

<<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：9787538562828

10位ISBN编号：7538562826

出版时间：2012-5

出版时间：北方妇女儿童出版社

作者：张超

页数：216

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

为了写这本书，我把记忆中的名人、成功人士，还有出身寒门、鲤鱼跳龙门的朋友以各种借口寻访了一遍，我再三地让他们补充对设计人脉的看法和行之有效的案例。

为了增加这本书内容的“实战性”，我从大量的材料中去粗取精，选取最有用的内容放进这本书中。正确的观点配合正确的行动才能收获好的结果，这本书也有我个人多年的思考和沉淀。

当年的我，跟现在的很多年轻人一样，迫切渴望成功，压力重重，虽然不清楚自己能走多远，但不屑于重复的生活。

当时我眼睛里看到的、耳朵里听到的，和现在一样，都是些短短几年就出人头地者的传奇故事。

那些故事有很多虚构的部分，被严重刺激后，为了放松自己的神经，我又给自己找借口，最能自我安慰的，就是遇到一个有能力的人的时候，自欺欺人：“他四十岁才混到这么好，我到那个岁数，也能什么都有了。”

“如果不幸看到同龄人的成功故事，我就通常这样自我安慰：“他肯定是家里有关系。不然不可能。”

“这都不是正确的态度，所幸后来我遇到了生命中许许多多的贵人，他们到达山顶后，没有一味地去喊：“你也能行，你能行，你能行！”

“而是实实在在地说：“山这么高，我也是靠大家帮忙，一步一步走上来的。”

“尤其是一些朋友，他们对我敞开心扉，他们用坦率和真诚帮助我看见，并接受这现实。

在这个商业文明的时代，商业是人的事业，由人来驱动和做决定。

没有人不努力就能取得大成功，也没有人仅仅靠个人努力就能办大事。

无论遇到什么事，你会发现，你面对的问题都是如何与人相处的问题，人脉就是竞争力。

“贫穷”绝不仅仅意味着缺钱，它更意味着你没有办法跟那些可以帮助你成功的人有任何联系。

口袋空空不可怕，我们要先武装自己的大脑，当我们把一切准备好了的时候，全世界最好的东西就会迎面而来，并被你牢牢掌控！

一定要有这个信心，如果没有这个信心，以为自己“谁也不认识”，那将来就真的“谁也不认识了”。

在你走向想要的生活之时，愿这本书成为你的陪伴！

<<人脉是设计出来的>>

内容概要

《人脉是设计出来的：实战篇》提供了实用的方法，帮助你设计与维护自己的人脉。

例如：越主动越有效别人拒绝你，是因为不认识你。

拒绝陌生人，没有任何情感压力。

如果试着多聊一聊你自己的事，他知道的越多，拒绝你就越难。

控制情绪很简单控制不了情绪是一个借口。

如果你心情不好，而你的老板坐在那里。

你敢说“我心情不好，你给我出去”吗？

控制情绪不是“能不能”，而是取决于你“想不想”。

省下时间来干吗我鼓励年轻人写读后感给那些成功的人。

以此交流思想，取得联系。

有人说，如果不回邮件，就亏了时间成本。

可是，不写邮件，省下来的时间用来干吗？

很有可能省下来的时间被泡沫剧打劫。

所以，花点时间写吧，机遇偏爱那些肯花笨力气的聪明人。

我们迫切渴望成功，我们更加明白——在这个世界上，没有人不努力就能办成事，也没有人仅仅靠个人努力就能成大事。

如果你以为自己“谁也不认识”，那将来就真的“谁也不认识了”。

”你相信什么，就会怎么成长。

《人脉是设计出来的（实战篇）》通过分享真实有用的案例，和实实在在有效的指导，助你一技傍身之后，做大局，巧设计，通人情——让好人帮你成就好事，坏人也至少不会坏你的事。

