

HOW TO DESIGN YOUR
CONNECTIONS

帮你找回每天错失的人脉资源

人脉

张笑恒◎主编

是可以设计的

一项社会不变的铁律 一条成功必备的法则

所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富，并且高效地运用了人脉。
如何将你手中大量的人脉资源的价值最大化？ 如何突破目前狭窄的交际圈获取优质的人脉？



科学技术文献出版社
SCIENTIFIC AND TECHNICAL DOCUMENTATION PRESS

HOW TO DESIGN YOUR CONNECTIONS

帮你找回每天错失的人脉资源



是可以设计的

张笑恒◎主编

图书在版编目 (CIP) 数据

人脉是可以设计的 / 张笑恒主编. —北京: 科学技术文献出版社,
2013. 1

ISBN 978-7-5023-7608-6

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 243775 号

人脉是可以设计的

策划编辑: 林飞翔 责任编辑: 李卫东 责任校对: 唐 炜 责任出版: 杨晓晖

出 版 者	科学技术文献出版社
地 址	北京市复兴路 15 号 邮编 100038
编 务 部	(010) 58882938, 58882087 (传真)
发 行 部	(010) 58882868, 58882866 (传真)
邮 购 部	(010) 58882873
官 方 网 址	http://www.stdp.com.cn
淘宝旗舰店	http://stbook.taobao.com
发 行 者	科学技术文献出版社发行 全国各地新华书店经销
印 刷 者	三河市灵山装订厂
版 次	2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷
开 本	710×1000 1/16 开
字 数	200 千
印 张	14.5
书 号	ISBN 978-7-5023-7608-6
定 价	29.80 元



版权所有 违法必究

购买本社图书, 凡字迹不清、缺页、倒页、脱页者, 本社发行部负责调换

I 前言

或许，你是一名走出校园的职场菜鸟，刚刚涌入这个城市，是“蚁族”队伍中的一员；又或许，你已经是一名成功的社会人士，为了能够在攀登高峰的旅途中省力而耗费心机。事实上，不论你现在身处社会中的哪一个位置，如果你希望自己能够尽快地达到目标，进军人生事业的最高点，那么从现在开始，请你布下一个局。

这个局围绕的重心是——“人脉”。

也许有的人会说，从表面上来看，人脉并不是直接的财富。但是，朋友们，如果我们从深处去认识“人脉”就会发现，其实它是一种潜在的无形资产。没有它，就很难聚敛财富。比如，你可能拥有很强的能力，但却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信商谈成功不过是一件轻而易举的事情。

这是一个属于“人脉”的年代，谁都不可能成为鲁滨逊那样的孤胆英雄，不管你是商界的领军人物，还是普通的职员，都不能逃脱人脉的影响力。看看四周那些成功人士，有哪一个人手中不是紧捏着大把的黄金人脉？

在如今这个信息情报繁杂的社会中，“人的情报”比“铅字情报”要



重要得多。尤其是在人际交往中，越是一流的人际关系经营高手，就越是会重视这种“人的情报”，因为这些“情报”能为他们的未来发展提供更为方便快捷的通道。

由此看来，一个人如果要想成功，那么第一步就是要有最优秀的人脉关系。而如何才能算“最优秀”？就是横要广，纵要深。首先为自己打造出一幅人脉网络图，掌握第一手的人际资料，这样才能为自己光明的前程做好铺垫。

在美国，有69%的人曾经认为，与其充实地工作一日，还不如在海滩上无聊地玩上一天。因为这样，才不会错过我们每天接近十次的人脉机会。

的确，人脉，从来都不是信手拈来的。要想获得随时能够为自己所用、并且我们能够赋予其全部信任的黄金人脉，那么就需要我们计划的深度挖掘，需要我们在一点一滴流逝的时间中大浪淘沙。

当然，要想吸引黄金人脉的到来，我们还要学会“设计”我们自己。因为人生最重要的投资，就是自己！如果能够在对的时间，用对的方法，培养自己的人脉凝聚力，提升自己的内在涵养与实际能力，那么必然能够钓到人脉中的“大鱼”。

人脉是设计出来的，从完善自己，强大自身能量，到与他人的接触中占据交往中的主动位置，每一步都需要我们进行严密的设计！

本书从多个角度出发，针对当前人际交往中的通病，告诉了大家如何实施成功的社交，如何聚拢更广的人脉，如何获得更多的支持，如何才能成功地为自己提炼出具备价值的黄金人脉，只要大家认真学习，那么你一定能够设计出一幅属于自己的完美“人脉图”。

