

<<人脉是设计出来的>>

图书基本信息

书名：<<人脉是设计出来的>>

13位ISBN编号：9787538557138

10位ISBN编号：753855713X

出版时间：2011-8

出版时间：北方妇女儿童出版社

作者：张超

页数：201

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>

<<人脉是设计出来的>>

前言

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>>

内容概要

中国是人情大国，人脉就像空气那样重要。

经营人脉是我们每个人的必修课，本书是为你量身打造的轻松易读、最实用的人脉教科书。

教你从第一次接触递名片就能与众不同，给人留下不可磨灭的印象和强大气场；让你懂布局，会设计，省力用心做人脉！

例如：你帮助别人完成了一件很复杂的事情。

本来你想让他欠你人情债。

可他想用钱摆平，也不想再和你往来。

他不想欠你，你就想办法欠他。

你可以告诉他，在这个事情的处理过程中，你收获了从未有过的成长，正因为事情如此复杂，你更深刻的理解了社会的规则，他是影响到你对这个社会看法的人，你感谢他，所以愿意经常请他吃饭，聊天。

这样，你们再次连接到一起，为进一步接触打基础。

<<人脉是设计出来的>>

作者简介

张超，职场专家。

在提高心法的基础上，更讲究技法。

不但提醒你应该朝着正确的方向前进，更给你实实在在的辅助工具，帮助你到达山顶。

出版有《职场潜伏心理学》《职场中50个第一次》《管理你的老板》等作品。

<<人脉是设计出来的>>

书籍目录

上篇 要想别人靠得住，先要自己站得住清点自己有什么？

奋斗十年，还是不能和你一起喝咖啡“拼爹时代”要学改运术合理目标打八折，不会差到哪里去把你的劣势用对地方变优势找借口，只为光明正大失败你想拍板，没人拦得住你没有“好开始”，就从“坏开始”开始试错是把双刃剑认错改错让你更高贵扔掉短板不是自杀是自救大熊猫也无法令所有人满意演别人，再好的演技也会搞砸测量自己的承受力范围允许自己不接受日记帮你懂自己懂他人观察力改变世界帮你算笔时间账有钱的朋友图你啥？

日记营销你的影响力所有言行就是你的品牌奔驰=威望，你呢？

一句话定义形象别和全行业的顶级高手对垒不要更好，只要与众不同可以无钱，不可以无趣埋头苦练不如抬头看路吃喝玩乐皆学问样样会，就样样有机会善于捕捉赢时机聪明人需要加点“笨精神”聪明人不要耍聪明有些无用功注定要做你要大收获，还是小欢喜笨一些，赢得信任多一些自动屏蔽恶意，给自己一个好生态周围的朋友都好运吗敢于否定，让自己变得更好打断联结，自己控制话题学说话，会表达心境和顺，吸纳资源和顺语言引导事态进入和顺越顺应越无懈可击强大的自信就能包容提升满足感，壮大自信随时推销自己，收获无意间到达自我营销，见到机会不放过电话总不响，你就打出去最重要的人脉要留给自己用三类关系谨慎用中篇 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接触陌生人，不急着露笑容7秒钟，你能留下什么表达积极，展示个人魅力要成为狮子，就要待在狮群以人脉为镜子给大人物写信一无所有，就交流读后感使用身体语言增强气场在你没晋升之前，给晋升造势观察让你摸到命门想晋升，你会聊天吗拥抱任何一个改变别逼他人比自己更出色准备好你要说出来的“秘密”辨别信息真假谈吐随性前途堪忧交深言深，交浅言浅秘密早准备，距离好把握会用钱，才会成事你的价值不要免费提供人有两扇翅膀才能飞差旅费和工资，你想涨哪样财聚人散不划算在与牛人过招时赢平等不增加价值就不索取一句话击中内心把人情债当手段遭遇挑衅先反问辨别忠告，远离“控制狂”人人都是“控制狂”别轻易接受“我是为你好”争辩得胜，人品失利做自己，强势对付“控制狂”不求完美，只求平衡生活品质不打折让自己吃饱，再给别人换个角度看待不平事别人给你的光环，请不要接处理矛盾不伤感情接受还是拒绝：看你做什么假设水滴石穿，改变格局放小事，谋大局谨慎守来好结果巧妙做事，出色不留痕迹想出色，就要找时机巧用尊敬拉远距离利用好非正式场合做好记录，防范被抢功客观准则：有效沟通就要解决问题会听才能会说想不发火有妙招沟通以解决问题为本质妥协是门艺术下篇 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先兵后礼得感激轻信他人就是挑战自己培养乐群气质人情练达：参与竞争不回避有胆量才有机会良性、恶性竞争都要赢让对手折服你的威严潜规则不可怕，实力不强才怕它管理情绪才能管理他人失意时别在人前流露狼狈情绪不定，源于无目标学做石灰：越被泼冷水，越热气腾腾吃小亏，不动怒老板不能选择，心态可以选择老板吝啬：帮他省钱少浪费老板多疑：汇报工作好处多老板寡恩：讲究原则无烦恼老板无能：你的机会到了长久操作，让客户对你忠诚投递名片留印象对客户说“这不适合你”客户爱发火，不是针对你学会套牢：服务之后再服务同事变战友，利人利己可双赢私人领域不侵犯是非朝朝有，不听自然无放大积极美好的一面尊重不同，沟通不是万能一步一脚印，画好升职图地位高，任何性格都优秀花80%的能量经营20%的重点关系管好十人再找机会管百人让自己真正享受其中要想活得久，说话做事有保留非工作场合别放松谨慎发邮件打击别人难获尊敬过度炫耀招攻击职业化手法，让你被信赖办公桌也能展示实力犯了错误不失威信小事做好显优势带着答案提意见跳槽也要拼人缘跳槽之前多准备跳槽不等于一刀两断流程合理不伤人脉在你的公司创业

