

圈里圈外

——用心理学设计人脉的118个细节

圈里圈外人脉纵横

人脉，其实玩的就是心理策略

人脉的好坏，在于对别人心理状态和心理变化的了解和把握。



人脉不是与生俱来的
好人脉是设计出来的
经营人脉，就是在经营人生

Quanliquanwai

不懂心理学，就经营不好人脉
若想获得好人脉，就要掌握其背后的心理玄机

张超◎著

时事出版社

013069440

圈里圈外

——用心理学设计人脉的118个细节



C912.1-49
343



人脉不是与生俱来的
好人脉是设计出来的
经营人脉,就是在经营人生

Quanliquanwai

张超◎著



北航

C1676966

时事出版社

C912.1-49
343

图书在版编目 (CIP) 数据

圈里圈外：用心理学设计人脉的 118 个细节 / 张超
编著. —北京：时事出版社，2013.9
ISBN 978-7-80232-634-7

I. ①圈… II. ①张… 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 (2013) 第 181177 号

出版发行：时事出版社
地 址：北京市海淀区巨山村 375 号
邮 编：100093
发行热线：(010) 82546061 82546062
读者服务部：(010) 61157595
传 真：(010) 82546050
电子邮箱：shishichubanshe@sina.com
网 址：www.shishishe.com
印 刷：北京高岭印刷有限公司

开本：787×1092 1/16 印张：17 字数：228 千字

2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定价：29.80 元

(如有印装质量问题材，请与本社发行部联系调换)

前言

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？

实际上，人脉的经营与心理学的关系是最为紧密的。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。

心理学对人脉至关重要，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。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。

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。

本书正是针对这一问题，为读者量身打造的轻松易读、最实用的人脉教科书。本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，从说话、办事的心理学策略、职场圈子的心理学策略、商务交往中的心理学策略、人脉的拓展与维护等十一个方面，将心理学知识很好地运用在经营人脉上，文中语言通俗易懂，所用事例生动，说理透彻，详尽地讲述了人际交往中所用的各种心理学策略。

相信您读完此书，对人脉的认识与经营，定会有一个质的飞跃，从而获得更好的前途，赢得幸福的人生。

第一章

运用心理学策略，给人留下美好印象

世上早有“人靠衣裳马靠鞍”之说，一个人若有一套好衣服配着，仿佛把自己的身价都提高了一个档次，而且在心理和气氛上增强了自己办事的信心。聪明的人切莫怪世人“以貌取人”。人皆有眼，人皆有貌，衣貌出众者，谁不另眼相看呢？

不俗的外表，让你受到关注	2
会心的微笑，是人际交流的金钥匙	4
不凡的谈吐，表现出你的内涵	6
优雅的举止，助你博得好感	7
得体的称谓，让你赢得好感	9
冷静从容，彰显处事才能	11

第二章

读懂对方心理，把话说到对方心坎上

一个人想把话说得到位、说得得体、说得出色，就必须学习和掌握一些语言的心理学技巧。当你在不同的场合与不同的人交谈时，如果你能够打动对方，掌握对方的心理，把话说到对方的心坎上，就会使你在人群中脱颖而出，左右逢源，成就辉煌的事业。



说出对方心里想听的话	14
真诚的话最能打动人心	15
从对方感兴趣的话题谈起	17
拣对方最在行的问题提问	19
运用他人熟悉的语言,让心灵靠拢	20
察言观色,读懂对方心理	22
给别人恰如其分的赞美	23
说话时注意关照左邻右舍	25
说话要给自己留余地	27
迂回曲折的说话技巧更动人	29

第三章

运用心理学策略,赢得他人支持

“动人心者,莫过于情”。当你懂得用感情去打动对方的时候,就算你的表现方式不够完美,就算你的嘴巴不够灵巧,说出来的话有些笨拙,也照样能够赢得对方的好感,因为这样的真情能让对方内心温暖,而不只是嘴角带笑。

尊重别人就是尊重自己	32
懂得倾听,你会更受欢迎	33
打好友情牌,让对方心中温暖	35
不走寻常路,用独特方式赢得青睐	37
在失意者面前不谈得意事	40
尊重别人特别的习惯	41
考虑别人的感受,给人台阶下	43
情感互换,争取对方的最大信任	45
礼多人不怪,谁都喜欢有礼貌的人	47
谦虚的人更受他人欢迎	49
个性不同的人要区别对待	51

