

<<圈子对了，事就成了2>>

图书基本信息

书名：<<圈子对了，事就成了2>>

13位ISBN编号：9787543886650

10位ISBN编号：7543886650

出版时间：2012-9

出版时间：湖南人民出版社

作者：黄志坚,余江 著

页数：314

字数：258000

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>

## <<圈子对了，事就成了2>>

### 前言

前言圈子要规划，人脉要设计近年来，“职业生涯规划”成了一个非常热门的话题，各行各业在谈，各级人员在谈，在校学生也在谈。

有站在个人制订长远发展目标的角度谈的，也有站在企业留住人才共同发展的角度谈的。

不管你是自主创业还是身在职场，职业生涯规划都必然离不开晋级和提高收入两个目标，即通过合理的计划，运用科学的方法，设定一个期限达到自己想达到的结果。

对职场来说，一个大学生毕业后进入公司做普通职员，月工资1500元左右，他计划用三年时间达到月工资6000元这样一个目标，这就要求职位晋升到部门经理以上才能实现。

也就是说，差不多一年要升一个级别。

创业过程也是如此，收入的提升必然要伴随自身的“成长”和“壮大”才能实现。

这种想法本身没错，但很多事情一到实施中便变得不那么顺利。

今年读一年级，明年读二年级，自然升级，这是“读书”的概念。

企业的组织架构是金字塔，通常在企业里，高级职位越往上数量越少，竞争也越激烈。

于是不断有人“落马”，能够取得预期目标的人少之又少。

很多人会问：为什么我进行了合理的职业规划，能力、经验也都达到了相应的要求，还是不能如期实现目标？

我发现大家在做职业生涯规划时忽略了一个要素，即“圈子”。

各级职业规划专家也鲜有提及这一点。

简单地说就是，要根据你自身的职业需求，去同步发展你的“圈子”。

找到你周围认可你的能力和价值并能帮到你的人，这些人就是我们的祖先几千年来所说的“贵人”，圈子就是出产贵人的地方。

当然，关于“人脉”，也是近几年比较热门的一个话题。

当今社会，人脉已经成为使自身走向成功的一种重要的社会手段。

不要以为我将旧调重弹地论及“人脉的重要性”，我只想谈谈人脉圈子的“效用性”问题。

有关“人脉拓展”的书层出不穷，但是几乎没有人告诉你根据职业目标去“设计”圈子。

很多人都在想方设法扩充自己的“人脉”，但我可以说，这其中至少有90%的人是在“盲目”地行动着。

做职业规划没有同步地设计自己的圈子，拓展出来的人脉在现实中“功效”并不高。

这就导致年轻的朋友产生一种共同的困惑：到底要怎样才能成为职场上受到关注的人？

到底要如何才能通过自己的圈子实现事业上的腾飞？

打游戏的高手都知道，每过一关，都要根据不同的情况选用不同的装备，调整适合的武器。

我们事业上的失败，往往不是输在能力、水平上，而是输在“阶段性”的人脉支持力上。

想做什么样的事业，就要进入什么样的圈子，还要根据事业发展的阶段性目标，设置并找到掌握你命运的“关键性”人物。

就像一张网，你是一个织网者，你得知道你的能力有多大，才有可能织多大的网；你还要知道你是为捕什么鱼而织网。

你要捕小鱼，就要织密网，你要捕大鱼，就要织稀网，这样的网用起来才能发挥出最大的功效。

你想五年后成为什么类型的人，现在就应该开始布局。

首先，你要合理地规划自己的职业，后根据职业规划的需求同步设计并开拓自己的人脉，进而达成自己的目标。

从“圈子规划”的微观角度来说，“设计”则表现在针对关键性人物的开拓上，即以特有的方式和手段去拉拢一方关系。

圈子范围要广，质量要高，但更贵在“高效实用”。

很多人不喜欢“设计”，就如同反感“经营”，主张顺其自然。

这本无可厚非。

因为“设计”“经营”多带有功利色彩。

## <<圈子对了，事就成了2>>

但是，处在多变的环境中，面对难以掌控的关系，能够精心设计人脉未尝不是一个通向成功的明智选择。

此时的“设计”就具有“理智”的意义，含有“深思熟虑”的意味。

有话说“专业是刀柄，人脉是利刃”，但是“刃”与“柄”也要相配才能得心应手。

在现今变化多端的社会局势中，配合互动互利的方式去经营人脉才是胜负的关键。

关于个人的发展，我从来不提倡走捷径，但我主张“少走弯路”。

人人都有梦想，有梦想就要付诸行动。

请你在做职业生涯规划时，花点儿时间想一想，除了专业能力和资历之外，你的圈子在哪里？

如不仔细想好未来的人脉如何规划运行，你将发现自己的事业永远“欠着东风”。

所以，当你进入社会时，当你还是员工时，就要着手考虑圈子的问题了。

最后有几句话想与大家分享：我们没有很多时间，来等待别人的了解；我们也没有更多精力，来不断地拓展人脉；我们越是条件有限，就越是要懂得“精心”布局；我们无法改变世界，但我们可以“设计”自己的世界！