Contents | 目录

PART 1

盘点你的人脉资源

- ◎ 画出你的人脉网络图 / 002
- ◎ 判断你的人脉支持力 / 004
- ◎ 谁是你人脉网中的关键人物 / 006
- ◎ 你有多少“不走动”的亲戚 / 008
- ◎ 你有多少亲密无间的朋友 / 011
- ◎ 你有多少疏于联系的朋友 / 013
- ◎ 根据人生目标，确定所需助力 / 015

PART 2

迅速认识上万人的8种渠道

- ◎ 组织或者参加各种形式的活动和聚会 / 020
- ◎ 如何利用微博积攒人脉 / 022
- ◎ 花高昂学费去读MBA——值得 / 025
- ◎ 如何拓展国际关系网 / 027
- ◎ 人脉高手必备：麦凯六十六表格 / 029
- ◎ 重视任何一次可以助人的机会 / 033



PART 3

创造与别人沟通的机会

- ◎养成与别人打招呼的好习惯 / 036
- ◎准备一个不落俗套的自我介绍 / 038
- ◎巧妙地打开与他人聊天的话匣子 / 040
- ◎不要让自己成为“独语者” / 043
- ◎寻找双方的契合点 / 045
- ◎谈吐风趣让你魅力倍增 / 048

PART 4

交友之道

- ◎酒肉朋友再多也无益 / 052
- ◎重视不轻易发言却字字珠玑的人 / 054
- ◎激励你、为你打气的朋友是你的贵人 / 056
- ◎多认识一些有背景的人物 / 058
- ◎如何打开大人物的心扉 / 060

PART 5

人脉的质量比数量重要

- ◎发展人脉，宁缺勿滥 / 064
- ◎运用“二八法则”经营人脉 / 066
- ◎人脉其实就是舍与得的过程 / 068
- ◎让你的朋友圈里多些积极上进的人 / 069

- ◎ 远离可能拖你后腿的人 / 071
- ◎ 职场人士必备的十种人脉你有吗 / 074

PART 6

让别人觉得你值得信赖

- ◎ 人们为什么更相信品牌的力量 / 078
- ◎ 什么是你的个人品牌 / 080
- ◎ 真诚，是赢得别人信任的基石 / 082
- ◎ 说到就要做到 / 084
- ◎ 怎样赢得他人的信赖和尊重 / 086
- ◎ 成为你所在行业的专家 / 088
- ◎ 人脉需要真实与真诚来推崇 / 090

PART 7

培养气场凝聚人脉

- ◎ 请展现你的自信 / 094
- ◎ 控制好你的情绪 / 096
- ◎ 与众不同让你不鸣则已，一鸣惊人 / 098
- ◎ 亲和力是一个人无形的魅力 / 100
- ◎ 以激情感染周围的每个人 / 102
- ◎ 保持自身良好形象 / 104
- ◎ 把声音控制在别人听起来最舒服的音效上 / 107



PART 8

越有用越容易建立强大的人脉

- ◎将予取之，必先予之 / 112
- ◎有价值才有可能被别人欣赏 / 114
- ◎寻找自己特有的能力 / 116
- ◎为他人提供其想要的价值 / 118
- ◎制定双赢方案，让别人帮助你 / 120
- ◎让自己成为“绩优股”，黄金人脉会自动靠过来 / 122

PART 9

乐于站出来传播自己的价值

- ◎人人都能成为自己的推销员 / 126
- ◎谦虚过度给人的不是好感而是虚伪 / 128
- ◎一招鲜，吃遍天 / 130
- ◎为自己塑造一个成功者形象 / 133
- ◎自信地“挺直腰板”，让对方感觉到你很有“气势” / 135
- ◎向别人提供你的价值，但不是免费的 / 137
- ◎利用网络展现自己，吸引众人的关注 / 139

PART 10

懂点投其所好的心理策略

- ◎对方最大的需求是什么，你知道吗 / 144
- ◎站在对方的立场才能真正理解对方 / 146
- ◎抓住“软肋”，与大人物平等对话 / 148
- ◎对待总是与你作对的人，就多找他商量吧 / 151

- ◎ 接触安慰需求：一个拥抱远胜过十句安慰的话 / 153
- ◎ 提升他人的自我价值感 / 155
- ◎ 理解对方的难处，为其分忧 / 158

PART 11

四两拨千斤的感情投资

- ◎ 天涯海角常联络 / 162
- ◎ 适时的关心让人感动 / 164
- ◎ 对身边的失意人好一些 / 167
- ◎ 登门拜访，叙旧迎新 / 169
- ◎ 礼多人不怪，偶尔买份礼物送份人情 / 171
- ◎ 雪中送炭比锦上添花更得人心 / 174
- ◎ 善待你身边的每个人 / 176

