

<<人脉攻心术>>

图书基本信息

书名：<<人脉攻心术>>

13位ISBN编号：9787510415432

10位ISBN编号：7510415438

出版时间：2011-1

出版时间：新世界

作者：陈璐

页数：297

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人脉攻心术>>

前言

有一天，一位父亲告诉他的儿子。

父亲：我已经决定好了一个女孩子，我要你娶她。

儿子：我自己要娶的新娘我自己会决定。

父亲：但我说的这个女孩可是石油大王洛克菲勒的女儿噢！

儿子：哇！

那这样的话……第二天，这位父亲找到了洛克菲勒。

父亲：我来帮你女儿介绍个好丈夫。

洛克菲勒：我女儿还没想嫁人呢！

父亲：但我说的这个年轻人可是世界银行的副总裁噢！

洛克菲勒：哇！

那这样的话……又过了一天，这位父亲又找到了世界银行总裁。

父亲：我想介绍一位年轻人来当贵行的副总裁。

总裁：我们已经有很多位副总裁，够多了！

父亲：但我说的这个年轻人可是洛克菲勒的女婿噢！

总裁：哇！

那这样的话……最后，这位父亲的儿子娶了洛克菲勒的女儿，又当上了世界银行的副总裁。

这就是人际关系中常见的撮合的基本训练——通过整合多方资源，转化成为自己的优势，从而达到合作共赢的目的。

很多人看了这个故事，会想当然地以为，这就是“空手套白狼”，非常容易做到，只要敢于到处去胡说，任何事都有可能“撮合”成功。

但是，真的这么简单吗？

在现实社会中，“空手套白狼”撮合的例子不是没有，不仅有，而且很多，但都并非表面上看起来的那样简单。

而且，就这个故事来说，细细分析起来并不是那么容易。

首先，这位父亲必须设计出一个共赢的模式：洛克菲勒得到一个世界银行副总裁来做自己的女婿；世界银行总裁得到一个洛克菲勒的女婿来担任副总裁；而这位父亲成功地将自己的儿子变成世界银行副总裁和洛克菲勒的女婿。

其次，也是最重要的一点，就是这位父亲必须至少掌握下述人脉资源：其一，能够轻易约见到洛克菲勒和世界银行总裁这两个人，这需要长年累月在上流社会摸爬滚打才能做到。

其二，在这两位大人物面前要有相当的信誉，才能使得这两个人相信他的承诺。

当然，如何说服这两位大人物接受他的方案，估计比见到这两个人要难得多。

简单来说，这个故事虽然只是一个幽默，但也充分体现了人脉的力量！

拥有石油大王和世界银行总裁作为自己的人脉，还有什么事情是不可能的？

！

对于人脉，很多人都有一种误解：“我能力不强，经验不够，人脉不就是互相帮忙嘛，我帮不上别人的忙，人家凭什么要来和我打交道呢？”

也有人总是强调：“世界上到处都是有才华的穷人，我就是个有能力的人，只是没有关系，没有遇到伯乐，哪会有成功的机会呢？”

其实，能力和人脉是相辅相成、互相渗透的。

人脉本身就是一种能力，一种非常有价值的力量。

洛克菲勒在其全盛时期曾感慨地说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，与其他能力相比，我会为这种能力付多得多的钱。”

美国人际关系学创始人戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

美国钢铁大王安德鲁·卡耐基，在1921年付出100万美元的超高年薪聘请施瓦布担任总裁。

<<人脉攻心术>>

当时许多记者访问卡耐基时问为什么会聘请他，卡耐基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。

”甚至，卡耐基为自己写的墓志铭是这样的：“这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

”那么，人脉这种能力是如何炼成的呢？

有一个故事：一把坚实的锁挂在门上，钥匙来了，它瘦小的身子钻进锁孔，“啪”地一声锁开了。铁棒好奇地问：“为什么我费那么大的力气都打不开，你却轻而易举就把它打开了呢？