<<人脉是设计出来的>>

章节摘录

合作是一门艺术 合作就是合理控制 职场中，想让人心甘情愿帮自己很不容易，毕竟工作不是帮忙，个人有各自的职责，职场也不是交朋友的地方，而是赚利益的场所。

只有付出利益，才能交换到利益。

这一点不但对于同事间的关系，对待领导和员工也照样试用。

不付出，靠职权控制是建立不了合作意识的。

那么什么是最好的合作，就是合理控制。

每个人都有自己可控制的资源，每个人都需要作出应有的贡献。

一个合理的团队中，你如何处理和其他人的关系？

如果你要跟人合作，你就得问一问，合作的利益点在哪里？

关键点在哪里？

我能不能控制？

如果别人给了你全部控制权，任何事情只要你拍板和决定就可以了。

出现这种状况的时候，不要以为自己很牛，实际上，你远离了人际关系的本质，长久下去，你一定丧失人缘，就别提通过合作建立自己的人脉了。

因为当一切都在你控制之中的时候，你就只是在雇佣几个机器人在替你干粗活！

最傻的人是自己。

当然，如果你全都不能控制，那么你就是替别人的理想打工，或者要检讨自己，是否在工作中，已经机械到别人都不愿意告诉你“为什么”的地步了。

合作是一门艺术，不论和谁合作，你都要分析一下，这一次，你的利益在哪里？

你能控制多少？

你能为对方带来什么？

什么让他人选择了你？

先兵后礼得感激 在一个团队中，你充当什么样的角色？

不得不说，每个人在团队中发挥的能力不一样。

有人的能力是起主导作用，还有人成为主导者最关注，最能影响格局的人，自然还有人成为团队中最吃苦耐劳，却往往被忽视的角色。

能力不同，格局不同。

但是无论扮演哪一类角色，都应该争取自己的合理地位。

建立自己的威严是非常重要的。

因为有了了一定的威严之后，当一个人工作起来的时候遭遇强攻，被人随意指使安排的情况就会少。

毕竟工作中总有杂事，应该谁来干？

大家都该循环分配。

如果每一次都是你来处理杂事，就要检讨自己在哪个环节出了问题。

是不是一幅好欺负的样子，让大家觉得你适合做杂事。

还是你总是关注细节，忘记了团队发展目标。

人的关注力和精力都是有限的，只干杂事就只能越来越边缘化。

正确的做法是，遇到被分配杂事的情况，不必激动，也不要拒绝，应该做的是问“下一次，还会继续分配让我做这类性质的工作吗？

” 不要小看问这一句话，这就亮出了你的威力。

貌似你只是询问工作，但是给了别人一个信号：我可以大度，被分配做不重要的工作，但是我不是一直这样。

这里一定有人会觉得无法做到，因为个人自信感不强。

在一个团队中，发发快递、谢谢汇报邮件、给大家订餐……这些工作最简单，最安全。

可是你真的想永远这样下去吗？

工作是锻炼出来的，没有一个压力施加下来，你永远不知道自己可以多优秀，自己可以变得多优

<<人脉是设计出来的>>

秀。

当然最后也要说一句的是，如果你有机会从事重要的工作，一定不要放过机会去尝试，即使失败了，你也没什么可失去，反而可以心气平和的继续手头的工作。

成功的路永远不是选择出来的，而是一步步走，一步步试出来的！

轻信他人就是挑战自己 合作的过程中，不相信同事是不行的。

还是我以前常说的那句话，不放心把自己的后备交给战友，就打不败眼前的敌人。

但是任何事情都要适度，如果你需要小心戒备的时候，你自恃与战友关系好，不小心踩雷，你以为战友会一定背着你前行吗？

不要轻易有这种勇气。

我有个朋友，接管了一个分公司，他做事颇有些江湖气，雷厉风行，手下们也很服他。

可是有一天，他开除了一个不合格的员工，这个员工居然给总公司写信，信的内容有的是无中生有，有的是添油加醋，把朋友检举了一番。

其实朋友的业绩有目共睹，可是正因为能力超强，平时不加收敛，果然有小人作祟。

公司大老板居然找人来朋友这里调查情况。

开始的时候，朋友和我一起吃饭的时候有些郁闷，我让他提高警惕，该做下属的工作就得马上做，可是朋友说：“这种事儿，没关系，我手下不用嘱咐也知道改怎么说。”

