家代理店一年内为我卖出了四百台打印机。这样的销售业绩，实在是特例中的特例。要知道，打印机销售业务并不是他们的主要业务，甚至可以说，只是顺带的。我在惊讶之余也得知，创造出令人如此诧异的销售增长率的正是内田君。说来也巧，内田君给我来了一封邮件，说想要一起吃顿饭。我立刻就让

秘书和他取得了联系，对他的提议表示“OK”。

那是一次非常愉快的用餐。内田君妙语连珠，制造了许多有趣的话题。他的社交能力和沟通技巧令人刮目相看。他还提出了“**人气就是销路**”的论断，使我颇感新奇，同时也为我解答了打印机销量之谜。

如今，内田君能将自己的经验集结成书，我感到非常高兴，也特地给我手下的销售员每人都配备了一册，希望他们每天都能学一点，从中获取成功的能量。

正如内田君所说，人气是商业活动必不可少的“法宝”。一个人越受欢迎，得到的帮助就越多，机会自然也越多；反之亦然。因此，想要在职场顺风顺水，就必须学会高超的“人气凝聚术”，让别人接受你、信任你。

不要犹豫，拿起这本书吧，你一定会受益良多！

重田康光



重田康光：日本手机分销商光通信公司（Hikari Tsushin）的创始人，在“2013年福布斯日本富豪榜”中排名第16位。

赢家都在用的关系资本论

这个男人是“骗子”！

只要看到他那亲切诚挚的笑容，你就会不由自主地想要和他推心置腹，进而被他的话语越套越紧，最终彻底暴露自己的内心。但是，我不得不说，整个过程是令人愉快的。和他说话最大的乐趣是轻松，不管谈论什么话题，都不会觉得压抑和拘束。这也正是内田君的厉害之处。

内田君身上有一种使人信服的气质。他曾为堂吉诃德提供过一份提案，从店铺选址、内部布置到人才运用，不仅面面俱到，而且见解深刻，使我受益匪浅。同时，他从一名普通消费者的立场，提出了不少逆耳良言，对我们无疑是种鞭策。我能感觉到，他是发自内心地为堂吉诃德着想。无论是作为工作上的合作者，还是作为生活上的朋友，他都值得信赖。

我常常做出一个决策后会一再调整，但是遇到内田君，我连变卦的时间都没有，因为这个年轻人行动实在太迅速，根本不给我机会。

我曾问他：“为什么你的效率那么高？不管什么事情，你总能马上和相关负责人取得联系，太不可思议了。”他的回答很简单：**关系就是资本**。内田君年纪轻轻，却能拥有如此强大的社交力，实属难得。而他之所以能被众多企业经营者所青睐，正是因为他的执著、坦诚，以及对人对事都认真负责的态度——我将此称为“堂吉诃德精神”。

读完本书，我又不得不为内田君的慷慨而叹服。他毫无保留地与广大读者分享自己的心得体会，对人气术进行了横向和纵向的分析，揭示了许多工薪族的认识误区，不失为一本有趣而实用的职场指南。

能为内田君的新书作序，我感到很荣幸。希望内田君能够保持这种堂吉诃德精神，继续勇往直前，也希望读者们从中获益。尤其是那些在人际关系方面存在困扰的年轻人，不妨抽出一点儿时间看看此书。我热切期待着五年以后的内田君。

安田隆夫



唐吉诃德：Don Quijote，日本最大的连锁杂货店，总店在东京银座，目前拥有160多家分店，并在上海设立了办事处。创始人安田隆夫在“2013年福布斯日本富豪榜”中排名第29位。



前言

人是社会性的动物，不管是老板还是员工，是初入职场还是久经沙场，都不可能孤立地存在。我们每天都在和不同的人打交道，或沟通感情，或交换资源，或寻求合作……关系网就是在这个过程中逐渐建立起来的。而一个人的成就感和幸福感，很大程度上取决于个人与环境之间的协调度。

当个人无法融入自身所处的环境时，就会产生孤独、不安、焦虑、紧张、厌倦等负面情感，从而影响工作效率和生活质量。很多富有才华的人没能成功，就是因为与环境格格不入，既无法充分发挥自身潜能，也不懂得将外界资源化为己用。

想要在风起云涌的职场站稳脚跟，就必须拥有和谐的关系网。因为，个人能力是有限的，机会也是有限的，只有充分利用“人”这一资源，才能获取源源不断的能量。

和谐的关系网有两个关键因素：一是人，这是关系网的主体；二是人气，即受欢迎、受信赖的程度，这是维持关系网的纽带，也是利用关系获取资源的保障。

有意识地去相遇

当我还是普通工薪族的时候，几乎所有的老板都对我失望透顶。在他们眼里，我“不务正业”，当别人都还在加班加点的时候，我却在忙着拉拢这个、讨好那个，不靠谱。但当业绩表做出来的时候，他们又舍不得辞退我。