”钥匙回答：“因为我最懂得它的心。

”的确，我们交朋友不也如此吗？

只有深入别人的心灵，真正关心别人，才能轻松打开封闭的大门，才能了解别人内心的需要和想法，才能得到别人的回应。

人脉攻心术就是人际关系的心理策略。

人和人交往，并不是利益交换、能力互助这么简单，人和人的交往重在心理的沟通。

人都是感情动物，要有交情才好打交道。

毕淑敏有一次曾提到她自己的一件事：“我学心理学课程一事，纯属偶然。

朋友××摔断了腰椎骨，打了石膏裤，瘫躺床上三个月。

我在自家墙上的挂历上写了一行字：‘每周给××打个电话。

’我是医生出身，知道卧床不起的病人非常寂寞，希望能躺着聊聊天。

后来我就按照挂历上的提示，每周都给这个朋友打电话，有一句没一句地闲聊。

尽管我很忙，还是会多抽出一点时间，让她开心。

后来有一次，她随口说香港中文大学心理学教授林孟平到北师大带学生。

我问，我能跟她学习吗？

朋友说，试试看。

后来我感谢那位朋友说，我能学心理学，多亏你摔断了腰。

”中国台北“身心灵成长协会”的创办人赖淑惠开房产中介时，正好她住在一座大厦里，就想兼营这个楼的房产中介。

经过她的一番细心观察后，发现凡是对大厦有兴趣的买家，第一个总是先询问大门管理员：“最近有没有住户要卖房子啊？

价钱多少呢？

”于是，她每天出入大门，必会向当日值班的管理员打招呼，出差返回也会顺便带些当地名产送给管理员，也经常向管理嘘寒问暖拉拉家常。

以后，凡是有人问管理员房子的事，每次管理员的回答几乎都是：“你去问住在八楼的赖小姐，她很喜欢买卖房子，这是她的联系方式。

”此外，该楼任何人急需钱用要卖房子的消息也总是第一个传到她的耳朵里。

也因此，赖淑惠在这座大厦一个物业上就整整赚进1000多万元中介费。

为什么管理员愿意帮赖淑惠的忙？

其实就是她将对方都当成家人般殷切关心。

只有用“心”和别人交朋友，靠交情才能令一切水到渠成。

而粗俗的拉关系或者利益交换，只能是短暂的利益共生。

不能把人际关系当成生意来做，但是当你用心呵护这些关系的时候，回报是自然的。

卡耐基训练·大中华地区负责人黑幼龙曾经说：“完整的人际关系包含三个阶段：发掘人脉，经营交情，出现贵人。

”人脉其实很简单，只要你懂得对方的心理；交情其实很容易，只要你懂得人脉攻心术。

<<人脉攻心术>>

内容概要

对于人脉，有人会误解：“我能力不强，经验不够，人脉不就是互相帮忙嘛，我帮不上别人的忙，人家凭什么要来和我打交道呢？”其实，人和人交往，不是互相帮忙这么简单，人和人重在感情的沟通和心灵的共鸣。

不要把人看成纯粹的经济人，人首先是一个具备七情六欲的情感人。

也有人总强调：“我虽然有能力。

只是没有关系，没有遇到伯乐，哪会有成功的机会呢？”其实，人脉本身就是一种能力，一种非常有价值的价值的能力。

这种能力比学历重要得多，没有与人相处的能力，你所拥有的文凭只是一张白纸。

早在20世纪初美国钢铁大王卡耐基付出当时的最高年薪聘请施瓦布担任总裁，就是因为施瓦布“最会赞美别人，这也是他最值钱的本事”。

人脉攻心术就是提升你的人脉竞争力的一种技术，一种洞察人心、拓展人脉以及赢得人脉的技术，它利用社交及心理技巧，打开对方的心扉，让对方感觉“这个人真是了解我”，在不知不觉中你就赢得了对方的信任，并得到了对方的支持和帮助。

<<人脉攻心术>>

书籍目录

第一章 打造形象，赢得对方好感的心理策略 形象包装可以迅速提升你的价值 名人效应：著名的标签会让别人刮目相看 莱斯托夫效应：与众不同让你不鸣则已一鸣惊人 适度矜持，否则招之即来会让你的身价大打折扣 多看效应：出镜次数越多，被关注的机会就越大 无论何时，都要让别人觉得你很忙

第二章 有效赞美，提升对方对自尊的心理策略 皮格马利翁效应：期许与赞美能使白痴变天才 赞美具体化，会收到更好的赞美效果 适度贬低自己，能相对捧高对方 强化理论：及时赞美显得更有诚意 乔哈里窗：换个角度，将他人的缺点称赞为优点 夸奖其附属优点，可避免过度赞美

第三章 洞悉人生，满足对需求的心理策略 换位思考：站在对方的立场才能真正理解对方 即使你等了对方很久，也要笑意盈盈 对待总是与你作对的人，就多找他商量吧 当着瘸子不说短话，失意人面前勿提得意事 接触安慰需求：一个拥抱远胜过十句安慰的话 反手正用：请求对方帮忙可以激发对方的自尊心

第四章 循循善诱，有效说服对方的心理策略 选择对方疲惫的状态时说服，其效果会更好 沉默战术：适时地沉默，让对方在压力之下就范 接种效应：提前打好预防针，将负面影响减至最小 单一诉求效应：集中强调可以加深人们的印象 使用精确的数字而不是整数，能使对方更重视 图像比嘴会说话，故事比道理更动听