幽默让你大受欢迎	53
懂得自嘲的人最可爱	54

第四章

掌握心理学策略,让你稳站职场

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。而面对同事关系中的这一层坚冰,如果你能主动去融化它,以宽容的心去对待它,那么你在职场中就会如鱼得水,前途无量。

功劳再大也不能盖过老板	58
学会揣摩上司的心思	60
要学会向老板“喜传捷报”	62
关键时刻要有露一手的勇气	63
减少沟通环节,主动走近老板	65
不抱怨,用工作业绩证明自己的实力	67
老板错了也不要当众指出来	69
体谅老板的难处,学会为老板着想	72
如何应对老板的不良情绪	74
与同事和平相处才能互助互利	77
要和同事分享成功的果实	79
不要侵占了属于同事的“领土”	81
控制好胜心,做事之前先做人	83
交流与合作是职场的生存之道	86
有人情味的人才能得到人心	88
辞退下属的语言要用心	91
办公室里讲话要注意分寸	93

第五章

善用心理策略，攻克求人难关

求人办事，了解对方心理至关重要。如果对方需求什么，我们就送给对方什么；对方反感什么，我们就主动回避什么。只要摸清对方的心理需求，选准切入点，就能达到事半功倍的效果。

情趣诱导，让对方自然上钩	98
想钓鱼，就要像鱼一样思考	100
让对方尝到甜头再求其办事	103
善于洞察先机就会快人一步	105
巧妙地让别人走进你的思路	106
以柔克刚，避免“硬碰硬”	109
恰当时候，用眼泪攻克对方心理	112
换种思路，打开办事新局面	114
找到彼此共同点，就能拉近距离	117
利用别人的“逆反心理”更易办成事	118
层层递进，让对方放下心里包袱	120
事未办成，也要感谢他人	123
求人办事，不能强人所难	125

第六章

运用心理学策略，拓展你的人脉圈

有财富不一定得到朋友，而朋友却一定是财富。朋友就是关系，自古皆然。“在家靠父母，出门靠朋友”。靠朋友什么？靠朋友吃饭、靠朋友谋事、靠朋友介绍朋友、靠朋友结识朋友。朋友是一条线，以线牵线，以线织网，就能进入朋友圈了。朋友也是一条路，会走的路路通，路路顺，不会走的四处碰壁，走投无路。

背靠大树好乘凉,大胆结交大人物	130
帮助陌生人,能够扩大你的交际圈	132
善结人缘,多个朋友多条路	134
注重细节,能让你获得信任	136
记住他人的名字,就是对他人的尊重	138
用心帮助别人,忘记自己的付出	140
另辟蹊径,学会与边缘人物交往	141
征求他人意见,是赢得朋友的好方法	144
主动和别人交往,你会有收获	145
合理运用自己的关系网	147
老乡见老乡,两眼泪汪汪	148
积攒实力才能打动人心	150

第七章

化解他人敌意,离不开心理学策略

人际交往中,如何化敌为友,是交际中的高端问题。一般人对对手采取敌对态度,厚道人能在恰当时机为对手叫好,让对手感到惊奇,或者产生惊喜。突然的变化,一瞬间能化解所有的不满和成见,改变你们彼此的态度,打开你们之间的死结。

懂得“贬低”自己,抬高别人	154
避重就轻,转移他人的情绪焦点	156
以德报怨,赞美你的敌人	158
不要放弃那些能够修好的机会	160
展示你的弱点,可以减少他人敌意	162
寻求共鸣,可以变敌为友	164
为对手叫好,迅速化敌为友	165
迎合对方的自尊心,就赢得了人心	168

化解矛盾,不妨先说“我错了”	170
太过激烈的争辩,只会适得其反	173
适时说些模糊性语言,会使你更圆滑	175
坦然接受帮助,可以化解隔阂	177
化敌为友,你的路会越走越宽	179