他说这番话的时候，我当时想要么就是在我面前嘴硬，要么就是还没有重视，本来多了，可是后来他有事匆匆离开，我还没来得及强调事情的重要性，于是事情过了一个月，朋友被降薪了！

他一脸郁闷地来找我，问我为什么当时就预感到事情不对，我对他说：“第一，离职的员工说老板的坏话，虽然这种事很不道德，但是很常见，谁都容易理解，那么为什么上面还专门找人过来调查，一定是有小人又添油加醋，才导致这样的结果。

第二，总公司来的人的心理状态是这样的：他们来的时候毕竟是带着任务来的，本意上他们希望查出点什么，这样证明自己确实没白来，投入了工作，但是如果你会做人，他们就空手而回。

第三，你的下属是个很大的问题，当有人随便说说你的坏话的时候，凭你的能力，谁也不敢附和、也不敢撼动你。

可是上面不支持你了，他们不知道风往哪里刮的时候，就会有不同的人，出于不同的目的来算计你。

看到朋友很烦心，我告诉他：“现在的这个错误犯的很及时，至少能让你看透三方面的局势，只有知道工作中的关系以利益为先，一切没那么牢固，以后自己才可能站得牢固。”

这句话让朋友从愤怒的气氛中慢慢抽离出来了，我安慰他，其实总公司还是信任他的能力，因为降薪这件事情并没有动摇他的根本，但是如果是降职，那就更麻烦了。

一定会有人希望这次自己能窜上来。

作为一名职场观察员，我总是看到很多人讲“在职场，不可被替代”，我都不大能理解，其实没有任何人不可以被替代，“小心防备”比“以身试雷”好得多。

培养乐群气质 “乐群”这个词，来源于心理学的一个研究，有些人“乐群性”高，有些人则相反。

职场中，有人不愿意和他人一起共事，也不大愿意主动和别人聊天，接触，总是希望别人先接近自己，可是久而久之，时间长了，同事觉得他“不爱说话”，也就逐渐放弃与其交往，这时他就会感到被孤立，心理压力增大。

可是开口和同事聊什么呢？

没有经过设计，天南海北的瞎聊是不可能的，既显得自己不职业化，又耽误他人的时间，反而会引起别人的反感。

实际上可以准备几个话题，例如： 问一问你的同伴：你的工作进行得还好吧？ 问一问你的同事

：你把繁琐的工作做得有条不紊，请教一下有啥好方法呢？

或者问那些皱着眉头的同事：我能为你做点啥，是否需要协助？

这些话题问出来，就会让人感觉你是个实实在在，脚踏实地，又懂得合作的人，只有短短的几句话，能让你得到的回馈却是相当可观的。

不得不说，很多人在工作中喜欢推、拖、拉，惟恐做得太多而吃亏，希望你与别人不同，将来你的发

<<人脉是设计出来的>>

展自然也会跟别人不同了。

此外，乐群的气质不是一种包装，而是一种发自内心的观点，比如当你的同事想出了一条连领导都赞赏的绝妙好计，你内心可能隐隐有些失落：为什么不是我自己想出来的。

可是你要懂得承认和接受别人，自己没有发光的时候，不如偷沾他的光。

比如你说：“你的这个主意太好了，好棒！”

在这个人人都想争着出头的社会里，一个不妒嫉同事的同事，会让所有人觉得你本性纯良、富有团队精神，因而另眼看待。

当团队中，需要别人帮你一把的时候，不要吝啬你诚恳的态度，可以说：“这件事情，非常需要你这方面的能力，没有你发挥作用，我可是六神无主呢。”

你必须真正的感谢别人的帮助，并保证他日必定回报。

这样，他人通常会答应你的请求。

不过，将来有功劳的时候，就算没有利益的报答，言谈中你也需要宣传一下他人帮你的“好人好事”

。要记得，不管人性多么复杂，人都是喜欢美好的，人都是向往快乐的，人都是喜欢单纯的交往。

……

<<人脉是设计出来的>>

编辑推荐

购买同系列书请见：《人脉是设计出来的：关键篇》《人脉是设计出来的：实战篇》 1.实用性：不但有概念，还教实实在在的做法。

从搞定领导、搞定客户、搞定同事，《人脉是设计出来的》教你把一切人变为贵人，并利用人性规律，让一切在设计中。

2.《人脉是设计出来的》张超最新力作！

用案例和故事为方法，在坚实的理论基础上充分演绎，便于读者吸收。

3.简单高效：出好每张牌，解决核心问题！

每个人手上都有牌，打法不同，结局不同。

做实心人脉，用80%的能量经营20%的重点关系。

海报：

<<人脉是设计出来的>>

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>