

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.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。

要想别人靠得住，先要自己站得住

吃喝玩乐样样会，就样样有机会

知人性攻人心，谁都可以被征服

要成为狮子，就要呆在狮群

多准备个专长，与牛人过招时赢平等

花80%能量经营20%的重点关系

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！

《人脉是设计出来的》

作者简介

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。

本书是最实用的关系书，能帮助你解决实际问题。

出版有《职场潜伏心理学》《职场潜伏心理学2》《职场中50个第一次》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

《人脉是设计出来的》

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

《人脉是设计出来的》

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

《人脉是设计出来的》

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

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，如果你需要你小心戒备的时候，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。”

《人脉是设计出来的》

” 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》

精彩短评

- 1、东西很好，很满意，选东京没错
- 2、受益匪浅。。简直就是专门为我写的书啊！感激！好在不迟。。
- 3、很多有用的信息！都是说职场的，现在我还是学生体会还不是很深刻，做了些书摘以后备用。但是搜到这本书还有个《实战篇》，粗粗浏览，乏善可陈，大概是这本热销后才想再来一本赚钱吧，现在的书总是这样。
- 4、做没做过的事情叫成长，做不愿意做的事情叫改变，做不敢做的事情叫突破
- 5、还不错
- 6、电子书看了一遍，也不知道是不是完整的。看时觉得有些很有用，看完什么也没记住。
- 7、我的天，这本书我读了五天才读到33页，感觉要读不下去了，两年前买这本书就是图这么书封面干净整洁又好看，我对不起作者，这本书跪着也得读完。
20150922 今天才正式读完这本书，因为看大家书评都还不错强迫自己认真看，大体上这本书对职场菜鸟还是起到一定作用的，要把老师讲授的内容应用到实践中还需要一点功夫。踏下心来读一下，很不错。
- 8、心灵鸡汤，好久没有读这一类的书了，总会有一些收获，只是在实用的时候，我会更加注意适不适合自己。人长大了，就不会被书牵着走。尽信书不如无书。
- 9、选择性的吸收吧
- 10、保有自我
- 11、写的不错不过很少有人完全照做
- 12、有点薄啦
- 13、该学习的地方太多了
- 14、整篇扯出来的，一点意思都没有。这一星给抄的这么多文字吧。
- 15、2016.3
- 16、很值得看一本书
- 17、其实并非讲设计人脉，而在不断讲述如何自我修炼，不错的书。
- 18、讲的一些理论和沟通的艺术挺贴合
- 19、不系统
- 20、很简单易懂，人脉需要经营，首先要找到自己的长短版，明白自己想要什么，再去行动，开始了，就不要怕失败，不开口联络的朋友不会变成真正的朋友，同时也要增强自己的知识面兴趣面，才不会变的很无趣，才会延长交流的时间！最近自己也在为人脉交流反思，我到底适不适合目前对外沟通的工作，面对的人层次越高，自己就会越自卑，不知该如何自处...
- 21、还好 没有浪费时间
- 22、跟风购入
- 23、简单明了的把人脉的规则说清楚，适合职场入门。
- 24、相处之道,可以借鉴学习!
- 25、回过头来结合自己种种的困难经历，发现书里讲的都很好啊，不管是学生或者职场人都应该看看，虽然属于鸡汤类的书，但是其中的很多道理和方法都很有帮助，至少我这么觉得
- 26、还行吧
- 27、人脉的积累是一步一步的。要做好职业规划，明白自己想要什么，不能逃避责任逃避困难。坚定自己的内心，勇敢的迈步，不卑不亢踏踏实实的做出来。广交朋友为他人真心考虑不要太功利。
- 28、书的标题看起来很现实，以为是一本指导你如何在弱肉强食的社会中聪明地建立有利于自己关系网络的书籍。然而实际上，这本书并没有这种功能。无论是理论篇还是实际篇，都只能说的上在空谈一些作者在人际交往中总结出的小道理，小忠告。
- 29、书名俗点，内容很好，值得推荐一看
- 30、吃小亏，不动怒
- 31、零散。
- 32、都是道理，「干货」比较少。
- 33、当我在看这本书的时候，有好几次冲动的想给作者写信。就是这么一本让人冲动的书~ 呵呵

《人脉是设计出来的》

- 34、启发。
- 35、前两年翻过两遍，有些收获
- 36、浪费时间的心灵鸡汤
- 37、时间花在哪里那里就会有所获，最近总结自己的职场得失，需要注重人脉。与同等价值的人进行价值交换，主动联系。
- 38、2015年10月8日 13:48:03 略读。。。
- 39、不要过多心机，是从自身做好自己做起，诚恳的人脉建议。（2017/100-005）
- 40、不错不错，快，加油加油！
- 41、干净的人脉就像百多年前的长江水，可遇不可求，以心相待。
- 42、还好
- 43、感觉这书很好，会使你往积极正确的方向改变你现有的想法。
- 44、内容极其空洞，泛泛而谈，看完后悔不已，都不想放在书架上，怕别人看到嘲笑
- 45、傻逼
- 46、简洁有力的书。
- 47、一个细节让你与众不同
- 48、例子很多，挺好
- 49、快速看完，有些理念是很好的，书中有好多职场的例子！
- 50、分为上中下，下篇比较实际有用。学习了不少道理，控制自己情绪很重要。
- 51、给自己安心吃喝玩乐的理由，嘻嘻。还有就是切记交浅言深。
- 52、文本内容和主题的扣合度有问题。
- 53、不是内功心法，是吃起来很轻松的快餐。
- 54、几年前看过的一本书，最近无意间再次翻阅，甚是回味无穷。作者剖析了一些基本的社交心理，在年轻人看来确会有醍醐灌顶的感觉，但通篇还是显得较为理论派了一些，可能因此作者才出了第二本实战篇了吧！
- 55、不值得反复读，而且有些段子。很俗

