

<<人脉背后的心理学>>

图书基本信息

书名：<<人脉背后的心理学>>

13位ISBN编号：9787510701344

10位ISBN编号：7510701341

出版时间：2010-1

出版时间：中国长安出版社

作者：张拓成

页数：241

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>

## <<人脉背后的心理学>>

### 前言

人脉决定命脉，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！

## <<人脉背后的心理学>>

### 内容概要

《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！

## &lt;&lt;人脉背后的心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 透过心理因素，读懂人脉关系 1.好人脉来自好心理，经营人脉从“心”开始 2.突破心理薄弱点，积极肯定自我 3.热情的人身边机会多 4.开拓人际关系需要大胆结交贵人 5.掌握对方心理，多说和气话 6.告别孤僻心理，树立团队精神三大法则

第二章 人脉心理学，助你打通交际关节 1.交人要交心，积攒实力才能打动人心 2.态度谦和才会到处受欢迎 3.记住别人的名字是最好的赞美 4.用善心帮助别人，然后忘记自己的付出 5.把对方当成自己人，用信任拉近彼此距离 6.背靠大树好乘凉，大胆结交大人物 7.偶尔“自我贬低”一下，成全对方的优越感 8.向陌生人伸出援手也是扩大交际的好办法 9.朋友多了路好走，学会结交朋友的朋友

第三章 心理沟通术，让们的关系更加亲密 1.用发自内心的赞美打动对方 2.说好关键的第一句话，就能办成一件重要的事 3.找准对方的“软肋”，把话说到心坎上 4.像交际高手那样说好场面话 5.用幽默的语言征服人心 6.最有价值的人一定是善于倾听别人意见的人 7.察言观色摸准对方心理，把话说到点子上 8.拣对方最关心的话题说 9.站在对方的立场，用商量的语气说话 10.关注对方情绪，劝说他人的四大妙招 11.不走寻常路，用独特方式赢得青睐 12.求人办事，要送对方八大“礼” 13.考虑别人的感受，不露声色给人台阶下

第四章 善用心理策略，攻克求人难关 1.把好求人第一关，让对方主动替你办事 2.选准话题，找到交流切入点 3.以柔克刚，避免“硬碰硬” 4.恰当时候，用眼泪攻克对方心理 5.换种思路，打开办事新局面 6.消除敌意，妙语连珠化解危机 7.办重要的事需找可靠的人 8.事情没办成，照样要感谢对方 9.破解心灵密码，听懂对方弦外之音的五大诀窍 10.用点心理学，化解尴尬局面 11.正面解决不了问题，就用迂回术

第五章 人脉修炼，提升你的心理素质 1.用胆识与魄力吸引人 2.诚实守信才能广聚人脉 3.成功是勇敢者的游戏，好胆识让你处处领先 4.为朋友两肋插刀，重情义的人朋友多 5.人际交往中用点兼顾心理，帮人就是帮己 6.谦虚低调，不做众人眼中的“标靶” 7.用感恩的心应对挑剔的人 9.做个厚道人，耐心听对方解释 10.只要拒绝得法，说“不”一样能获得他人尊重

第六章 站稳职场，人脉心理学决定升迁速度 1.减少沟通环节，主动走近老板 2.不抱怨，用工作业绩证明自己的实力 3.体谅老板的难处，学会为老板着想 4.应对老板的不良情绪，先识别、后试探、再消除 5.控制好胜心，做事之前先做人 6.有些“独食”不宜吃，共享才是职场生存之道 7.学会隐藏锋芒，将功劳送给领导 8.在办公室不要谈私事

第七章 用心经营，运用心理谋略扩大人脉圈 1.赢得人心才能迎来机遇 2.欲擒故纵，与关键人物交往有讲究 3.投其所好，让对方无法拒绝你 4.有钱大家赚，合作才能共赢 5.为对手叫好，迅速化敌为友 6.另辟蹊径，学会与边缘人物交往

第八章 轻松管理，维护好你的人脉圈 1.没事常联系，维护关系靠平时 2.消除摩擦，当面化解矛盾 3.知恩图报也是维护人脉的策略 4.以德报怨才能感化他人 5.任何时候都要尊重朋友的隐私 6.人都会犯错，承认错误仍能赢得信任 7.帮不上朋友的忙，就在精神上支持他 8.真心认错定能消除夙怨 9.将朋友汇总归类，建立你的“人脉档案”

## &lt;&lt;人脉背后的心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

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(Psycology)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(whomyouknow)。

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。

## <<人脉背后的心理学>>

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。

## <<人脉背后的心理学>>

### 媒体关注与评论

“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

## <<人脉背后的心理学>>

### 编辑推荐

《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。

人脉就是财富命脉，人脉就是心理策略。

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。



<<人脉背后的心理学>>

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>