第八章

人脉修炼,提升你的人格魅力

善于变通的人才善于从“吃亏”中明哲保身,善于从丧失小利益当中学到大智慧。舍小利为大谋也是一种哲学的思路。人非圣贤,谁都无法抛开七情六欲,但是,要成就大业,就得分清轻重缓急,该舍的就得忍痛割爱,该忍的就得从长计议。

勇于舍小利,才能成就大事	182
退一步是为了更进一步	184
豁达的人从不缺朋友	186
宽容的人,谁都喜欢	187
以和为贵,是处世的睿智	190
敢于自责的人,才能得人心	192
不要用自己的原则去度量他人	194
放低心态才能走稳脚下路	197
行为低调的人更受欢迎	199
放低姿态,别太拿自己当回事	201
不温不火,平等待人	205
人人都喜欢有能力的人,谦虚也要适度	207

第九章

以“礼”服人，需要心理学策略

礼物是感情的载体，即使是在求人办事时也不例外。任何礼物都表示送礼人的特有心意，或酬谢、或祝贺、或怜爱、或爱情，等等。所以，你选择的礼品必须与你的心意相符，并使他人觉得你的礼物非同寻常，倍感珍贵。

送礼投其所好最重要	210
送他人求之不得之物	212
礼物要别出心裁	214
送礼选好时机和场合很关键	216
送礼要分清轻重，权衡利益	218
送礼要尊重传统习俗	219

第十章

用心管理，维护好你的人脉圈

人脉不仅要拓展，更需要精心维护。播下种子，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”。

有钱大家赚，合作才能共赢	222
“感情投资”应该是经常性的	224
知恩图报，你能获得更多人的信赖	227
交友、待友有方法	229
冷庙也要常烧香	231
人在变，关系也在变	234
物质上不能帮助朋友，就在精神上支持朋友	235
将朋友汇总归类，建立你的“人脉档案”	237

第十一章

人际交往中的心理学禁忌

金无足赤，人无完人；凡人皆有其长处，亦必有其短处。我们要多赞扬别人的长处，避免谈论别人的短处。对任何人来说，被他人击中痛处，都是令人尴尬的事。切忌，人际交往中，说话、做事要三思而后行，否则，你就可能得罪他人，或者惹来麻烦。

勿揭人短处，勿戳人痛处	242
切莫轻易指责别人	243
不要随便打断别人的讲话	245
管好自己的嘴，不该说的不要说	246
不和小人较劲	249
得饶人处且饶人	252
朋友虽亲密，距离也要适当	254
远离不良的交往行为	256

第一章

运用心理学策略,给人留下美好印象

世上早有“人靠衣裳马靠鞍”之说，一个人若有一套好衣服配着，仿佛把自己的身价都提高了一个档次，而且在心理和气氛上增强了自己办事的信心。聪明的人切莫怪世人“以貌取人”。人皆有眼，人皆有貌，衣貌出众者，谁不另眼相看呢？

●●● 不俗的外表，让你受到关注 ●●●

形象是一个人的脸面，它在人际交往中至关重要。一个举止文雅、外貌整洁的人很容易赢得别人的信任 and 好感，而一个举止粗俗、满脸污垢的人，肯定不会赢得别人好感的。

心理学家曾做过一个影响力的实验：安排两个人在没有红灯也没有车辆时横穿马路，不同之处是一个人衣着光鲜，给人一种良好的感觉，而另一个则满身油垢。结果显示，前者明显有较多的跟随者，后者一个也没有。可见，形象对一个人的交际有重要影响。

原一平曾拜访美国的一家著名公司，进入该公司后，副总经理就开门见山地问他：“原一平先生，在您看来，拜访客户之前，最重要的事情是？”

“我认为，拜访客户之前，最重要的事情就是照镜子了。”

“照镜子？”副总经理一脸疑惑。

“是的，总经理先生，因为面对镜子与面对客户的道理是无差别的。在镜子的反映中，你能直接的发现自己的表情与姿势，同样的，在你面对客户的时候，你也会发现自己的表情与姿势。这就是我的镜子原理”。原一平很严肃地说着。

