

<<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：9787538568677

10位ISBN编号：7538568670

出版时间：2012-11

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

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？

如果你说：“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。

如果你说：“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。

<<人脉是设计出来的>>

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>>

内容概要

人脉是设计出来的，如何设计人脉中关键的因素？

知人性才能攻人心。

例如，你与老王有一面之缘，你想通过他认识老李。

老王是否愿意为你搭桥呢？

关键在于你是否了解老王的心理，是否了解他的压力在哪里？

人们不愿轻易做他人的管道，除非你能给他们一个强有力的理由！

如果你说：“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。

”老王和你被捆绑在一起，他的位置变低了，他和你都变成去求老李帮忙的人。

如果你说：“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……”老王就成为一个能人，一个能够“促成好事”的、让双方都感谢的人。

《人脉是设计出来的：关键篇》教你在一些关键点上，面对关键的人，做对关键的事。

<<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》《人脉是设计出来的.实战篇》等作品。

<<人脉是设计出来的>>

书籍目录

上篇 观人之微：找到最有效的人脉把别人变成感恩的人为什么你的好总被遗忘感激也是一种结交的手段学会忘记，才能轻松上路认同决定价值认同你的人会找认同他的人帮你多个技能，多个朋友，多条路自来熟，熟在相似度止损是多少钱都买不来的一课不认输，源于惧怕否定自己不把你放心上的人，敢于“开除”突破一致性，别被自己牵着走你永远无法感动一个自恋的人他的资源你用得上吗靠真诚不能解决所有问题轻诺寡信是诱惑而非帮助不战而胜：不追求的反面能得到骂是骂不倒对手的·别刻意追求别人的认可说“我能行”无须他人批准让自己成为周围人的磁石你够好就自然有磁力让熟人成为你的广告老名单用到最大化老实人的武器就是“老实”“精明脸”的人有时候易吃亏学皮毛不如学风骨没有完美，只有合适操控对方的情绪只有秘密可以交换秘密过度的信任是一种伤害把批评变成关心孤独是高手的游戏别给封闭找借口选择低调需要资格以事为先，突破自己你若强大，小人变君子增加别人得罪你的代价不排斥、不附和是一种态度什么材料会被用来做什么抓住对方的隐秘心思号称排斥的，其实是他想要的瞬间的表情更有玄机串联对方的行为中篇 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·“这件事非老子出马不可”合理使用“大家都”的句式锦上添花不弱于雪中送炭以人喜为己喜对人示好要有分寸为对方量身定做话题人们只帮助“帮得起”的人自助者，人助之落魄贵族东山再起让别人相信你是金子相信黑暗，光就永远照不到你不仇富，相信你也会富有不要太自怜别轻易问别人社交场合中没人稀罕群发的笑对谁都笑，等于对谁都没笑人们都喜欢“心有准则”的人饭局不欢迎喧宾夺主的人与朋友“生活在一起”把对方的变化记在心上让彼此出现在对方的视线里注意交际关系中的“地理距离”不靠认识谁，看我能供应什么见到比尔·盖茨，你也要有话题让自己放松下来，别人才会靠过来你的积极带动一切积极自我尊重不露怯拿捏进退，守护自己的威信把沉默当作一种武器忍得下，熬得出想高得上去，先低得下来不求回报，等一个大回报沉住气，等别人对你好奇为需要的人做管道优秀藏心，未必全部展露展示不当伤形象过度强势不明智有些聪明，用之不慎成算计掌握交往节奏，急速升温冷却快不要一次把话说尽多余的心，做多余的事交往基础就是先把对方当外人下篇 学会造势：让好人脉主动找你心有大棋局，落子如有神没有目的的人脉只是一种谈资你去找他，不如让他来找你把握交往的合理性微博是你的窗口你若盛开，清风自来转什么消息也是一种态度会讲故事最抓人情绪预测：锐气一少，睿智就多定力让人自动靠向你你让什么情绪占据内存攻城略地不如树旗一面把关键人物变成你的护照关键人物未必头顶光环三种人变成一种人口碑是一本万利的事多帮忙也要多传播给自己一个帮助别人的“名分”至少要让别人知道你是谁帮助别人也要分层次适度藏拙，为什么成功的人总成功别让坦率引发别人的压力严格要求自己多说拥有的，少说没有的约见是项大工程约见之前做功课第一个60秒，就展示出气场合理控制小插曲重的东西学会轻轻放你看重的东西，对他人很轻重心思，要轻描淡写没有什么重到你放不下踏踏实实地为造势投资任何时候，都展示最好的身体状态用钱买你未来需要的东西投资在哪里，回报在哪里爱惜羽毛，有的事情要听不见做大事还是赚小钱守住自己不掉价不卑不亢是一种技能提防自降身价的细节追问隐私伤自己会聊才不会失身份关注未来，别盯他人

<<人脉是设计出来的>>

章节摘录

把别人变成感恩的人为什么你的好总被遗忘有读者曾经问过我这样的问题：他悉心经营与他人的关系，自己仗义疏财，也舍得为别人付出，可是，为什么他总是遇到一些不知道感恩的人，这些人没有把他放在心上，也没有时常联系他？