《人脉是设计出来的》

精彩书评

- 1、书名是人脉是设计出来的，我是被这书名吸引过来的，工作几年的时间因为工作原因接触的人不多，而且大部分是圈子内的，如何扩展自己的人脉就显得很重要，尤其是工作圈意外的朋友。关于这些内容可以在书的前部分找到些答案。后半部分主要是讲职场上的为人处世之道，有些小故事还是可以引起我的共鸣。
- 2、看第一次的时候，对某个案例很抵触，觉得在公司中不太可能有这样的事情。直到前些天，家里发生了一件大事，我才明白了作者写的实际上有可能是一些不太好说的一些机构里的事情。终于恍然大悟。于是开始明白，并认真地体会里面讲的事情。这本书看了很多遍，越看感触越多，收获越多。书里的案例都是人生的练达，看了以后真长见识。也明白，在非正常的，牛掰的地方，有的事，必须靠非常手段解决。
- 3、当我们不能改变世界时，只能增加自己的技能。书里说的好呀，不但良性竞争要赢，万一生活中来了恶性竞争，我们也要想办法赢。生活中，不但会遇到脾气好的人，还会遇到那些不靠谱的人，有时候还会遇到挑衅的人。怎么办？书里面提出的方法都不错。
- 4、这本书的题目很容易让人产生一种期望：读了这本书，学会设计人脉，在人际关系的处理上有条不紊，游刃有余，这样的一种理想的人际关系状况会给自己的成长和提升有很大的帮助。如果是怀着这种目的，恐怕是会失望的。这本书与其叫设计人脉，不如说是在工作和人际关系中的一些需要注意的地方和思想方法。完整的看完了这本书，摘抄了几十条思维方式或者是做事方法，这对于一本书来说已经很难得了。看到这本书在豆瓣的评分不如第二本，有点奇怪，个人觉得这本更好一些。读完也有一些启发和感悟。比如说，长久以来思索的一些问题：碰到强势的人应该怎么办？当我当了领导，应该如何对待那些曾经的平级同事，现在的下属？当你请别人帮忙，是不是该去请求，怎样才能不那么敏感？现在会去反省、整理，形成自己对于这个事情的理解。一切人际关系的经营首先要明确自己的目的是什么，在目的范围之外的事情可以淡然一些。比如你在路上碰到一个酒鬼，他故意找事，特别是有别人乃至熟识的人在场的時候，你会不会觉得自己很没面子，自己的人格遭受了侵犯？你会去反击，证明你不是那么好惹的，而这一切的后果可能更糟糕，并且没有意义。而作者提出，这种情况下，首先要做的是将这个行为与自己的人格相分离，只是酒鬼发疯，并不是针对你的。这种事情就是在自己目的范围之外的。再比如，对彬彬有礼的人和有性格有脾气人的认识，作者也提出一个很好的角度，我们都认为彬彬有礼的人更好接触，但是彬彬有礼的人可能是在以他的方式划清界限，告诫别人要守礼、不越界。想想生活中接触的人和事，确实是有这么些意思。类似的感触还有一些。总之，作为一本快消品，让人读完之后学到10条以上的方法、答案或以前没有正视的思维方式，就算不错的书了。
- 5、本书写的浅 ---没有想象中的高度和深度作为一种闲散的读物还是不错 每个篇章里面有一个小回顾还总结的比较精炼其他的内容就没有给我太多的启发 总觉得这种书都是在炒回锅肉一样 理论雷同 读了三分之二就放弃了。。至少读了大半也没有读懂 人脉是怎么设计的一会儿说自我提升 一会儿举一些职场实例 逻辑性总结性启发性都不够远不如同时期买的：稻盛和夫《活法》以及《世界上最伟大的推销员》可惜我花了我不少大洋呀。。下次还是不要选面皮看来不错的书呀。。多读经典才是王道
- 6、也许你正纠结在这些烦恼中：花了不少钱却没干成多少事，自认为有很多朋友却没几个能在关键时刻顶得住的，上下级关系紧张同事不和睦，甚至连家庭关系都几近弦断。要知道，人脉是关乎一个人的人缘、成长成功的关键词，人脉就像血脉，只有打通经络才能无阻，活络顺畅的人脉关系是职场晋级、事业顺利成功的保障，而人脉关系又是最令人挠头的，其实人脉能够设计，贵人也可以制造。人脉在人一生中的重要地位和作用早已熟络，因为没有谁是能够脱离群体或团队独居的，即便你再宅，也一定有鱼外界沟通交流的方式和必要，被称之为人际关系，当你不再为人际关系而苦恼的时候，就有了人脉，俗话说“多个朋友多条路”就是这个道理，无论是身边的亲戚朋友还是同事领导，甚至是陌生人，之间都无一能摆脱这层关系，看身边，但凡成功和受欢迎之人，都是八面玲珑的社交高手，他们在开心时有朋友，在患难中有兄弟，而这些看似平常随意的得心应手其实都是在设计中经过时间沉淀下来的果实。不管你是有信仰的，还是地道的无神论者，其实都希望自己的学习工作和生活能够顺利，有贵人相助，只是我们总错误的认为贵人一定是上天恩赐的，并不知道自己生命中的贵人在哪里。而看过这本书你会发现，每个人都可以成为别人的贵人，也可以在自己的周遭找到贵人。这些贵人就是你的人脉关系，就在于自己有意设计的精心设计和制造,一语以中的“只要做到知人性，攻人心