大多数人都被“一加一等于二”的定式思维死死套住，他们争分夺秒，只是为了完成看得见的工作，但完全意识不到隐藏的力量其实更具爆发性。也有人会感叹：“我的工作就是整理数据、资料，伏案苦干，根本就不可能遇到更多的人，更别说扩大交际范围了！”

事实上，一个人一生能遇到多少人，和他交际是否广泛并没有直接联系。有的人即使每天穿梭在人头攒动的地方，例如银座或新宿，也很难把遇到的人变成资源。而那些关系网辐射范围大的人，也没有特意跑到人多的地方去寻求相遇。

所以，相遇是一种有意识的行为。就像如果意识不到樱花的存在，就算站在樱花树下，有时候也感受不到花香。建立关系网，也同此理。

一般说自己“遇到的人少”或“社交圈狭窄”的人，大概有两个毛病（或至少其一）：第一，缺乏相遇的意识，不管



遇到谁，都只当是路人甲乙丙；第二，自视过高，只和达到自己期望的人来往。

想必每个人都有过类似的经历——朋友结识了一位谈吐优雅、思想深邃的异性，你打心底感到羡慕：“运气真好，能遇到这么优秀的人，那简直就是我理想中的伴侣啊。”如果我告诉你，其实你和那个异性隔三差五就会在电梯里碰到，只是你没有留意罢了，你会作何感想？

一个人如果只知道羡慕别人交际广、关系多、人气高，却从不分析为什么、怎么办，那么，他将永远也无法获得真正的人际资源。

珍惜比创造更重要

“这家伙运气真不赖，居然能碰到这样的贵人。”——如果你也有类似的想法，请立刻抛弃！你必须明白，积累关系、凝聚人气，靠的不是运气，而是珍惜。

首先，珍惜每一次相遇。第一印象固然重要，但无法反映一个人的全貌。因此，即使对方看起来与自己的期待有距离，也要友好相处。这既是对别人的尊重，也是个人应有的素养，同时也为将来进一步来往做好铺垫。

其次，珍惜已有的关系。很多人都有这样的困惑：为什么

以前明明很要好的朋友，再见面时却感到无话可谈、异常尴尬？其实，关系就像一个湖，如果没有活水，迟早会干涸。因此，现在，立刻，给你想见的人打个电话！不要想“会不会很唐突”之类的问题，只要把电话打过去，你们之间的关系就能得到滋润和补给，从而恢复活力。

事实上，与其绞尽脑汁去创造新的关系，不如用心经营现有的关系，因为，老关系能带来新关系，并且这种新关系往往能使你受益匪浅。

很多人都问我“人气爆棚”的秘诀，我觉得有些为难，因为这本身就是一个三言两语难以说清的问题。所以，我将自己这些年的经验、心得写在本书中，希望能给正在热血奋斗的你带去积极、向上、前进的能量。

内田雅章



人气养成 从心开始

一个受大家欢迎的人，其行为不但要有力量，而且要优美。坚实是不够的，有用也无济于事。无论做什么，都必须采取优雅的方式及态度。只有这样，才能得到别人的喜欢。

——约翰·洛克（英国思想家、政治家）

别让抵触情绪害了你

你会无端讨厌一个人吗？不管他干什么、说什么，你都觉得“无聊透顶”、“矫揉造作”、“神经兮兮”。你不想和他有任何往来，甚至只要听到有关他的事，就会露出嫌恶或不屑的表情。有时，你自己也很困惑，对方并没有做什么出格的事，为什么会这么讨厌他呢？

很多时候，我们排斥一个人、一件事，连自己都不知道究竟为什么，但有一点是可以肯定的，即这种没来由的抵触情绪将阻碍我们用理性的目光去审视周围的人和事。这是人际交往的大忌，也是年轻人必须克服的心理难关。

当抵触情绪积累到一定程度时，会被有意无意地表现出来，对方自然也能感觉到。毫无疑问，这将使两人的关系恶化，因为面对袭来的恶意，一般人都会以恶相迎。两恶相撞，自然谁都不痛快。

其实，讨厌一个人是件百害而无一利的事。当我们讨厌别人时，承受这种精神压力的还不是自己吗？何况，如果讨厌的那个人是客户或上司，就算有千万个不愿意，不也还得硬着头皮笑脸相迎吗？

诚然，谁都有喜欢谁和不喜欢谁的权利，关键是怎么做对自己更有利。在竞争激烈的现代社会，如果无法保证和那个“无论如何