

满足别人需求的能力
决定你在别人眼中的价值。
低价值勉强融入高价值的圈子，
终因利益基础不同一场空。

现在不能融入的圈子
不代表未来不属于你。
你手头正在做的每一件事，
决定你未来进入哪一个圈子。

圈子不同 不必强融

你是谁，你才能吸引谁

张超◎著

想让强势客户进入你的圈子，
就要在某个层次上创造需求，
例如请一位名医帮客户解决健康难题，
从而产生新的价值交换。



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

张超 著

圈子不同 不必强融

你是谁，你才能吸引谁



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

图书在版编目 (CIP) 数据

圈子不同, 不必强融 / 张超著. —北京: 北京联合出版公司, 2015.10

ISBN 978-7-5502-6147-1

I . ①圈… II . ①张… III . ①成功心理—通俗读物
IV . ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第216422号

圈子不同, 不必强融

作 者: 张 超

责任编辑: 夏应鹏

装帧设计: 柏拉图

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)

三河市嘉科万达彩色印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数150千字 880毫米×1230毫米 1/32 7印张

2015年10月第1版 2015年10月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-6147-1

定价: 32.80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, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-82069336

前言

价值观不同，一切示好都是错

每个人在社会上打拼都不只是靠自己。一个人周围的人、背后的人有谁，有多少，他们肯帮多少忙，都见证了他的社会活动力。

社会活动力的强弱决定了掌控力，决定了他脑海中想的事情能够实现多少，决定了他能遇到多少改变自己的机会。

有的年轻人不在乎这一切，靠着个人的英雄主义精神在社会上打拼。我想提醒的是，时代在发生变化，互联网时代人与人联系的方式多种多样，所有人都在让自己越来越活跃，身后链接的人也越来越多，而你不肯付出、故步自封，当你身后没有人的时候，总有一个时刻，你一定会感叹“人到用时方恨少”。

还有些年轻人太急于找到支持自己的人，眼神中发出急切

的光，结果却要么将自己的整个发展都依赖他人，这样难免被人利用，他们便心生失望；要么为了迎合他人，委曲求全，最终也难以获得资源，更不能被人尊重。毕竟阅历有限，难免会有越努力、越用力，却越难以实现目标的时候。

我想起自己在年轻时遇到的一件事，它第一次让我明白了，如果对方的价值观在本质上与你不同，你对他的一切示好都是错。

当时，单位让我为在大企业任职的李总安排一次电视台的采访活动。我与李总有一面之缘，李总当时还说了场面话，说记者是“无冕之王”，如果有机会合作，希望我一定要多多出力，为他的企业多宣传。

这家企业在当地很有威望，李总对外的形象也一直很亲和。

我想这次的活动一定要办好，不能只做一次简单的采访，如以往一样在电视上播出效果平平。

要让这家企业的形象更加深入人心，产品得到更多消费者的认可，就得把环节设计得更丰富一些。于是，我联系了两个做记者的大学校友来采访，还安排了摄影师拍摄李总从家出发来公司工作的状态，最后安排了一个李总与消费者互动的环节。当天的活动进行得很顺利，大家感觉很不错。

本以为这次活动，自己精彩地完成了工作，会得到李总的

认可。可是晚上回去的时候，李总却向他的秘书发了脾气，大意是：以前三个小时可以结束的活动，现在忙到晚上，有个饭局都没来得及参加！以后这样的事情不允许再发生。

那一刻我才知道，李总的价值观和我的完全不同。实际的情况是，再过一年李总就不在这家单位工作了，我的安排虽说为企业增加了曝光率，但给他自己添了麻烦。他心中没有了发展的观念，只想平稳度日，闲适自在。

这样的想法也没有错，但我当时想起自己曾经为一家小企业稍微多做了一点事情，他们回报给我的感激，我切身感受到了人与人之间的不同。

人与人之间的确是不同的，深层想法上的不同无法强融。

一个人在社会上会面对不同的人，他们有不同的需求、不同的处境，那么该如何正确认识自己的价值，进行正确的价值交换？如何在需要他人的时候，累积自己的信誉与力量？如何在出现各种问题与矛盾时，正确处理并稳固自己的圈子呢？