，谁都可以被设计。看多了关于如何拓展人脉关系的书本理论，总觉得都是千篇一律毫无新意可言的，这本书从最开篇就吸引了我，它讲的不是营造，而是设计，这一定位的差别就足以提起人们的兴趣，加上有违“品德”常规的加入了人为故意谋划的“算计”因素，更像一看究竟。尽管我们痛恨圈套，但关于成功这件事，又总是钟情于一场阴谋，因为任何一个成功都一定是有组织有准备的，甚至有暗招的，这里尤其纠正了人们对陈宫的认知理解，一个人的成就是别人帮你才有的，因为没有人恩那个一个人成功。这是一场关于成功素能的培养课，也是心智成熟的较量，从内到外对个体进行改善，首先是制造强大的内心，之后才是主动进攻与防御技能的纯熟训练，也是重在从心理把握的角度来讲解阐述，通过自身的完善来达到牵着别人鼻子走的终极目的，做自己命运的主宰者，生命的掌控者，成功的设计者，贵人的制造者。这本书残酷又真实，具有一定的光驱性，唯利益最大化是因利导势的一种行为，有事故的冷世也有成就梦想的暖光，从人性的角度来讲解人事。无论从观点还是论调上都给人与众不同的新鲜感，颇有道理，但并非是人叫人不择手段的阴招损招，只是变换了一种表述形式深入透彻的阐释和指明了通往成功之路的捷径和方法，值得创业者和职场有梦者去借鉴学习，是不损人又利己的一种可称道行为。

7、一、上篇：要想别人靠得住，先要自己站得住。1、盘存一下自己的存货，以此为基础设定合理的目标。2、可以多尝试，并总结。3、多记录，看看自己的时间花的值不值。4、建立个人品牌。专一化战略。5、生活趣味+吃喝玩乐，不用太多时间，但是要安排。平时上网耗得时间多，在这个方面砍一点，花在其他方面。以上各方面需要挤时间，用微博记录吧。6、熟能生巧，装傻（最经典的是余则成）赢得信任。7、屏蔽负面的东西，自己屏蔽，也要帮助手下屏蔽。因为负面能量会传染和影响到别人。二、中篇：和人相处1、和陌生人打交道，适当收敛，多说积极的语言，多利用身体语言。2、晋升：-》接近上级：利用开会等机会观察；接受有挑战的工作；晋升前和晋升后保持威严感，通过帮助别人、分享好的东西消除嫉妒；3、不要说自己的秘密，为了防止脱口而出，提前准备一个无关紧要的秘密，实在忍不住的时候说。4、花钱的问题，做好现金流测算，没有问题的话强迫自己花出去，做好计划。5、与牛人（包括上级）相处也要创造平等，比如创造人情债、其他平等领域的交流。6、遇到挑衅：反问一句，真的吗？促使对方思考。7、摆脱控制：别人的忠告、别人给的光环。通过上述每天的时间记录，看自己在做得事情是不是被控制，如果是想其他办法，创造可以跳出控制的环境。8、解决矛盾。矛盾的产生主要还是信息不对称，多了解对方，从对方令人不爽的方面找的优点并利用之，这样矛盾也就化解了。9、在领导面前出彩的机会并不多，如果发现出不了头，要主动设计和创造；10、对下级，允许下级说话，私下沟通，化解障碍。11、控制发火：重复对方的话。三、下篇：职场藏露有道1、用利益而不是职位来控制；2、有自己的威严，接受工作也要适当讲讲条件；3、该做工作的人都要做，不要过于自信而轻信；4、参与竞争，用沉默和书面的方式反击，不用争辩；5、让人怕之后再给点好处，变成敬；6、管理自己的情绪：不露出自己的失意；别人不信任，用试行的办法建立信任；只要能成长，吃点小亏；7、deal with your boss：吝啬帮省钱；多疑多汇报；寡恩讲原则（寡恩的老板生存能力强，不为人情所动）；老板“无能”，必定其他地方有过人之处，找出来并学习之；8、商务上个人情感的输赢没有意义，双赢并培养自己的粉丝。9、如果双方存在不可调和的矛盾，不用沟通；10、升职：敢于升职，职位提高了任何性格都是优点；在老板面前维持不慌乱的形象，有解决办法；11、有求于人不急躁，先把该做的先做到位。12、犯了错误不失威信，但是做好文字记录以免再犯。13、不完全按照老板的意思做，为老板分忧。14、带着解决方案提意见。15、跳槽：礼貌，辞职信，工作交接。工作期间建立工作关系之外的人脉。下一步的行动：写入包里面的计划书里面。

8、晚上睡觉前翻翻，两个晚上就翻完了。书上的内容你身边的很多牛人都懂的，闲来多跟身边优秀的朋友喝喝茶，聊聊天，他们都会告诉你这些道理。当然书中有些观点对于我们即将步入社会，或者刚刚不如职场的年轻人来说，还是具有提醒意义的。来通过书摘和感悟，说几点吧：1：时间时间=金钱古人讲“一寸光阴一寸金”，时间是可以创造价值的。要看你把你的时间用在了哪里。按照二八法则，或者说布雷拓曲线，我们应该把我们80%的时间放在那20%最有价值的事情上。而往往，我们把大把的时间花在了毫无意义的琐事上。“开始记日记吧，开始检查你的时间吧——把时间都投入到你能赚钱的事情上去，把所有不擅长的事情让别人去做，你花钱购买了时间就等于延长了自己的生命。”2：记录和汇报你怎么证明你付出了？怎么证明你做了这么一件事。就好比导师要你读多少多少书，你说你读了，怎么证明？无非写写读书报告，一是给自己一个交代，再一个也通过你的感悟让“老板”知道你花了时间用心去做了他交代的事情。工作中也一样，常常写写项目记录、工作报告什么的