“我从未听过这种观念，能否说得详细些，原一平先生。”副总经理对原一平的一番话产生了很大的兴趣。

“是这样的，先生。当你站在镜子前面，镜子会毫不掩饰地把你的形象全部还给你。当你站在客户面前，客户同样也会把呈现的形象全部还给你。如果你的内心迫切希望客户有某种反应时，你不妨把这种希望反映在如同镜子的客户身上，然后促使这一希望回到你本身。要想达到这一目标，你必须把自己磨炼得尽善尽美。”

原一平的一番话其实很有道理，我们为了给他人留下良好的第一印象，一定要穿戴整洁或者与你职业相称的服饰，只有这样，对方才能从内心接受你。

可见，形象就是一种魅力，运用形象的魅力是杰出领袖的智慧之一。形象所产生的巨大领导力和影响力使世界上成功的巨人们无不在乎自己的形象。

美国商人希尔在创业之初，清楚地认识到，商业社会中，多数人都是根据一个人的衣着来判断对方的实力的。因此，口袋里仅有不到1美元的他首先去拜访裁缝。靠着往日的信用，希尔定做了三套昂贵的西服，然后他又买了一整套最好的衬衫、衣领、领带、吊带及内衣裤，而这时他的债务已经达到了600多美元。

此后，希尔每天早上，都会身穿一套全新的衣服，在同一个时间里、同一个街道同某位富裕的出版商“邂逅”。希尔每天都和他打招呼，然后聊上一两分钟。这种例行性会面大约进行了一周之后，出版商开始主动与希尔搭话，并说：“你看起来混得相当不错。”因为希尔的衣着所表现出来的这种极有成就的气质，再加上每天一套不同的新衣服，已引起了出版商的注意。

于是，在与出版商闲聊的时候，希尔很轻松地告诉出版商：“我正在筹备一份新杂志，打算在近期内争取出版，杂志的名称为《希尔的黄金定律》。”出版商说：“我是从事杂志印刷及发行的。也许我也可以帮你的忙。”

出版商的这句话正是希尔所盼望的，而当他购买这些新衣服时，他心中已想到了这一刻，此情此景，几乎分毫不差。

为了讨好希尔，这位出版商邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐，在咖啡和香烟尚未送上桌前，已“说服了希尔”答应和他签合约，由他负责印刷及发行希尔的杂志。希尔甚至“答应”允许他提供资金并不收取任何利息。发行《希尔的黄金定律》这本杂志所需要的资金至少在5万美元以上，而其中的每一分钱都是希尔从漂亮衣服所创造的“幌子”上筹集来的。

从希尔的成功例子中我们可以看出,穿着对一个人办事起着至关重要的作用。有人说着装打扮不是万能的,但装扮不得体是万万不行的。这话确实很有道理。如果你穿着得体,信心自然会大增。

衣冠无语,演绎大千。着装艺术不仅给人好感,同时还直接反映出一个人的修养、气质与情操,它往往能在尚未认识你或你的才华之前,向别人透露出你是何种人物,因此,请在衣着打扮上多花点时间、多花点金钱,这样做你绝对不会吃亏。

●●● 会心的微笑,是人际交流的金钥匙 ●●●

现实生活中,很多人都已经意识到了衣着打扮对自己社交和办事的重要性。因此,出门办事之前,我们总是对着镜子特意打扮一番。但是,我们也不可以忽略了外表所展现的另一种魅力作用,那就是你的微笑。微笑可以解决问题,微笑能够解决问题,这是真理,很多有经验的成功人士深有体会。真诚微笑,让对方产生愉快的心情,然后一点点地把问题提出,让他(她)在快乐轻松的心情中不再设防,这样的办事效果要比板起面孔一本正经地谈判许多轮不知要好上多少倍。有时候,为了办好事情,尽管我们没有微笑的心情,但关键时刻,也必须调整自己,笑脸对人。

用微笑把自己推销出去,最好的例子是美国联合航空公司。

美国联合航空公司一直保持着一个世界纪录,那就是在 1977 年载运的旅客的总人数。联合航空公司对外宣称,他们的天空是一个友善的天空、微笑的天空。事实的确如此,他们的微笑不仅仅在天上,在地面便已开始了。

曾经有一位叫珍妮的小姐去参加联合航空公司的面试招聘,当然