他发现，他帮助过的大部分人都默默远去，消失在人海了……我能懂得他的心情，这个问题不好回答，讲一个我自己的经历吧。

大学期间，我在物质上曾帮助过几个生活条件艰苦的同学。

大学毕业之后，大家忙于生活也慢慢失去了联系。

我能够理解的是：一方面，每个人都有自己新的生活课题，大家真的很忙；一方面，还有可能是这几个同学如此辛苦，好不容易一步步成为白领，过上体面的生活，也许他们不想过多与我联系，是因为有可能我的存在，提醒了他们曾经有过一段比较艰苦的大学时光。

无论怎样，各奔前程而已。

大家大概有四年的时间完全失去了联系。

后来，我的事业有了起色。

慢慢地，我在同学当中，因为做事靠谱、待人不错，有了一定的口碑。

这几个同学一起联系了我。

他们都很真诚，说什么都要一起吃饭。

见面吃饭的时候，大家都感慨，但每一个同学都不约而同地提到了我大学时期对他们的帮助，提到了自己当时的窘迫，提到了同学之间那种纯粹的帮助与交情。

感激也是一种结交的手段经历的事情越多，一个人对事情的态度可能就会变得越温和，我不觉得老同学们对我说的话有什么不真诚的地方，我相信他们的感谢是内心里一直都有的。

当然，以前他们把这种感谢放在心里，现在是什么让他们觉得有必要把这种感谢拿出来“晾晒”一下呢？

我心里越来越清楚的是，在这个世界上，当感激都可以成为人与人之间交往的一种方法的时候，你总要靠一些什么来让一些人想要接近你。

如果一个人够强，哪怕他并不用付出什么实际的行动去帮助别人，都有可能经常收到一封感谢信，感谢他的精神。

他的存在本身就是一种榜样的力量，这也是一种帮助。

所以说，当发现别人对你缺少感恩心的时候，你要看一下自己当下是否在走上坡路。

只要你咬紧牙关，坚持往上走，走到某一个点的时候，总能够重逢一些人。

反之，如果自己发展得不是特别好，那么，你就会发现自己曾经帮助过的人都慢慢地和自己走远了。

不是别人不知道感激，而是生活真的很现实，每个人都要在现实的社会中趋利避害，这并不庸俗，我们也不应该去强迫别人成为道德上的完人。

我们自身越努力，价值越大，别人就会越珍惜我们的付出，因为怪这个世界太冷漠是无济于事的，不如让我们更努力！

学会忘记，才能轻松上路很多时候，我会提醒自己，请忘记自己对别人的帮助。

尤其是有时候我们感觉对别人的这个帮助很大，可在对方人生的长河中，它有可能很大，但也有可能很小。

有个不算太熟悉的小男孩来北京，他找到了我。

虽然不太熟，但我还是尽可能地帮助他安排了生活上的一些事情，例如帮他安排住处，让他暂住在我一个朋友的房子里。

他找到工作之后，就顺利地搬出来了。

有一天，我到朋友家，聊起这个小男孩，我们俩都再也没有收到过他的信息。

他也许刚来北京，还不懂得能有人提供自己的房子给他借住，是帮了一个不小的忙。

于是，我们总结，还是自己的心态有问题，也许只是我们自己觉得，能够给别人安排一个住处，是帮了他很大的忙，可对小男孩来说，并没有那么重要。

<<人脉是设计出来的>>

如果不能够给他安排，他多花些钱住宾馆，也不会无容身之处。

他未必一定要对我们有多感激。

这也是正常的，有可能是我们把自己做的一些事放大了。

这样反而容易误会别人。

无论怎么样，我们对一个人的好，出于自己当时的意愿，自己愿意去帮助他，很自然地做出来之后，要学会忘记。

忘记不是为了利他，而是为了利己。

当我们对一个人有所期待时，情绪就被对方所绑架，而当对方没有给出你所期待的回报的时候，内心就容易产生一些后悔的情绪。

后悔自己当初为什么帮他，后悔自己当时不明白对方是个怎样的人。

这些“后悔”的心情，对自己的伤害是最大的，它会消磨掉一个人的自信，和一个人作决定时的坚定

。

一句话回味不是这个社会人情冷漠，而是我们不够努力！

.....

<<人脉是设计出来的>>

编辑推荐

从关键人物、关键对话、关键问题入手，解决最关键的问题。

例如：关键一句话：这件事必须老子出马要请不缺名利的人帮你，用什么打动他呢？

主持人蔡康永讲到自己接某电视节目的原因，是对方说“除了你，就没有人能做”。

他立刻被奉承到，觉得那真的不是“老子亲自出马”不行。

所以，让对方明白，你把他放在最关键的位置，他才能在关键的时刻帮你。

看透关键点：自己有用，到处是好人为什么总遇到一些不懂得感恩的人？

也许，不是因为社会冷漠，而是我们自己还不够努力！

有时候，感恩是一种交际的手段。

如果你总有价值，总对别人有用——别人就总能想起你给予的帮助，时不时来看望你，与你保持联系

。

海报：接近关键人物：你需要有自然的理由关键人物自信而敏感。

接近他们，一定需要合理的理由。

例如，你在沙龙中为自己争取一个服务所有人的角色，这样服务他、接近他，就很合理。

如果关键人物是你久未联系的老同学，你开场可以说“昨天我整理老照片，看到了你，想找你聚聚，周末有时间吗？”

”要让一切都在自然的情况下发生。

<<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>