《人脉是设计出来的》

也是“拍马屁”的好办法。“及时像领导汇报工作”3：六度空间只要你想，你总有办法认识你想认识的人。要学会主动跟人打招呼，而不是等着别人来靠近你。同时，随时注意自己的外向形象，首先“50%以上的第一印象是由你的外表造成的”；其次，你随时都有可能遇到某个对你来说很重要的人，或者你很在意你在他/她心目中的形象的人；最后，好的形象会让自己的更加自信，相信自己才会散发正能量，好运自然就会如影随形。“你周围的人决定你的视野。”“生命中会遇到各种类型的人，只要你能把自己最好的一面带出来，你就能够掌控所有的局面。”4：秘密“白天可以和同事聊心情，聊天气，晚上如果过了11点之后，最好闭上嘴巴就睡觉。因为过了11点，人的意识就不受控制了，如果你是没有准备好可以交换的假秘密，你就会不自觉地把自己的心声说出来，不论你对眼前的这个人是否有足够的了解。”

9、《人脉是设计出来的》教的是职场人如何做局，优化设计，实用的利用你的人脉。这本书多为引用的故事是以前耳熟能详的老段子，这其实在平淡中透露出也有一些新意，它不仅仅是旧瓶装新酒，而暗含了成功人总在细节下精致的功夫，这好比，做同样的一件事，你是事半功倍，而对方却是事倍功半。你不禁苦恼，为什么差距这么大？因为你不懂设计人脉，好好看看这本人脉教科书，你会多有所得。如作者所言，中国是人情大国，人脉就像我们呼吸的空气，普普通通的看不见，却有赖以生存的离不开。那些盘根错节的人脉，埋藏在那片土地，有的像预设的伏笔等待展开，有的早就破芽而出安然绽放，……我想人脉，就像一张网，而你是一个织网者，你的知道的能力有多大，才能织多大的网，不然妄想吃成个胖子，那么网易破，因为那些漏洞是劣质的滥竽充数。就橡木桶，那些短木片不仅决定了你的容积，还会让你最终崩溃。因为当你承担对应的负荷，却因为那些短的，造成无法容纳，那么就是一泻千里，失败不可收拾。认识你身边的朋友，就知道你是什么样的人，这不无道理。记住，筹集人脉不是饥不择食，而是精挑细选，可深交的神游，也有淡如水的浅交。你需要的是清点七八位有一技之长的朋友，他们是你最初，最牢固的基点，而他们又有七八位的独占一方土地的朋友，有次不断延伸，相互交错成节，他们的人脉有多远，你就可以走多远，而且你可以通过一环又一环的不同朋友，通过大家的互助，最终得到你所想要的，比如资源。接着你变成了收网者，你筹集的人脉如一张大网，用则撒开，为你所用。到那时，你织就的不仅仅是一张人脉网，而且是你的梦想王国的切口。在这张人脉网上，你们可以建立起良好的互助关系，好如各方同盟国，一方求助，他方鼎力支持，一个共享的世界，一种互助的概念。当然这有点理想主义，但是当你的人脉，你的朋友足够可靠，它带来的是一场风暴。你将在这张网上得到的是一笔富可敌国的财富。打比方说，你如果需要什么东西，经过一层层的传递，总会有一个人会拥有那个东西，那么你就可以较为方便的得到，而不是一个人大海淘沙苦苦的寻觅。因为人脉网，你不是孤军单马，而是千军万马，等你的召唤。亮出爪牙的群狼，唯有狮子带领，也只是你需要的时候，你才是王者。在别人的需要，你也只是一块类似于“垫脚石”的角色，人人为我，我为人人。你设计人脉，需要投入，哪怕是回报的千倍万倍也值得。总有一天你会知道你织得个好去处。当然，人心难测，不要轻易以心相托，可以读读《职场潜伏心理学》等心理著作，懂得人心，才能设计人心。职场心理是一门艺术，懂则得心应手，到处吃得开，不懂就是寸步难行，慢慢被淘汰。职场上，你需要收放自如，多多注重细节，少走职场雷区与误区，以免徒劳无功。有很多人都是败走麦城，因为不知道其中奥妙。文中的一些实例，值得你细细琢磨，与思量。我想，总有益处。你正确的时候，没有人说什么，当你做错的时候，你连呼吸都是错，想要在虎狼环伺的职场茁壮生存下来，拼的是一股“狠劲”儿，还有一股“巧”劲儿。而设计人脉，就是你所渴求需要的巧。

10、我们没有那么多的时间，等别人了解自己；没有那么多的精力，向别人解释误会；没有那么多金钱，对所有的关系平均用力。越是我们不够富有和强大，我们越需要设计好自己的人脉，而且设计之后，我们会走向强大。关系稳定住，客户关系好了，同事关系好了，和领导关系好了，目的只有一个，更好的做事，把事情做好，让自己从平凡走向卓越！

11、作者一直以一个牛逼人的口吻来写的这本书一会儿这个朋友来问我问题啦我给他分析啦一会儿别人说读过他的书啦帮助很大啦通篇文章无美感真诚度较低对本人实用性不高对做销售的人可能有所帮助我觉得对我没啥帮助酱紫

12、小说看多了，突然看到这本书，思路被开启了，学到了很多。也许每个人都有不同的对人生的设想，和对生活的憧憬。不得不说，我们对生活要有浪漫的憧憬。但是，却不可以缺少实现梦想的必要的现实的工具。人脉是设计出来的，之所以那么经典，难得这么一本书被我多个朋友都看过，原因就是，它是现实社会，生存交际，必要的工具。

13、一直以来我都是能自己做坚决不去麻烦别人，但最近的一系列都表明我错了。一个人如果总是和其他人没有一些交往那么一直就会停留在原地。我觉得书里的每一个题目都有很大的警示作用，每一个例子都能让我想到自己，让我不断的反思。

14、以前看很多书，觉得自己都做得很好，思考的是如何影响身边的人。但这本书令我发现自己平时有多自以为是，在思考别人的同时更思考自身的不足，特别是一些以前看起来好像很对的。一句话概括本书：人脉这事，要德才兼备才能做好。

