

# 人脉

## 是设计出来的

HOW TO DESIGN YOUR  
CONNECTIONS

张超◎著

要想别人靠得住，先要自己站得住  
吃鸡爪爪样样会，裁样样有机会



知人性攻人心，谁都可以被征服  
要成为狮子，就要呆在狮群

多个专长，与牛人过招时敢平等  
花30%能量经营20%的重点关系

北方妇女儿童出版社

# 人脉 是设计出来的

张超◎著

 吉林出版集团  
 北方妇女儿童出版社

图书在版编目(CIP)数据

人脉是设计出来的 / 张超著. --长春: 北方妇女儿童出版社, 2011.7  
ISBN 978-7-5385-5713-8

I. ①人… 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 (2011) 第129398号

人脉是设计出来的

---

作 者 张 超  
出 版 人 李文学  
责任编辑 李少伟 张晓峰  
封面设计 柏拉图  
开 本 635mm×995mm 1/16  
字 数 180千字  
印 张 13.5  
版 次 2011年8月第1版  
印 次 2013年3月第11次印刷

---

出 版 吉林出版集团  
北方妇女儿童出版社  
发 行 北方妇女儿童出版社  
地 址 长春市人民大街4646号  
邮编: 130021  
电 话 总编办: 0431-85644803  
发行科: 0431-85640624  
网 址 www.bfes.cn  
印 刷 三河市航远印刷有限公司

---

ISBN 978-7-5385-5713-8 定价: 28.00元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644803

# 序

成长靠自己  
成功靠他人

---

不论你现在身处职场的哪一个位置，如果你希望三年后的自己，能人脉通达、呼风唤雨，你就要从现在开始，布下一个局。

布局决定格局，格局决定结局。

不要以为这本书是讲那些人人都懂的大道理，例如：真诚就会有人脉，守信就会得人缘……

这些美好的品德很重要，但远远不够。多数人不缺乏真诚之心，却苦于不会正确地表现真诚。

有两类人能够证明这一点：第一类人是看起来不那么靠谱的人，他们心机重重。短期内，他们不缺人脉，也不孤单，在一群新认识的人中，他们长袖善舞，会得到他人的认可和帮助。可是，长久来看，他们身边可信的人会越来越少，这证明了品德的重要性。

第二类是老好人，他们拥有很多美好的品德，但是在人脉的经

---

营中，他们总像缺了点什么，老好人常常是被他人利用。所有人都非常认可老好人的德行，却往往忽视他们内心的声音和需要。老好人成了人脉账户上常年亏空的一类人，总是在付出，却不懂索取。这证明了想经营人脉，除了具备品德之外，还要有手腕。

人生最重要的投资，就是了解自己，选对方向！永远在最短的时间，用最对的方法，去做最对的事情，得到一个最好的结果。你回头看看过去的生活，你在吃上花了很多时间，在穿上花了很多时间，在玩上花了很多时间，在学习上花了很多时间，但是一总结，你发现自己不成功的原因，在于自己从来没有在学习人脉设计上花过一分钟的时间。

人脉是设计出来的，从完善自己的内心世界，强大自身能量，到与他人接触过程中占据主动性，在该进攻的时候进攻，该防御的时候防御，每一步都需要训练！

这要基于对他人心理的把握，掌握与人相处的规律。只要你

---

掌握人类内心活动的规律，那么你想让一个人做一件事情的时候，就不会只依靠直接的说服与请求，而是巧用心理规律，控制自己的行为——你知道自己这样做，一定会迫使对方那样做。进而控制他人于无形中，并轻松掌握了他人的情绪按钮。