这样，所有人都不是你的障碍，而是成就你的资源。

<<人脉是设计出来的>>

作者简介

张超，以圆融之道举重若轻，帮助读者解决生活中最常见的棘手问题。出版有《攻心话术》《人脉是设计出来的》等作品。

<<人脉是设计出来的>>

书籍目录

第一章 包装自己：以最快的速度打入人心 一技傍身：交换资源8小时以外决定8小时以内 惯性决定你能往前滑多远 越主动，越有面子 气质是生产力 贴好你的标签 要功利，不要急功近利 性格无优劣，用法各不同 无成见，目光才冷静 控制情绪而不是被控制 用好你的钱，不伤好人脉 八面玲珑不如做回自己 给大脑植入管理的念头 打理自己，别人才能欣赏你

第二章 人情练达：收支平衡才能走得远 别折腾那些不如我们的人 无压力环境，打开心门 送礼送心 换感情你若精明，格局就小 多准备，多收获 你一急，别人认定对你有利 饭局是场实力的较量 没有方向感，圈子成圈套 不只找朋友，要找有用的人 亲和力就是生产力 自下而上发挥影响 吃亏是门技术 危险场面话，说错伤人心

第三章 克己达人：为你的名字打工 处好难处的人，锻炼成熟度 陌生接触力 画下你的交际圈 给对方真正需要的东西 你为多少人，多少人为你自亮，借光，照亮 敢于承认他人比自己强 必要之时 独善其身 在对方的地盘上建设 多做传播，口渴之前先掘井 擦亮你随身戴的工作牌 提高自我管理，换来信任感 让设计被自然地运用

<<人脉是设计出来的>>

章节摘录

一技傍身：交换资源成功的人都是不怕麻烦的人有一位读者曾经问我这样一个问题：“张老师，如何能有人脉？”

”我问他为什么要人脉。

他说：“有了人脉，我就能做许许多多的事情。

”我对他说：“这个想法把顺序搞反了，做了许许多多的事情之后，才能有人脉。

”一个人想要成功，最好是有机会认识最少一位成功人士。

认识他，不在于你能够从他那里直接拿到资源（资源指的是有用的和稀缺的东西）。

认识他，是为了看另一个世界，你会发现这个人的观点与自己狭小世界的观点有很多不同。

多年前，因为工作的原因，我接触了大量的成功人士。

我的生活质量和工资收入与他们相差甚远，他们过着很有品质的生活，把时间花在了接触新事物上，真的是在靠头脑赚钱。

由于他们的生活超越我太多，让我不会有丝毫妒忌之心。

我当时就深深地感觉到，当一个人拥有了超人的智慧和勇气，并付出了超人的劳动之后，就配得上拥有超人的生活。

他们应该享受拥有大豪宅，多辆名车的生活。

他们的努力程度与生活水准是匹配的，他们也会改变一个人的人生观。

被他们影响，我当时就认定了自己这一生要做什么样的人：做一个有想法和积极行动的人。

那些成功的人从来不会觉得哪一件事是办不成的。

当我和他们在一起的时候，哪怕一件小事、琐事，他们也不会觉得不耐烦的去处理。

举个例子来说，有一次我和一位名人一起吃饭，他要安排一个饭局，当秘书告诉说有点小问题的时候，他不会皱眉头，也不会批评，而是马上给出几个行动建议安排下去，不一会儿就一切安排妥当了。