15、早看到这个书就好了，我身边就发生了这么一个事情，和书上说的一样。书上是这么写的：“做人脉，不能坐等人脉。当自己不具备很多资源的时候，要主动把自己亮出去，自然会遇到欣赏你的人。”事情是这样的：公司举办了内部联欢会。会场上，老板想展示自己的音乐天赋，大家都知道领导是练过美声的，当老板发动唱歌的时候，大家谁也不肯唱第一首，纷纷起哄让老板先唱一曲。老板有点不好意思“自卖自夸”，就开口邀请员工和自己“对唱”。大家一听老板这么说，都悄悄不吭声了。可是就有人自告奋勇陪老板高歌一曲。一般人会猜测，此人的歌喉一定很棒，不然哪好意思献唱呢。没想到此人不仅天生一副破锣嗓，甚至走调歌唱得“九曲十八弯”。大家都暗暗笑，这不是自取其辱吗？此人装作听不见大家隐隐传来的笑声，他唱得很投入，很放松，很坦然。联欢会结束后，不少同事都说他不知天高地厚，丢人丢到家了。他也傻呵呵地说：“我觉得自己唱得挺好的。”引来哄堂大笑。实际上，没多久，他就得到老板的关注了。这步棋走得很明智，唱歌是他最快地借机接近老板的好办法。在大家都不好意思上台的时候，气氛很冷场，他上了台，实际上也替老板解了围。而且，他唱歌越不好，越显示出老板唱歌的水准，最后，他一切都显得很自然，不做作，展示了自己的大方和自信。这就是设计人脉的效果，走一步，看三步。

16、看书名以为是讲如何设计和经营人脉的谈“术”之书，我承认自己有点死脑筋了。一向不太喜欢过于功利的办事、与人相处，所以自己在职场上虽聪明有加个性有余，也曾深得领导欣赏，但从讲求务实的机构一线转到偏重行政管理职能的总部时，发现非常不适应，而且不知不觉得罪好些人。这本书解答了许多困惑。作者并不认同投机取巧、虚伪欺骗的方式去建立人际关系及获得帮助，这种方式建立的关系只能让你短期获得某些利益，一旦被识破可能会带来更多损失。相反，人脉经营是在真诚的基础上，巧用心理学、行为学、关系学等技能，让自己事半功倍。就好像，你可以把1说成10，但永远不要把0说在1。上篇告诉读者要想建立起人脉，首行要认识自我，肯定自我，修为自我。没有人愿意无偿为别人多次提供帮助，希望别人帮助自己之前，一定要问问别人凭什么要帮助你？你的真诚、积极、勇于承认错误的勇气、自信、专注、经常保持沟通等等，是影响别人愿意帮助你的重要因素。中篇谈的是一些通用技巧，基于心理学的理论，用浅显直白的例子说明，特别适合职场新手（不一定是时间上的新，也包括在人情世故上缺少经验的年长新手）。下篇聚焦职场常遇到的问题，直观受用。全书很简单通俗易懂，最欣赏的是作者一直在表达积极阳光的东西，即使在职场上、人际关系上有时不得不做出一些伪装，作者都会以正向导向的思维传授读者以经验。真诚+能力+技巧，这才是人脉经营之道。

17、看过之后倒还是真的没看出来人脉是怎么设计出来的。作者若是能够做个Check List出来，然后一步步走下来我觉得反而还能靠谱一点。其实总结一下就是，多总结自己，向雷锋同志学习记工作笔记，做个对自己和对别人都有价值的人即可。

18、书里面讲到的一些方法，从本质上来说，是对于人性规律的一种把握。把握了这样的人性，有时候，我们在和他人相处的时候，就能够在无形之中对形势起到一定的左右，而且，不让人内心反感。比如，书里面写到，如何真正套牢一个客户，在签约之后，短期内依然保持联系，加固客户内心的安全感，这样，才能让客户对自己有忠诚度。这其实是一种手段，但是也是一种真正关注对方感受的做法。

19、一口气看完这本书，感觉内力被空前提升，气场也大了好多，很实用的一本书，从第一次和别人接触的聊天，动作，形象的打造，到后期跟进一个项目，如何接触，深化接触，既让人感觉放心，自己内心又有城府。都有了具体而全面的指导方法。这本书让我的人际交往能力，一定突飞猛进。

20、上篇有感摘抄：《清点自己有什么》1.如果你自身没有修炼好，全世界最好的东西迎面而来，也会擦肩而过。2.自身的强大要从第一件事开始，就是认识到自己的家庭，自己父母的情况。《找借口，只为光明正大失败》1.在婚姻问题上，因为你都不知道自己如何选择，父母才干涉你的生活；在工作问题上，因为你不行，父母才帮你选。当然，你可以永远把失败推给别人，可是真正承受失败的人还是自己。你想拍板，没人拦得住你！2.做事情初期，试错是非常重要的。如果一个人想永远不犯