PART 12

读懂人性，避开人脉雷区

- ◎ 过度的热情会把别人吓跑 / 180
- ◎ 刚认识两天就称兄道弟让人反感 / 182
- ◎ 别让你的得意刺痛他人 / 185
- ◎ 全力帮忙，但不要立“军令状” / 187
- ◎ 设计人脉最忌急功近利 / 190
- ◎ 适当的距离给人安全感 / 193
- ◎ 完善无缺的人受欢迎吗 / 196
- ◎ 别把帮助变成施舍 / 198



PART 13

交人交心，深耕品质人脉

- ◎主动出击 / 204
- ◎付出与回报 / 206
- ◎放长线才能钓大鱼 / 209
- ◎吃亏是福 / 211
- ◎做个有心人，管理你的人脉信息 / 214
- ◎怀有感恩之心 / 216
- ◎人情不可透支 / 219



PART 1

盘点你的人脉资源

学会判断自己的“人脉支持力”，就会清楚地明白自己的人脉价值趋势。这样当你需要帮助的时候，你的人脉就能发挥更大的作用。



画出你的人脉网络图

每一个人都是世界这张地图上的一个点，无数的人汇聚在一起才构建出我们的世界。请你回想一下，在你的世界中，你周围的那些“点”分布在哪儿？这些“点”又有多少？你有没有停下匆匆行走的脚步，仔细计量一下你周围的“点”和“面”？

事实上，一个人要想获得成功，就要充分利用所能掌握的各种资源，特别是人脉资源。绘制一张条理清晰、结构严谨的人脉网络图，这是你经营人脉工作、争取早日获得成功必不可少的，因为一张人脉网络图能让你的工作效率大大地得到提升。

美国金宝汤公司（Campbell Soup Company）总裁兼CEO道格拉斯·科南特，曾经就自己的亲身经历为我们提供了建立成功人脉网络图的分步指南，现在就请大家参考一下。

步骤一：确定你的人脉群体

请大家想一想，你给自己的定位究竟在哪里？你的起点是大公司还是中小公司？你自己所感兴趣的行业又是什么？你觉得自己在领域中还受到哪些限制？然后，根据这些内容，给自己列出一份联系人名单——其中不仅要涵盖公司的高管，而且还要有能够为你这些兴趣和领域提供帮助的人。

步骤二：征求意见和建议

名单确认好后，自然我们就要付出行动了。主动与这些人取得联系，在面谈的过程中，尽量简短概括你的背景和所具备的能力，然后开始征求他们的意见和建议。但是，有一点你应当记住，这次会面的目的不是求职，你必须尊重对方的时间，并且认真仔细地记下对方所说的每句话。会

谈结束后，你可以问问对方自己还需要与哪些人谈一谈。这样，每次面谈以后，你就能为自己增加几名联系人。慢慢地时间一长，你的人脉基础框架也就构建出来了。

步骤三：及时向对方表达谢意

让对方空出时间来给你提供一定的建议之后，一定要在结束后的第二天，给你所接触的这些人一不仅要包括与你谈话的对象，而且还要包括高管助理，甚至前台接待人员写一封感谢信。这样会让对方看到你的真诚与周到，而且还能向他人展现你是位高素质人才。

步骤四：定期以电子邮件跟进

现在的科技四通八达，电子网络的应用也颇为广泛。当你已经为自己的人脉圈画出了固定的结构图后，一定还要学会跟进。例如给自己制订一份备忘录，定期给这些圈子中的人发一封简短的电子邮件，对他们在自己求职前提供的帮助表示感谢，同时期待有更好的机会时转告自己。

步骤五：让人脉网络保持活跃

当你的人脉网络图制定完成后，一定要记得不论何时，都要让自己保持在网络图中最活跃的位置。因为，关系只有越走才能越近。如果你总是僵死在一处，并且以为人脉确定完毕就可以逍遥自在了，那么到了关键时刻，你的人脉也起不到什么作用。所以，让人脉网络图活跃起来，这样你们之间才会更加亲密。

上面便是道格拉斯·科南特给予我们的建议。当然，如果你想要自己的人脉永远为己所用，那么还有一点，也是很重要的一点，那就是要每隔一段时间对人脉网络进行一次整理。比如，是不是认识新朋友了？哪些朋友好久没联系了？哪些朋友升职了，该致电祝贺一下？哪些朋友最近遇到了一点麻烦，需要安慰？统计估量一下，以便做到心中有数，指导并修正自己的下一步行动。