.....第五章 人情投资，赢得对方支持的心理策略

第六章 推心置腹，和对方交朋友的心理策略

第七章 巧妙迎合，让对方赏识你的心理策略

第八章 八面玲珑，让对方支持你的心理策略

第九章 互利互惠，与对方共同发展的心理策略

第十章 韬光养晦，让对方放桦戒备的心理策略

第十一章 软更兼施，巧妙驾驭对方的心理策略

第十二章 放低姿态，化解对方敌意的心理策略

第十三章 铁腕震慑，挫伤对方威风的心理策略

第十四章 运筹帷幄，与对方斗智斗勇的心理策略

第十五章 以退以进，巧妙笼络人心的心理策略

第十六章 示人以弱，化解对方敌意的心理策略

<<人脉攻心术>>

章节摘录

1960年，哈佛大学的罗森塔尔博士在加州一所学校做过一个署名的实验。

新学期开始了，校长对两位教师说：“根据过去三四年来的教学表现，你们是本校最好的教师。为了奖励你们，今年学校特地挑选了一些最聪明的学生给你们教。记住，这些学生的智商比同龄的孩子都要高。

”校长再三叮嘱：要像平常一样教他们，不要让孩子或家长知道他们是被特意挑选出来的。

这两位教师非常高兴，于是加倍努力地教学。

结果一年之后，这两个班级的学生成绩是全校中最优秀的，甚至比其他班级学生的分数值高出好几倍。

知道这样的情况后，校长不好意思地告诉这两位教师真相：他们所教的这些学生很普通，智商并不比其他学生高。

这两位教师哪里料到事情竟是这样的，只得庆幸自己教得好。

随后，校长又告诉他们另一个真相：他们两个也不是本校最好的教师，而是在教师中随机抽出来的。

原来，正是学校对教师的期待，教师对学生的期待，才使教师和学生都产生了一种努力改变自己、完善自我的进步动力。

期盼让美好的愿望变成了现实，皆因心理学上的皮格马利翁效应在起作用。

人们通常这样形象地说明皮格马利翁效应：“说你行，你就行；说你不行，你就不行。

”所以要想使一个人变得更好，就应当给他传递积极的期望。

积极的期望能促使人们向好的方向发展，消极的期望则促使人们向坏的方向发展。

每个人对自身都有一定的了解，知道自己有优点也有不足，不过相对而言，人们更期望得到他人的肯定与赞美。

在肯定与赞美面前，人们备受鼓舞，因此会更加努力去做得更好；相反，如果不足处得到批评与指责，就容易产生失落、抵触等情绪，进而放弃努力的准备。

因此，我们若能善于利用此心态，必能使别人根据我们对他的期望而付出努力。

譬如，你若对一个用功的孩子说：“你好聪明哟！”

”他必定会因为你这句话而加倍努力。

相反，如果你对一个不太用功的小孩子说：“你好笨哦！”

”他也势必因你这句话而愈来愈懈怠。

中国的为人父母者，有许多不懂得这个道理，“你真笨”这三个字随便就从自己的口中说出来，孰不知“说者无心，听者有意”，长此以往，势必会让自己的孩子产生自卑心理，甚至自暴自弃。

对于初见面的陌生人，皮格马利翁效应也具有同样的效用。

举个例子来说，假若对方是个果断的人，而他本人也为此深感骄傲，那么你就跟他说：“你真是个果断的人！”

”这样一来，对方为了维持自尊心，肯定会极力鞭策自己以期达到那样的境地。

退一步说，即使对方是个优柔寡断的人，若你说他很果断，他也会朝着这方面去努力。

英国前首相丘吉尔曾说过一句话：“要人家有什么样的优点，就那么赞美他！”

”其意义就相当于运用皮格马利翁效应去引导他人。

阿西利娅是美国新泽西州的知名警官，她从事警察20余年，办案经验极其丰富，她常常运用这个方法使原本穷凶极恶的犯人招认其罪行。

.....

<<人脉攻心术>>

编辑推荐

宣传语：人脉就像一座取之不尽用之不竭的金库，人脉攻心术就是开启这座金库的钥匙。

为什么有的人飞黄腾达、功成名就？

为什么有的人穷困潦倒、一事无成？

究其原因就是“人脉”。

有人脉的人能游刃有余、左右逢源，处处受人欢迎。

没有人脉的人常常步入死胡同、进退两难，处处遭人陷害。

卖点1：我公司引领市场的攻心术系列已经获得了数十万读者的认同。

本次推些系列的第三本书：人脉攻心术，后期还将来继续推出新品，敬请关注。

卖点2：每一个人的心都像是上了锁的大门，任你再粗的铁棒也撬不开。

唯有了解对方心理，才能把自己变成一只细腻的钥匙，进入对方的心中，开启对方的心门。

人脉攻心术就是这样一把钥匙，一把开启人们的心门的钥匙。

卖点3：人脉不是“走后门”，更不是挖空心思利用别人，而是在一个有益的合作关系中与他人共同发展。

不是要利用别人，而是要首先对他人有益，继而追求双方互利。

<<人脉攻心术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>