《人脉是设计出来的》

错，最好永远不做事。就像一棵小树，即使长不成参天大树，但是不成长便变成了空壳。人不成长，也就成了废人。3.越是有成就的人往往越不在乎面子，而是尊重事实。4.当我们没有什么奋斗过程可炫耀的时候，我们会炫耀自己有多倒霉。《扔掉短板不是自杀是自救》1. 人与人接触，保持真实很重要。不要改造别人，也不要轻易被别人改造。相对来说，一味地改变自己迎合别人，难度是不可预知的。因为不同的人，需求不同，越改越累，越改越气，只会把自己折磨得心浮气躁，不得人心。2. 很多人常说帮助别人就能收获快乐，我不否认这种说法，在一定程度上来说，一个人有一锅米饭，在吃不完的情况下，帮助别人的确能够收获快乐。可是，如果一个人只有一碗米饭，自己吃完刚刚饱，他拿出半碗米饭帮助别人，这样的“帮助”一定有所求--也许是为了得到别人的感激，也许是为了博得好人缘。如果不是，帮助别人就一定错了！如果当一件事情你不想做的时候，就一定别去做。你坚持做不喜欢做的事情，是有一定的目的的。3.当一个人更懂得自己的时候，就会明白自己与某类性格的人没必要融合，这反而让他能够轻松与他人相处。4. 允许和接纳自己的不完美，你才找得到自信。《日记帮你懂自己懂他人》1.你强迫自己书写，就会不自觉地强迫自己观察，因此你对人的理解才深刻。2. 开始记日记吧，开始检查你的时间吧--把时间都投入到你能赚钱的事情上去，把所有不擅长的事情让别人去做，你花钱购买了时间，就等于延长了自己的生命。《所有言行就是你的品牌》1.一句话定义形象你的同事、朋友，最常评论你的一句话是什么？你对身边的朋友有没有一句话的定义？2. 瞬间认知、瞬间联想就是品牌，品牌一形成，改变就很难，因为世上最难的事就是改变别人的大脑。你让大家一提到你的名字，就想到了什么？《可以无钱，不可以无趣》1.15岁觉得游泳难，放弃游泳，到18岁遇到一个你喜欢的人约你去游泳，你只好说“我不会耶。”18岁觉得英文难，放弃英文，28岁出现一个很棒但要会英文的工作，你只好说“我不会耶。”人生前期越嫌麻烦，越懒得学，后来就越可能错过让你动心的人和事，错过新风景。2.拿出时间，感受你的兴趣，修炼你的人生趣味。关注兴趣，修炼软实力，也就是对自己进行有效的压力管理。3. 当整个世界变成彩色的时候，不要停留在黑白时代了，让有趣的人生扑面而来，让自己成为最亮的那一抹颜色吧。《聪明人需要加点“笨精神”》1.聪明人因为太聪明，容易耍聪明。耍聪明是什么意思呢？柏杨曾这样说：“聪明到被卖到屠宰场的时候，还拼命讲价钱，多赚了五元钱，就心花怒放。”“丢了西瓜捡芝麻”是聪明人容易犯的错误。2.耐烦，是聪明人最需要完善的事情。3.世界上每一个人都精明，要令人信服并喜欢和你交往，那才最重要。4.修炼心法，具备耐力，技法自然到达。当一个人开始追求卓越的时候，成功就会不经意间追上来。《自动屏蔽恶意，给自己一个好生态》1.简单看世界，世界也回应你简单。《心境和顺，吸纳资源》1.语言帮助人们勾勒出现实的范围，心灵能理解的现实范围越大，说出美好语句的可能性就越大，现实的处境就会越来越顺。《随时推销自己，收获无意间到达》1.当一个人开始主动的时候，所有的事情就会变得主动。

21、对于短期项目，书里面有很多手段，会促使人际关系迅速升级，达到融洽合作的目的。对于复杂的关系，作者也提供了很多，例如人脉的搭建，维护，处理，维修，保养……等一系列的方法。要把握一定的节奏，比如——本来别人欠你的人情，你以前借给他一万元。现在你需要他，向他借钱，他当然会借。但是你借一次，不修复。再借一次，还不修复。三次结束，对方感觉人情债还完了，你就没有可以索取的资格了。这就像存钱一样，存取灵活，才能长久。

22、人脉管理在这些年似乎成了一个热词，evernote还专门针对性出了一个app就叫做人脉，看来在进入社会后人脉是一门大学问。本书作为个人开始正式自主读书以来的第一本个人管理类书籍，内容还是挺丰富的，但是明显作者还没有形成自己的体系和思想，内容大多是各种攻略秘籍的总结。本书亮点在于将人脉管理分成三部分：第一自省，第二知他人，第三学做事。个人体会最深在于平常与非亲非故者开始打交道的时候，注意搞明白各自所求是什么，说白了就是交易。

23、这本书我是通过别人做的APP看的，作者讲了很多为人处事的方法，还有一些交际手腕和工作方法，并且每一章每一节后面都会有作者自己总结的“一句话回味”给我印象比较深刻的就是要写工作笔记总结工作经验还有给自己贴一个醒目简洁的标签，便于认识自己和让别人认识你。这两点我以前没有办到但是以后的工作中我会努力反省自己做好这些。虽然这本书从文章的结构上面来讲不是很好，内容大多比较散不好归纳，而且实际具体如何操作的部分也不是很多，缺乏一定的针对性。但是对我这种人际交际能力较低，涉世未深的人来说还是很有帮助的，综上给四星评价。

24、如何筹谋，如何思考，如何行动，这肯定不是天天躺在床上，或者看泡沫剧就能有思路的。这本书提供了很好的方法，和很有意味的案例，我做了个设计线路图，贴在了我的墙上。我知道我会成功，因为我已经在路上。我已经在路上，这本书是一把不错的拐杖。