事实上，经营人脉是需要有耐力和恒心的，这毕竟是一项长期而复杂的工作。有需要淘汰的就及时淘汰，同时也要及时添加和丰富新资源，及



时更新信息，不断调整自己的人脉拓展部署，才能让人脉网络图真正发挥最大作用。

判断你的人脉支持力

判断一只股票的好坏，当然最关键的是看它是否能给自己带来丰厚收益。而在人脉圈中，如果想要了解哪支人脉最具价值，那么就要看这支人脉是否能随时为己所用。

学会判断自己的“人脉支持力”，就会清楚地明白自己的人脉价值趋势。这样当你需要帮助的时候，你的人脉就能发挥更大的作用。

海子是一个房地产承包商，因为接触的人多，而且对人和善，对朋友更是十分仗义，为此身边朋友很多。有时候，周围的人见他的人脉如此广，十分羡慕地问道：“你朋友那么多，难道都是一视同仁吗？”

海子想了想，说：“当然不可能了，我每天接触的人不管是下属、客户甚或是一些生意场上的朋友都多不胜数，如果我全部都一视同仁，那我肯定每天都要忙死。但是，可以说我都是用诚心对待身边的每一个朋友的，不会利用和欺骗他们。另外，我也知道朋友之中也有三六九等，有的可能只是萍水之交，有的也许是酒肉朋友，真正能完全信任交心的朋友其实很少。这些自己心里都要有个数。”

“只有自己心里清楚哪些朋友是真正可以信任相托的朋友，这样你才能加强你的人脉圈规划。所以，学会判断自己的人脉圈，了解真心待自己的对象很重要！”

当你在扩张自己人脉的同时，不知你想过没有，当自己真正需要帮助的时候，你的人脉究竟能发挥多大的作用？比如，当你因为生意上的事情需要朋友施一把援手时，你的那些“朋友”是不是个个都能毫不犹豫地站出来帮你？如果你的朋友久不回应，而且总是敷衍了事，那么就只能说明你的人脉价值并不高，而且支持力很低。

如果有类似的情况发生，那就说明你的人脉圈需要好好地整理了。因为这就是你没有管理好你的人脉网，没有发现不同人身上可以利用的价值，也没有让可以真正帮助你的人发挥其价值。

因此，为了避免在最需要朋友的时候找不准朋友，你就需要对自己的人脉支持力做一些准确的分析和判断。首先，你不妨给自己的人脉分级，无论是人情关系，还是职业关系，甚至是莫逆之交，都可以根据情况分为三个等级。

1. 低级

低级代表人脉圈中对自己支持力一般的人。这些人可能是你认识不久或者萍水相逢的一些人，这些人都有待建立深厚的关系。也可能是对方所处的地位和领域与你磨合的程度不高，相互接触的时间比较少，为此这类人应该给予维护，因为他们中的某些人可能就是你的人脉圈中的“潜力股”，你只需等待时机。

2. 中级

中级代表人脉圈中对自己有一定支持力的人，而且还有一定的上升空间。这类人便是你需要拓展的重点，尽可能地与他们保持密切的联系，而且想方设法地让他们对自己的信任度提高，以规划到高级人脉中去。

3. 高级

高级人脉就是对自己支持力强，或者是和自己关系非常密切，或者是对方拥有较多的资源，总之是能让你十分放心，而且值得深交的密友。当然更为肯定的是，当你急着需要帮助的时候，这类人会首先站出来力挺你。虽然不能说每个人都能完全对你有求必应，但是至少能够给予你真诚



肯定的答复。

事实上，给朋友分类也并不是一件容易的事情，因为这需要时间的见证。很多时候，在较短的时间里，你无法分清究竟谁是最具“支持力”的人脉。只有当你经过一段时间的仔细观察之后，你才能深入地了解自己身边每一个朋友的个性以及对你的真实态度。尤其是当你有事时，危难之中的真情便在这时显露无遗了。

“支持力”分析其实是更进一步地明确自己的人脉现状。有的人虽然是以前从来没有引起注意的人，但是在认真分析之后却会发现是对自己有很大帮助的人。所以，学会判断分析你的人脉支持力，这样才能为自己制定一个比较有针对性的人脉拓展目标，这对于你将来的人脉积累将起到很好的作用。

谁是你人脉网中的关键人物

正如许多侦探片中的侦探，在巡视案发现场后通常总会说“真相只有一个”一样，在你的人脉圈中，也必然会有一个最关键的人物。

下面，请你拿出一张纸，列出一个名单，写上你周围最重要的30个人名。

在这30个人中，请你排除你的家人、爱人，然后再请仔细地观察，你还剩下多少人？从这些人中，你能否找出谁是你人脉圈中最关键的灵魂人物？谁又是在危急时刻能够为你挺身而出的人？

2005年，搜房网总裁莫天全曾与Trader公司的董事长John McBain共进晚餐，两人一见如故。于是，John打算向搜房网投资2250万美元，以换取15%的股