

人脉 是设计出来的 关键篇

HOW TO DESIGN YOUR
CONNECTIONS

设计人脉中最关键的因素

张超◎著

没事找事，保持活跃度
掌握交往节奏，急速升温冷却快
适时的沉默是种武器，越用越强大

你无法感动一个自恋的人
维护老名单，让熟人成为你的广告
巧妙造势，诱导你要找的人 先来找你

人脉 是设计出来的 关键篇

张超◎著



图书在版编目 (C I P) 数据

人脉是设计出来的. 关键篇 / 张超著. --长春:
北方妇女儿童出版社, 2012.10
ISBN 978-7-5385-6867-7

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 (2012) 第228935号

人脉是设计出来的. 关键篇

作 者 张 超

出 版 人 李文学

责任编辑 王玉全

封面设计 柏拉图

开 本 635mm × 965mm 1/16

字 数 160千字

印 张 13.5

版 次 2012年11月第1版

印 次 2013年1月第2次印刷

出 版 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 三河市文通印刷包装有限公司

ISBN 978-7-5385-6867-7 定价: 28.00元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644803

前言

设计之道，
大巧若拙

“设计之道，大巧若拙”并非是故弄玄虚，因为当下的聪明人越来越多，一些朴实的道理往往容易被人忘记。

很多人知道人脉的重要性，所以他们期望拥有人脉如同中彩票一样，马上能够认识个大贵人，然后得到扶持，从此改变自己的生活。

其实，拥有人脉并非中彩票，而是修管道，要一步步地精心设计，懂得利用一些朴素的、久经考验的规律来改善自己的生活。

我们知道，在一件事情中，一个关键人物是非常重要的，他能左右事情的动向，我们如何来引导这个人自己所用呢？

例如，你与老王有一面之缘，你想通过他认识老李。

此时，老王就是一个关键人物，他是否愿意做你的桥梁，是否愿意替你铺路呢？

聪明的人都会投其所好，例如，请老王吃饭，给老王送礼，来谋求老王的帮助。

这样的行为未必有错，设计这条管道也不可以说不用心。

只是，在我看来，你最需要关注的问题是：你是否了解老王的心理，你是否了解他的压力在哪里？

你重视人脉，老王也重视人脉，你不吝惜一顿饭的饭钱，老王也未必把一次请客吃饭挂在心上。

有的事情就是这样——“钱好花，事难办”。通俗来说，也就是大部分的人都会赚钱，但他们未必都有能力“办成一件棘手的事”。有的钱，你舍得花，对方却未必在乎。

人们不愿轻易做他人的桥梁，除非你能给他们一个强有力的理由！

这里就有一个技巧。你打算如何与老王沟通这件事呢？如果说：“老王，请你帮忙，让我认识一下老李，他所在的软件公司很不错。”

那么，老王和你被捆绑在一起，位置变低了，他和你一起变成去求老李帮忙的人。

如果说：“老王，我想和老李认识一下。我的公司正需要他的软件公司那样的合作者，我公司在这方面有强大的优势，我本人也很重视……”

这么说，老王就成了一个能人，一个能够“促成好事”的，也有可能让双方都感谢的人。

这个案例，很简单，只是在一些关键点上，帮助你把握了一些朴素的道理。

另外，这里还要说的一点是，有的事情，真的不是靠金钱、靠送礼就能办成的。

很多朴实、简单的人，缺乏人脉，于是过于迷信人脉，而导致并不会真的善用人脉。

还是给大家举个例子吧：家乡父老看到政府对某些地区的人做了一些有益的事情，于是感觉对自己不公平，就通过很多人辗

转找到一位在大家看来有解决问题能力的人，淳朴的乡亲们纷纷表示愿意出钱，请他帮助解决这个问题。

可是，正因为他懂，所以更加知道，这个问题本身就不构成一个问题，这件事情不是用钱就能解决的。这件事情涉及地方政府的财政支出，政府用公正的态度决策，却因财政收入有限不能面面俱到。这样的决策绝不是某个人拍板的行为，定是多方权衡才作出的决定。从这个角度来说，这样的事情，也不是某一个人能够左右的。

他只能对乡亲们解释清楚，但是，有些人听到他说的话，并不能从正面理解，反而以为这只是推辞。这种负面思考就会对别人造成不公平的印象，反而破坏了良好的人脉关系。

大家有时候因为不懂人脉，而缺乏对人脉正确的态度。这让我联想到女明星姚晨的一条微博，大意是家人有些事情，觉得她在北京发展得不错，于是问她在北京有没有认识能说得上话的人，她心酸不已，说：“我真的谁也不认识……”