《人脉是设计出来的》

- 25、以前从不看这种职场心理鸡汤的书，无意中看当当图书排行榜发现这本书，好不容易从图书馆借过来看看，纯粹傻眼。就是一个小混混，工作几年讲点职场中的潜规则，教你怎么趋炎附势、左右逢源，哎，这种书也能畅销，说明这个社会已经病态扭曲到骨髓了。在这个人力资源被极大浪费的社会，有太多人是在混饭吃，想方设法立足，悲剧啊悲剧。
- 26、看标题就不是会买的那类，本来想在京东上买个电子档，还好没买，下载了一个40页的试读，完全无感。没提到什么设计，甚至也没人脉什么事儿。扯扯做人的大道理，不见得说得对。只要有不顺都是自己的问题是么？只能说作者知道的太少了。千万别花钱买啊，这是我的忠告。
- 27、从来就自我而任性，从来就没觉得人际交往是多严肃认真的事，然后我越来越自闭，身边的朋友越来越少，生活越来越糟糕，等我幡然醒悟，等我明白人脉的重要性的时候，人家都早有收获。原来人际交往是需要“经营”的，需要有进有退，有策略，有取舍，需要冷静思考和分析的，需要掩饰自己的真情实感，成熟表达的。希望现在懂，还来得及。书中很多方法对我这种人脉帐户是0的人，还是很实用的。1、人与人之间最佳的关系状态是“威尔不怒，亲而难犯”。这个需要好好体会了。2、学会观察，学会分析，学会总结。3、努力跟优秀的人交往，学习他们身上的闪光点。4、主动与人交往，而不是被动等待。5、学习跳舞，丰富肢体语言。6、多学习新的东西，增加机会。7、白天和同事聊心事，晚上11点之后闭嘴。8、不怕你足够贵，只要你足够值。9、要尊重自己的劳动价值，为领导提供更多的帮助可以交换更多的信任，为晋升铺路。与同事相处是平等的，多衡量自己的投入产出比。10、财散则人聚，财聚则人散。11、不能给他人带来价值的时候，不索取价值。努力去做，希望今天会比昨天好。
- 28、1：性格内向或者外向没有好坏，最重要的是做真正的自己，与其让自己很难受的去迎合奉承别人，还不如换一个环境，远离不是同频率的人；2：富人以时间为单位，穷人则会因为鸡毛蒜皮的小事忧心一整天，每个人都学会以日记的形式记录自己生活的点点滴滴，这样反过来去审视自己每天以什么样的思维方式去生活，再加反思，必定能活得更加有意义；3：每个人都是世界上唯一的自己，塑造自己的“品牌”，打造独特的自己，这样往往能给别人留下深刻的印象，例如，定义自己细心，可以这样介绍：细心，并能发现别人看不到的商机；4：埋头苦练不如抬头看路，如今已经不是一个越努力越成功的社会；5：吃喝玩乐皆学问，培养自己“有趣”的一面，学会在交谈中带来不一样的惊喜，这需要扩充自己的知识面，俗语也叫调侃能力；6：吃亏有时候是福，没有人真的那么笨，其实很多时候大家心里都明白，所以别怕吃亏；7：人心的不同：人都有趋利避害的内心需求，人人都希望得到别人的肯定，不希望被人看不起。当一个人底气十足的时候，多数情况下不会介意别人的评判，敢于面对事实。而底气不足的时候，当然害怕别人问起。8：是否介意，映射的是我们的内心强弱与否。当我们内心有强大自信的时候，我们能原谅他人那些无聊的判断，当我们内心薄弱的时候，我们才会介意和纠结。交友QQ1327230143
- 29、看了本新书，急切想和大家分享，书名叫《人脉是设计出来的》。成长靠自己，成功靠大家。我们都知道人脉重要，如何经营呢？试举书中三个例子：1.给人留下印象点和记忆点。面试时，需要做个自我介绍。不妨介绍名字的来历。因为面试官接待的人太多了，让人记住就是面试者的首要任务。可以说：“我的名字叫XX，这个名字是我爷爷给起的，寓意是……”貌似很幼稚，实际上却抢占了时间和印象点。拜访客户也是如此，在一大堆的名片和简历中，只有你让人记住了。当他们有需要的时候，自然会想到你。2.和人交往时，指出人性中矛盾的一面。与一个很活泼的人交往，你说：“其实你有内向的一面。”对一个内向的人说：“你开朗的时候也很动人。”这样你选择的视角与别人与众不同，会让对方觉得只有你，最懂她。3.与生命中的“贵人”吃饭的时候，不要说“都行”。朋友无所谓，但是当你去见大客户或者见重要任务时，吃饭的一个重要礼仪，是不要说“都行”。因为大人物会认为，你就是利用他办事，并不享受和他相处的过程。所以，和他们吃饭，一定要关注对方感受，多问对方爱吃什么，多聊。作者更绝的是，直接告诉你，点菜不能低于五分钟。一本奇书，盼望与我的朋友们分享，愿你我人脉成金。祝你得到自己想要的一切
- 30、一开始读，文字是显得有些刺眼的，全书紧扣了“设计”俩字，谈的是“利益为先”，未免让人觉得太过现实；但是反过来想——正是这种现实的思路，才显出一个人的成熟来。人际交往的过程中，首要问题是优先考虑各方利益，在此基础上才能展开人际交往的各种技巧。曾经我就是因为看不懂人脉交往间利益分配的重要性，和往日的好友闹僵了关系。如果时间倒流，我肯定会采取更成熟的做法来处理这种关系。总的来说，这确实是本好书，值得一读。
- 31、别找借口,就是别逃避失败,需要总结内化;别爱面子,就是别爱慕虚荣,需要摆正位置;认错改错让你更

《人脉是设计出来的》

高贵.路是走出来的,不是选出来的,加强自己的行动力,不试试你怎么知道自己不喜欢?生活不是辩论赛,别驳,学会接受,承受,自寻出路.写日记,就是记录生活,让你总结,就像书的目录一样.耐烦,是聪明人最需要完善的事情,其实就是别把自己太当回事,学会接纳他人和社会的大节奏,接受模仿之后才有机会创造.学会说话和引导,增加自我的修养,待人真诚.学会为人,学会维人. 做人在先,先做好自己,再维系人脉.