本书将回答以上问题，书中案例来自自己出版过的文字，根据对最新社会变化中的观察做了新的思考与整理，逻辑更加清楚，观点更加明确，希望能给有心的读者以启发与帮助。

圈子不同 不必强融

CONTENTS 目录

第一章 价值交换是一切 的答案

看清真实的自己

你的能力有多高 /003

没想象中那么努力 /005

弥补不足增加价值 /006

委曲求全没有用

尊严来自于实力 /009

允许自己不帮别人 /011

别激发他人的强势 /013

不断让自己增值

实在是一种资本 /015

看得清，经得起折腾 /016

投资自己才一本万利 /018

每种性格都有优势

性格不是问题 /021

坏脾气和性格无关 /023

没有人天生急躁 /025

敢真实地表达你自己

想出色要找准时机 /027

利用非正式场合 /029

用记录做表达 /030

小处不当，自贬身价

该严肃的场合别豪迈 /032

尊重自己的职业 /034

别贪恋免费的午餐 /035

第二章
把适合你的好圈子维护好

你的眼光决定你是谁

往前再看一步 /038

让自己长线发展 /040

看他人不可坐井观天 /042

你说的话带你到哪里

从内心理解对方 /044

和顺的话让事态和顺 /045

越否定越虚弱 /047

身边的人是资源

建立人群关系 /053

别无度索取 /055

内向的人也有空间 /057

向你在乎的人示好

示好是门技术活 /059

给别人更远的梦想 /060

让别人记住你的好 /062

最聪明的“笨拙”

聪明造成的困境 /064

有意义的笨拙 /066

求发展，不求小欢喜 /067

创造价值赢来平等

把弱气场变强 /069

一句话打动别人 /071

影响强势的人 /073

让周围一切有价值

比别人多件秘密武器 /075

一眼看透对方的圈子 /076

还人情要及时 /078

用肯定消灭他人的抵触

扎针帮不了别人 /080

心情放松，抵触感降低 /082

肯定他人的价值 /084

圆融之道不伤人

谨慎守来好结果 /085

多做好的假设 /086

培养乐群气质 /088

处理好信息才能处理好关系

辨别真假信息 /091

谈吐随性，前途堪忧 /092

交深言深，交浅言浅 /093

有效沟通就要解决问题

会听才会说 /096

想不发火有妙招 /098

口头赢未必赢 /100

第三章

在圈子里让别人
愿意靠过来

随时推销自己

别让面子捆绑你 /105

电话总不响，你就打出去 /107

敢于分享你的经历 /108

多做传播，口渴之前先掘井

钓到的鱼也要勤喂食 /111

打上自己的烙印 /113

把影响力“变现” /114

让优秀的人离你很近

和谁在一起 /116

给大人物写信 /118

没有话题就交流读书 /119

没人稀罕群发的笑

不要向所有人示好 /121

尊重自己，心有准则 /122

公开场合的自重 /124

展示优势，把自己变磁石

展示你的精气神 /127

展示你的能量 /128

为自己投资 /130

合作是一门艺术

合作就是合理控制 /132

先兵后礼得感激 /133

轻信他人就是挑战自己 /135

有能力让客户对你忠诚

投递名片留印象 /138

对客户说“这不适合你” /140

客户爱发火，不是针对你 /141

让别人成为感恩的人

再修复的关联 /145

感激是种结交手段 /146

学会忘记，轻松上路 /148

第四章

开发新资源，不
被老圈子限制

坚持自我不等于封闭

别给封闭找借口 /153

低调需要资格 /154

以事为先，突破自己 /156

软实力影响你的圈层

影响他人的能力 /158

多个技能来傍身 /160

样样会，样样有机会 /162

没有方向感，圈子成圈套

找圈子别盲目 /165

圈子里也并不安全 /167

丰富比单一好 /168

约见是项大工程

约见之前做功课 /170

60秒展示出气场 /171

合理控制小插曲 /174

自恋的人不易被感动

珍惜自己的付出 /176

真诚不能解决所有问题 /179

辨别轻诺寡信的人 /181

看出对方的隐秘心思

号称排斥的是他想要的 /183

瞬间的表情有玄机 /185

串联对方的行为 /187

让时间帮你成为最对的人

耐得住时间 /190

服务之后再服务 /192

维护长期形象 /194

让各色老板都成为资源

老板吝啬有机会 /196

汇报工作好处多 /197

讲究原则无烦恼 /199

让你做的一切都自然

对他人的好要自然 /201

等别人对你产生好奇 /203

不刻意，别人就不设防 /205

第一章

价值交换是一切的答案

看清真实的自己
委曲求全没有用
不断让自己增值
每种性格都有优势
敢真实地表达你自己
小处不当，自贬身价
你的眼光决定你是谁
你说的话带你到哪里