他们总能迅速解决问题，不但在专业的工作上，在生活的各种事务上，解决问题的能力也一以贯之。

我总结到一个人一定不要被动接受生活，而是要对生活中的一切保持积极的态度。

面对新事物的时候，要有参与其中的兴奋感。

但当我们对自己说“我可能不行吧”，周围也有很多人说“算了，别折腾了，不值得折腾”的时候，我们就会产生退却的心理。

做新的事情都是需要勇气的，不是每个人都会那么大胆地去做，所以需要一些积极的人在前面引导你。

我们不需要负面的消息，我们需要果断地去做，叫你什么都不要做的人，你先把她遗忘，放到一个不常联系的位置上。

成功的人的确会用他们真实的人生为你励志。

与他们接触，也让我当时明白了什么样的有钱人会受人尊敬，什么才叫真正的名流，不但要有钱喝红酒，还要能对红酒的味道说出个所以然。

尤其当生活有了一定的品质之后，还要不张狂、不夸张，要懂得放下自己，用自然的姿态待人。

很多年以前，这些成功的人用生活中积累的经验，在关键时刻给了我很多点拨，帮助我改变了人生轨迹。

靠什么吃饭，就靠什么交友很多年轻的朋友，都苦于没有人脉而焦虑。

如何认识成功人士呢？

认识成功人士很容易，难的是在他心中留下一个位置，哪怕只是站的位置。

只知道一个名字和手机号码是没有用的，毕竟能够成为这些人中的一员才应是你的最终目标。

想留下一个位置，就别总想着他能为你做什么，想想你能为他做些什么。

你需要干好手中的事。

如果自己没有真才实学，而要全心全意去维系一张关系网的话，那这张网脆弱得如同在风中飘摇，一个人也容易在这张网里迷失自己。

有一技傍身之后，人脉就是机遇，有了人脉，好运就会层出不穷。

<<人脉是设计出来的>>

我曾经在《人脉是设计出来的》这本书里写过一个方法，很简单，就是想接触谁，就去做谁的忠实读者，看他的文字，思考他的道理。

从一个学习者开始，有步骤、有策略地接近他。

如果能帮助这个人做一个周围人的看法、分析之类的文件发送过去，那就更完美了。

因为大部分成功人士都很关注自己在某一个成功群体中的影响力。

对于职场人来说，一技傍身是最简单、最有效的方法。

你的技能是你安身立命之本，也是扩充人脉之本。

可能读到这里有朋友会提出疑问，觉得自己从事的工作很冷门，怎么办？

举一个有意思的例子给大家，俞敏洪曾经讲过一个故事：他的一个朋友学的是越南语，越南语的确很少用，但所有的中央领导去越南都要找他，因为他是一流的越南语同声翻译专家。

他还有一位大学同学研究蒋介石，研究了10年，穷困潦倒。

但后来他去美国作了一个报告，美国方面帮他召开了一个中国现代史人物研讨会，他在报告上讲了自己的研究经过，结果下面一位老教授热泪盈眶。

下来后一问，这位老教授也在美国研究了30年蒋介石，孤苦伶仃，就是找不到另一个研究蒋介石的，没想到有个“傻瓜”也在研究蒋介石。

于是5万美元一年，让这位同学跟着他在美国读研究生，读了四年的博士生。

读完以后老教授退休，他就成为那所学校的教授。

俞敏洪去看他的时候，他已经在纽约买了套小房子，买了辆车娶了个老婆养了条狗。

当时他对俞敏洪说，俞敏洪你看现在这一切都是蒋介石“给”的。

让人忍俊不禁的同时，引人深思。

马云也是如此，他曾教过一些人外语，马云说他创办阿里巴巴之前积累的原始资本相当一部分是来自于当年的经历，来自于他在夜校兼职时积累下来的人脉资源。

马云曾经在很多场合都直言不讳地说，如果没有那些朋友当初的帮助，也就没有今天的阿里巴巴，他们都是阿里巴巴的贵人。

先积累，再交际生活就是如此，如果你没有人脉，你不妨先做好自己的工作，这是第一步。

想创业也是如此，第一步不是到处找人合伙，而是先问问自己有没有想过具体要闯哪个行业，然后再想一想怎么能接触到这个行业里的顶尖人物。

下一步进入这个行业，哪怕一开始在边缘不在中心，去积累一定的人脉和社会经验。

最后再去找第一个客户，等等。

总之，先建立好自己的商业形象，在一种令人信任的形象未建立之前，不要贸然地去见什么潜在客户。

让自己先充实起来，一技傍身才能气定神闲。

如果现在还没有到达这种状态，就想想自己的目标，看看为了这个目标，今年能做什么，这个月能做什么，今天能做点什么。

……

<<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》凝聚18年实战经验，数易其稿，千万读者翘首以盼。

工作、生活、爱情我们一样都不能丢。

结果虽有输赢，但人生绝无胜负谨以此书献给所有正在奋斗拼搏的人们。

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>