每个人在时间面前都是平等的，你可以用时间抱怨自己没有出生在一个富贵的家庭，也可以用时间抱怨周围没有什么“贵人”，当然，你更可以用时间为自己的生命掌控些什么。

生命中你会遇到好人，也会遇到坏人，但是只要懂得设计，所有人都是成就你的贵人。你自己，就是生命的掌控者！

---

# 人脉 是设计 出来的

## 上篇

要想别人靠得住  
先要自己站得住

## CONTENTS 目录

### 清点自己有什么

---

奋斗十年，还是不能和你一起喝咖啡 /002

“拼爹时代”要学改运术 /003

合理目标打八折，不会差到哪里去 /004

劣势用对地方变优势 /006

### 找借口，只为光明正大失败

---

你想拍板，没人拦得住你 /008

没有“好开始”，就从“坏开始”开始 /009

试错是把双刃剑 /011

认错改错让你更高贵 /012

### 扔掉短板不是自杀是自救

---

大熊猫也无法令所有人满意 /015

演别人，再好的演技也会搞砸 /016

测量自己的承受力范围 /017

允许自己不接受 /019

---

## 日记帮你懂自己懂他人

---

观察力改变世界 /021

帮你算笔时间账 /022

有钱的朋友图你啥? /024

日记营销你的影响力 /026

## 所有言行就是你的品牌

---

奔驰=威望，你呢? /028

一句话定义形象 /029

别和全行业的顶级高手对垒 /031

不求更好，只要与众不同 /032

## 可以无钱，不可以无趣

---

埋头苦练不如抬头看路 /035

吃喝玩乐皆学问 /037

样样会，就样样有机会 /038

善于捕捉赢时机 /039

---

## 聪明人需要加点“笨精神”

---

聪明人不要耍聪明 /042

有些无用功注定要做 /043

你要大收获，还是小欢喜？ /044

笨一些，赢得信任多一些 /046

## 自动屏蔽恶意，给自己一个好生态

---

周围的朋友都好运吗？ /048

敢于否定，让自己变得更好 /049

打断联结，自己控制话题 /050

学说话，会表达 /052

## 心境和顺，吸纳资源

---

和顺语言引导事态进入和顺 /054

越顺应越无懈可击 /056

强大的自信就能包容 /057

提升满足感，壮大自信 /058

## 随时推销自己，收获无意间到达

---

自我营销，见到机会不放过 /060

电话总不响，你就打出去 /061

最重要的人脉要留给自己用 /063

三类关系谨慎用 /064

---

## 中篇

知人性攻人心  
谁都可以被设计

### 突破舒适区，把陌生人变熟人

---

- 和不喜欢的人打招呼 /068
- 接触陌生人，不急着露笑容 /069
- 7秒钟，你能留下什么 /071
- 表达积极，展示个人魅力 /072

### 要成为狮子，就要待在狮群

---

- 以人脉为镜子 /075
- 给大人物写信 /077
- 一无所有，就交流读后感 /078
- 使用身体语言增强气场 /079

### 在你没晋升之前，给晋升造势

---

- 观察让你摸到命门 /081
- 想晋升，你会聊天吗 /082
- 拥抱任何一个改变 /083
- 别逼他人比自己更出色 /085

### 准备好你要说出来的“秘密”

---

- 辨别信息真假 /087
- 谈吐随性，前途堪忧 /088
- 交深言深，交浅言浅 /089
- 秘密早准备，距离好把握 /091

---

## 会用钱，才会成事

---

你的价值不要免费提供 /094

人有两扇翅膀才能飞 /095

差旅费和工资，你想涨哪样？ /096

财聚人散不划算 /098

## 在与牛人过招时赢平等

---

不增加价值就不索取 /100

一句话击中内心 /102

把人情债当手段 /103

遭遇挑衅先反问 /104

## 辨别忠告，远离“控制狂”

---

人人都是“控制狂” /106

别轻易接受“我是为你好” /108

争辩得胜，人品失利 /110

做自己，强势对付“控制狂” /111