余 江2012年4月

## <<圈子对了，事就成了2>>

### 内容概要

这是一本关于人际交往的指导性读物。作者黄志坚现任某文化传媒公司总经理，多年的事业打拼，为他积累了大量真实的写作素材，其作品以指导年轻人适应社会、提升交际能力见长。

在上一本书中，作者以“圈子”为核心，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点提示，生动地讲述了认识“圈子”，发掘“圈子”，盘活“圈子”，使用“圈子”的重要性和技巧、方法。

这本《圈子对了，事就成了2》延续了上一本书的风格，是上一本书的补充和升级。这本书主要讲的不是开拓，也不是营造，而是设计和规划，这一个本质区别。从宏观的角度讲，它是“圈子的规划”，从微观的角度看，它是针对关键人物的“人脉设计”。这种人为的“谋划”、“算计”、“布局”，无论从观点还是表述形式上都给人与众不同的新鲜感。作者并非有意宣扬不择手段的阴招损招，只是变换表述形式深入指明了获得成功的捷径和方法，值得创业者和职场人士借鉴学习。

## <<圈子对了，事就成了2>>

### 作者简介

黄志坚人际关系专家，现任某文化传媒公司总经理。  
曾做过培训师、公关策划，在长期的交际与公关活动中，学习和积累了丰富的成功学与交际学知识，并在实践的基础上，体悟出许多“灵验”的交际绝招，其代表作品《圈子对了，事就成了》《世界上最会说话的人》上市以来畅销不衰。

#### 余江

多年从事人际公关与人际关系培训工作，其授课以政商界当红人士为主要研究案例，结合自己的实践与感悟，深受学员的好评。

## <<圈子对了，事就成了2>>

### 书籍目录

#### 第1章

分析——人脉设计，知己是前提

我的人脉是实心人脉还是空心人脉？

为什么？

我所处的圈子与我的事业是怎样的关系？

我的理想事业是什么样的？

实现它我有哪些现有的人脉资源？

我有创业的打算吗？

创业前我是否融入了行业圈子，摸清了成功创业的关键所在？

我的职业生涯分为几个阶段？

目前处于哪个阶段？

我所处的职业阶段是否与我的圈子层次相符？

我的社交能力如何？

欠缺在哪里？

#### 第2章

我的圈子我做主：规划你的人脉

从现在开始，为你的事业布下“人脉局”

要有一个“核心人脉”的概念

建立辅助人脉，避免圈子结构单一

现在时人脉设置职场篇：谁是把握我命运的人？

现在时人脉设置创业篇：我需要什么样的“贵人”？

将来时人脉设置：为了实现长远的职业目标，我还要开发哪些人脉资源？

#### 第3章

一切缘于“准备”：

拓展人脉的三项“基本功”

赞美的艺术（1）

赞美的艺术（2）

赞美的艺术（3）

攀谈的能力（1）

攀谈的能力（2）

攀谈的能力（3）

沟通的技巧（1）

沟通的技巧（2）

## <<圈子对了，事就成了2>>

### 沟通的技巧（3）

#### 第4章

装备与技术支持：人脉攻关的保障

人脉真相：什么人才拥有真正的“人脉”

给自己准备几身得体的“行头”

小小名片，大有学问

设计并形成你的个人品牌

设计并形成属于你的“气场”

掌握人性规律，让一切尽在设计中

#### 第5章

在口渴前挖井：把握人脉主动权

突破自我限制的心理策略

拓展人脉的五大途径

从“我要找什么样的人”到“谁是我要找的人”

知彼（1）：深入了解目标人物的社交心理特质

知彼（2）：研究目标人物的性格、爱好和行为习惯

机会是制造出来的

勇敢亮剑：让对方了解并接受你的价值

过程决定一切——怎样跑好人际磨合期？

核心人脉与辅助人脉的同步经营与区别对待

#### 第6章

优雅的交际风采：社交场合应对术

利用“主场优势”，消除社交紧张

一种关系，一种距离

社交场合如何“埋堆”？

必须注重：什么时候该做什么？

这样说“不”不伤感情

酒会——如何“喝”出水平？

宴席——如何“吃”出形象？

派对——如何聪明地“秀”出自己？

茶话会——如何做到和而不同？

#### 第7章

以心理之矛，攻社交之盾

多说“我们”少说“我”