拿这个案例与大家分享是想说一个道理，有人脉之后，要合理地运用，当我们不懂一件事情，遇到一个“明白人”的时候，要学会从正面思考和分析事情。

所以，人脉如刀，越磨越锋利，要敢于使用你的人脉。

人脉如刀，越锋利越要慎用，会用才能保持锋利。

希望本书提供的简单、有效的方法，能帮助您解决最现实的问题！

人脉 是设计 出来的 关键篇

上篇

观人之微：
找到最有效的人脉

目录 CONTENTS

把别人变成感恩的人

为什么你的好总被遗忘 /002

感激也是一种结交的手段 /003

学会忘记，才能轻松上路 /004

认同决定价值

认同你的人会找认同他的人帮你 /006

多个技能，多个朋友，多条路 /007

自来熟，熟在相似度 /008

止损是多少钱都买不来的一课

不认输，源于惧怕否定自己 /010

不把你放心上的人，敢于“开除” /012

突破一致性，别被自己牵着走 /013

你永远无法感动一个自恋的人

他的资源你用得上吗 /016

靠真诚不能解决所有问题 /019

轻诺寡信是诱惑而非帮助 /020

不战而胜：不追求的反反而能得到

骂是骂不倒对手的 /022

别刻意追求别人的认可 /023

说“我能行”无须他人批准 /025

让自己成为周围人的磁石

你够好就自然有磁力 /027

让熟人成为你的广告 /028

老名单用到最大化 /030

老实人的武器就是“老实”

“精明脸”的人有时候易吃亏 /033

学皮毛不如学风骨 /035

没有完美，只有合适 /036

操控对方的情绪

只有秘密可以交换秘密 /038

过度的信任是一种伤害 /040

把批评变成关心 /041

孤独是高手的游戏

别给封闭找借口 /044

选择低调需要资格 /046

以事为先，突破自己 /047

你若强大，小人变君子

增加别人得罪你的代价 /050

不排斥、不附和是一种态度 /052

什么材料会被用来做什么 /054

抓住对方的隐秘心思

号称排斥的，其实是他想要的 /056

瞬间的表情更有玄机 /058

串联对方的行为 /060



中篇

通晓人性：
把人脉用在刀刃上

求人办事：没钱没利不可没招式

只说好话，未必次次管用 /064

“这件事非老子出马不可” /067

合理使用“大家都”的句式 /068

锦上添花不弱于雪中送炭

以人喜为己喜 /070

对人示好要有分寸 /072

为对方量身定做话题 /073

人们只帮助“帮得起”的人

自助者，人助之 /076

落魄贵族东山再起 /077

让别人相信你是金子 /079

相信黑暗，光就永远照不到你

不仇富，相信你会富有 /082

不要太自怜 /085

别轻易问别人 /086

社交场合中没人稀罕群发的笑

对谁都笑，等于对谁都没笑 /089

人们都喜欢“心有准则”的人 /090

饭局不欢迎喧宾夺主的人 /092

与朋友“生活在一起”

把对方的变化记在心上 /094

让彼此出现在对方的视线里 /096

注意交际关系中的“地理距离” /098

不靠认识谁，看我能供应什么

见到比尔·盖茨，你也要有话题 /101

让自己放松下来，别人才会靠过来 /103

你的积极带动一切积极 /104

自我尊重不露怯

拿捏进退，守护自己的威信 /107

把沉默当作一种武器 /110

忍得下，熬得出 /111

想高得上去，先低得下来

不求回报，等一个大回报 /113

沉住气，等别人对你好奇 /115

为需要的人做管道 /117

优秀藏心，未必全部展露

展示不当伤形象 /120

过度强势不明智 /122

有些聪明，用之不慎成算计 /123

掌握交往节奏，急速升温冷却快

不要一次把话说尽 /126

多余的心，做多余的事 /128

交往基础就是先把对方当外人 /130

心有大棋局，落子如有神

没有目的的人脉只是一种谈资 /134

你去找他，不如让他来找你 /136

把握交往的合理性 /138

微博是你的窗口

你若盛开，清风自来 /141

转什么消息也是一种态度 /142

会讲故事最抓人 /144

情绪预测：锐气一少，睿智就多

定力让人自动靠向你 /147

你让什么情绪占据内存 /149

攻城略地不如树旗一面 /151

把关键人物变成你的护照

关键人物未必头顶光环 /153

三种人变成一种人 /155

口碑是一本万利的事 /156



多帮忙也要多传播

给自己一个帮助别人的“名分” /159

至少要让别人知道你是谁 /160

帮助别人也要分层次 /161

适度藏拙，为什么成功的人总成功

别让坦率引发别人的压力 /164

严格要求自己 /166

多说拥有的，少说没有的 /167

约见是项大工程

约见之前做功课 /170

第一个60秒，就展示出气场 /171

合理控制小插曲 /173

重的东西学会轻轻放

你看重的东西，对他人很轻 /176

重心思，要轻描淡写 /178

没有什么重到你放不下 /179

踏踏实实地为造势投资

任何时候，都展示最好的身体状态 /181

用钱买你未来需要的东西 /182

投资在哪里，回报在哪里 /183

爱惜羽毛，有的事情要听不见

做大事还是赚小钱 /186

守住自己不掉价 /187

不卑不亢是一种技能 /189

提防自降身价的细节

追问隐私伤自己 /192

会聊才不会失身份 /194

关注未来，别盯他人 /196