## 不求完美，只求平衡

---

生活品质不打折 /114

让自己吃饱，再给别人 /115

换个角度看待不平事 /117

别人给你的光环，请不要接 /118

---

### 处理矛盾不伤感情

---

接受还是拒绝：看你做什么假设 /120

水滴石穿，改变格局 /121

放小事，谋大局 /122

谨慎守来好结果 /124

### 巧妙做事，出色不留痕迹

---

想出色，就要找时机 /126

巧用尊敬拉远距离 /127

利用好非正式场合 /128

做好记录，防范被抢功 /129

### 客观准则：有效沟通就要解决问题

---

会听才能会说 /131

想不发火有妙招 /133

沟通以解决问题为本质 /134

妥协是门艺术 /135

---

## 下篇

职场不惑  
藏露有道得支持

### 合作是一门艺术

---

合作就是合理控制 /138

先兵后礼得感激 /139

轻信他人就是挑战自己 /140

培养乐群气质 /142

### 人情练达：参与竞争不回避

---

有胆量才有机会 /145

良性、恶性竞争都要赢 /146

让对手折服你的威严 /148

潜规则不可怕，实力不强才怕它 /149

### 管理情绪才能管理他人

---

失意时别在人前流露狼狈 /151

情绪不定，源于无目标 /153

学做石灰：越被泼冷水，越热气腾腾 /154

吃小亏，不动怒 /156

### 老板不能选择，心态可以选择

---

老板吝啬：帮他省钱少浪费 /158

老板多疑：汇报工作好处多 /159

老板寡恩：讲究原则无烦恼 /161

老板无能：你的机会到了 /162

---

## 长久操作，让客户对你忠诚

---

投递名片留印象 /164

对客户说“这不适合你” /165

客户爱发火，不是针对你 /166

学会套牢：服务之后再服务 /168

## 同事变战友，利人利己可双赢

---

私人领域不侵犯 /170

是非朝朝有，不听自然无 /171

放大积极美好的一面 /173

尊重不同，沟通不是万能 /174

## 一步一脚印，画好升职图

---

地位高，任何性格都优秀 /177

花80%的能量经营20%的重点关系 /178

管好十人再找机会管百人 /180

让自己真正享受其中 /181

## 要想活得久，说话做事有保留

---

非工作场合别放松 /184

谨慎发邮件 /185

打击别人难获尊敬 /187

过度炫耀招攻击 /188

## 职业化手法，让你被信赖

---

办公桌也能展示实力 /190

犯了错误不失威信 /191

小事做好显优势 /193

带着答案提意见 /194

## 跳槽也要拼人缘

---

跳槽之前多准备 /196

跳槽不等于一刀两断 /197

流程合理不伤人脉 /199

在你的公司创业 /200

上 要想别人靠得住  
篇 先要自己站得住

---

如果你自身没有修炼好，全世界最好的东西迎面而来，也会擦肩而过。

---

## 清点自己有什么

---

### 奋斗十年，还是不能和你一起喝咖啡

上大学的时候，我有两个好朋友，一个是标准的富二代，对老师，对同学都舍得花钱，业余生活丰富，有眼界，人缘超级好。还有一个来自偏远地区，条件非常艰苦，他千辛万苦考到大城市读大学，一直很努力，没课的时候一定在自习室苦学。但因为他的情绪起伏不定，常和他人发生矛盾，所以，朋友只有我一个。

毕业的时候，条件艰苦的朋友私下告诉我，他想超越的目标就是我的那位富同学。我当时劝过他，却被他打断。

现实总是残酷的，N年过去了，条件艰苦的同学至今还在大城市为了房子焦头烂额，而富同学早已实现财务自由。一次同学聚会的时候，大家问到富同学业余生活有什么娱乐活动，他回答自己和妻子都喜欢简单的生活，唯一的娱乐活动就是旅游。大家都想知道他去过什么地方，一了解，国外那些值得一去的好地方他去了大半。在他看来，地球其实并不大，几年下来，就可以把红旗插到地图上很多地方。

这样的谈话对于我那位条件艰苦的同学来说，简直就是灾难。整个聚会过程中，他脸色铁青，临别的时候，我没有问他“还好吧”。