波澜不惊的自我“暴露”术

人人都有“成为重要人物”的内心欲望

利用好“单一诉求效应”

先抑后扬，“褒贬术”助你赢得人心

故意给别人留出“显山露水”的机会

配合好他人的“征服”心理

## <<圈子对了，事就成了2>>

精准的数字会让对方更加重视

“以彼之道，还施彼身”的心理战术

### 第8章

人脉“突围”靠手腕：

打通关节的八大交际策略

用百分之百的真情打动对方

出镜次数越多，被关注的概率就越大

找一个有分量的“搭桥”人

巧借“关系纽带”加深交情

要学会利用你的“背景”

激情是最具感染力的武器

先给予“他利”，再考虑“互利”

欲擒故纵，让“他”主动跳进你的关系网

### 第9章

再烧一把火，铸就“铁打”的关系

试着将“事业圈子”生活化

给予核心人物心理上的安全感

共同目标，捆住两只蚱蜢

共享秘密的关系是最亲密的关系

“共同语言”也可以被设计

把别人的事当成自己的事来做

必须重视“精神”交往



## &lt;&lt;圈子对了，事就成了2&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：我的人脉是实心人脉还是空心人脉？

为什么？

两个月前，我收到朋友李某发来的一条短信，说生意上出现了一点儿意外，急需资金周转，问我能否借他一笔钱。

我感觉有些奇怪，因为我们的关系仅限于一般朋友，因此，就有了一点点犹豫。

但是，凭我对李某的了解，我觉得此人还算比较可靠，如果不是碰到了真正棘手的事情，他不会开口求助于我。

于是我回拨过去，确认事情的真实性后（因为现在利用短信欺诈的事情很多），我决定把钱借给他。他打了收条，并且承诺一个月归还。

不过才过了两个星期，李某就把钱还给了我，之后请我一起喝茶。

喝茶的过程中，李某告诉我，我答应借钱给他完全在他的意料之外。

我问他：“为什么？”

”他说：“我说出来你不要介意。

其实，在给你发短信之前我已经打过10个电话，但都遭到了各种理由的拒绝。

你是我找的第11个人。

被人当面拒绝的滋味不好受，所以我只给你发了短信。

我是按照亲疏关系来打前10个电话的，越打到后面越没有信心，所以，给你发信息时我基本没抱什么希望了。

”原来，李某是抱着“死马当成活马医”的心态来找我的。

之后，就这个话题我们谈论了许多。

他说：“感情不能用钱来衡量，但钱能反映出人与人之间的关系。

如果不是这次借钱，我还以为我有很多朋友，现在我才明白，原来我是这么孤独。

”这句话引起了我的感慨，我突然很想了解一下自己到底是否也如他一样那么“孤独”。

我把想法告诉了他，他笑了：“最好不要尝试做这种游戏，这会让你感觉到你的世界一下变得陌生了

。”后来，我认真地考虑了他的“劝诫”，但最终还是没能架住自己的“好奇心”。

我先设置了我的借钱数额：4万元，不多也不少。

然后我把身边来往最密切的人（包括朋友、同学、亲戚）挑出来10位，这些人都在本地，而且以他们的经济实力借个几万元肯定是没多大问题的。

我给他们每人发了一条同样内容的短信：“遇到点儿小麻烦，需要4万元钱急用，一个月之内归还。

行不行都请回个信，我等你答复。

”信息是上午发出去的，到晚饭时接到了5个电话，收到了3条信息。

详细情形是这样的：第一个电话是一个多年深交的朋友打来的，一接通就刨根问底地问是不是发生了什么变故，当得知“只是生意上遇到点儿麻烦”时，他嘘了一口气，然后问我是要送过来还是我过去拿。

第二个电话是表弟打来的（从小玩到大的表弟，既是伙伴又是同学），简单地问了一下情况后，就表示“钱没问题”，但现在抽不开身，要不我过去一下，要不打到我账上。

第三个电话是午饭后一个同学打来的，他告诉我他出差在上海，3天后回来，如果不很急就回来拿给我，如果很急就让我把账号发到他手机上，他打过来。

第四个电话是一个平常玩得最多的朋友打来的，他说刚刚和别人合伙炒二手房子把钱投了进去，要等房子出手后才能给我。

最后一个电话是一个生意上的朋友打来的，她说今天有点儿忙，下班时才留意到手机上的短信。

还说资金周转不开的情况她深有体会，同为生意人她一定要帮我这个忙，问怎么把钱给我，还需不需要别的帮助等。

短信一：真对不起！

## <<圈子对了，事就成了2>>

我目前的钱都套在股市里了，真没办法。

要不然你问问××吧，不好意思！

（××是我们共同的朋友）短信二：行，哥们儿，晚上我过来，顺便带给你。

（这是我一个做事不需要问缘由的“死党”）短信三：真的假的？

你怎么不早说！

我昨天才借给人家10万元，是放息的，我还向别人凑了一点儿呢。

凭你的关系几万元到哪儿借不到呀？

你再想想别的办法咯。

这就是我收到的5个电话和3条短信的部分内容，有一位朋友没有回复我。

还有一位知心的大姐在收到信息后就心急火燎地赶到了我家里，但只带来了3万元。

她公公之前做手术花费不少，这会儿只凑了这么多。

她让我先拿这些，她会想办法再去凑。

但这已经很让我感动了。

当然，所有“借”来的钱我都一一收下了，我不会愚蠢到告诉他们这只是我做的一个“游戏”。

这事过后两天，李某又邀请我一起喝茶，我告诉他，我发出去10条借钱信息，有6位把钱借给了我。

他瞪大了眼睛，羡慕地说：“你的关系比我强多了！”

你还是幸福的。

”接着又发了一会儿感慨，认定我在经营关系方面一定有诀窍，让我帮他“分析分析”他的问题出在哪儿。

我考虑了一下，给他罗列了这么几条：你有没有“透支”你的关系？

实际上，一个关系、一个人情都要在关键的时候才能让它去发挥作用，要么推波助澜，要么力挽狂澜。

虽然人际关系课上有“故意寻求帮助”一说，但那也局限在“结识”和“满足对方心理需求”的意义上（我这个“借钱”的游戏就是一次错误的透支）。

不妨问问自己，你有没有时不时地麻烦朋友帮你做一些事情？

你所提的要求是不是超越了你们现有的关系？

你自己的为人怎样？

如果你平常做事没有原则、做人不讲诚信、不真诚地对待他人，那么你就无法拥有真心的朋友。

你在你朋友的眼中重要吗？

如果在他们的心目中你只是一个可有可无的角色，那你也无法赢得别人的竭力相助。

你在社交时是否对结交对象进行过观察和分析？

你是否在用心地经营你的关系？

不得不说的是，在我们周围，肯定有一些虚情假意的人，也有一些不想付出却期望回报的人。

这看似是一个客观问题，但说到底还是一个主观上的问题。

因为你不注重人脉的质量，懒于判断和分析。

你随性地结交朋友，十有八九将得到一个自吞苦果的结局。

如果你交际的手段局限在“吃喝玩乐”上，那你就只能得到一帮吃吃喝喝的朋友。

你不与人交心，人家也很难去了解你的为人。

我把这些写出来，并不是建议大家跟我一样来玩一个“借钱”的游戏。

不是说人家借钱给你就体现了“真感情”，也不是说人家拒绝了你就一定不是朋友（或许人家真有困难呢）。

我希望大家通过生活中的细心观察及一些侧面的渠道来分析一下自身的人脉现状，看看自己的人脉有多少“实心”的成分，有多少愿意真心帮助你的朋友。

对那些可以依靠的，好好去把握他们；对那些不能信赖的，放在心里就可以了，然后仔细地找找原因。

如果你的“关系”还过得去，那么恭喜你，你很有可能打造出一张最具“支持力”的人脉网；如果你也感觉到了“孤独”，那么你就要好好地问问自己以上那些问题，先从改变自身开始去经营你的圈子。

<<圈子对了，事就成了2>>

o

## <<圈子对了，事就成了2>>

### 编辑推荐

《圈子对了,事就成了2》编辑推荐：中国式人情交际动力学！

重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁！

钻圈子、找圈子、造圈子、拉圈子、跳圈子是一门大智慧！

这本书究竟提供了什么？

我们不讲潜规则，只宣扬积极的人生态度；文本非常契合中国式人情社会，技巧睡前学醒来就能用；机场书店同类书销售月月第1名，政商人士心口传递的成功真理浓缩其中；博集天卷十周年感恩回馈，购书免费赠送《商务礼仪备忘录》。

<<圈子对了，事就成了2>>

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>