32、很多人脉书,名头都很大。这本小书,淡淡的,什么也不争,就进入了我的视线。后来才知道这本书被人私下传阅的那么火。认真读了,会发现,这本书的平静,不争,从容,淡定。就如同真正有人脉吸引力的人一样。你做好自己,你足够懂别人,你会正确地表达自己和连结别人,你就是能够得到更多的人脉。你也会因此更好。

33、本以为是一本系统的论述,其实是作者的随笔之作。即使勉强分为上中下三篇,但大多数文章都可独立成文,不过值得推荐的是里面闪光点还算颇多,所以通读下来道也受益多多! 上篇 要想别人靠得住 先要自己站得住 - - - - - 命是定的,但运是流转的, 改变自己的运要靠自己的领悟和把握想做别人的时候,你就离自己很远,当你里自己都很远的时候,所有人都会远离你。 做自己,演别人,再好的演技也会演砸能认错也能改错日记能够帮助自己对人和事的分析,提高观察力和对时间更有效率建立自己的品牌,独辟蹊径,走自己不同的路

有趣比有钱重要,你总不知道天上哪块云彩会下雨。吃喝玩乐皆学问。耐心做事,做人要耐得烦,做实事。 谎言到处有,重要的是面对谎言的态度 想到结果再去表达,用反推法处理关系主动,当一个人开始主动的时候,所有的事情就会变得主动。 最重要的资源留给自己。 有三类关系要慎用

- 1) 个人成就极高
- 2) 资源上, 不具有对等交换的人
- 3) 从来不麻烦你的人。 - - - - -

- - - - - 中篇 知人性攻人心 谁都可以被设计 - -

- - - - - 要想做人脉,要有进攻的战略,突破自己的舒适区越晚到来的笑容越动人。威而不怒,亲而难犯。 是谁不重要,重要的是和谁在一起。和优秀的人没有交换的资源,那就交流思想吧谈话有所保留才是职业化的标准。 职场中的好人缘以能力强为优先。 敢于花钱,又能控制金钱,花费有度。一个人什么都没有的时候更不能吝啬金钱,用金钱换取向上的力量, 有钱之后要珍惜金钱,提防被人利用。 不增加价值就不索取,但满足不了别人需求的时候就想办法给别人创造需求。 人情债是手段。 遇到挑衅先反问。 争辩得胜,人品失利自己先吃饱再给别人谨慎守来好结果 一切工作做好记录不发火的妙招,当遇到挑衅的时候,发火之前,先重复一同对反说的话 - - - - - 下

篇 职场不惑:藏露有道得支持 - - - - - 工作

中的关系以利益为先良性、恶性竞争都要赢。 25 - 30, 核心是专业技术; 30 - 35 管理、管人的能力; 35 - 45, 策略规划, 社会资源整合, 眼光和境界更重要。人在什么都没有的时候,不必可以低调,什么都藏着,因为那个时候把自己的能力都露出来也吓不死人,还不如鼓起胆量好好展示自己汇报工作好处多在合适不嘈杂的场合给客户递上名片,不妨再讲一个故事尊重不同,沟通不是万能花 80% 的能量来经营 20% 的重要关系,第一是领导的关系,第二是周围的人非工作场合别放松犯了错误也不要失威信 - - - - -

34、有一个人拥有一幢漂亮的房子,有一个大花园,大片的绿地,游泳池,总之应有尽有,但他不久便厌倦了,就像很多厌倦了婚姻和工作的人一样,审美疲劳了。房子漂亮和宽敞与否是无关紧要的,光是因为每天都住在同一幢房子里他就厌倦了。后来,他叫来一个房地产经纪人,并告诉他:“我想把房子卖了,我已经厌倦了,这里已经变成了地狱。”第二天,一则广告登在了报纸上,经纪人把房子完美地勾勒了出来。就连房子的主人也被吸引住了,他对着报纸读了一遍又一遍,直到对房子爱不释手。他立即给经纪人打电话,告诉他:“等等,我不想卖了。你的广告让我重新观察了我的房子,的确,这个房子能够满足我所有的需求,这就是我最需要的房子,我一直寻找的就是这幢房子。”看问题的角度,发现问题的方法,换一换,得到的世界就不一样。当然,书里面还有好多特别深刻,令人耳目一新的故事,就等大家自己发现吧。

35、记录下一些看的时候对自己有所感悟的句子,这本书没有系统的讲人脉设计,侧重讲的是如何做好自己,提高自己。1个小时的快速阅读物。1 想做别人的时候,你就离自己很远。当你离自己都很远的时候,所有人都会远离你。2 只有弱者,才和弱者交换懒惰和不成功的借口。3 当我们没有什么奋斗的过程可炫耀的时候,我们就会炫耀自己有多倒霉。4 帮助别人要发自内心的快乐,否则别勉强自己。5 更懂得自己的人明白和哪类人没得必要融合。6 别说那些你感觉能给自己带来好处的话,而要说自己内心真正认可的话。7 写日记,观察自己和他人。8 珍惜自己的时间,改变贫穷。9 提高单位时间价

《人脉是设计出来的》

值，避免去做那些浪费时间却回报甚微的事情。10 不求更好，只要与众不同。11 人生前期嫌麻烦，越懒得学，后来就越可能错过让你心动的人和事，错过新风景。12 培养业余爱好，做个工作以外有趣的人。13 想到结果，再去表达。

36、1 又是人脉，又是设计，这书名太迎合市面上烂俗的需要。但这本书还是非常值得一看的。2 书的内容格式是，理论+例子。这些例子大多是很琐碎，但却能很好的阐述作者的观点。3 另外作者还有举一些自己亲身经历来讲，更加贴切和生动。4 最重要的一点，本书不仅仅是讲术的，它更加讲的是术背后的精神。而且与其说是设计人脉，不如说是如何在在不违背个人原则的前提下，增加情商。也就是说设计人脉，并非很好的说本书的主要内容。5 本书有三本，另外两本是关键篇和实战篇。我没看出有什么侧重点，不如直接1, 2, 3更加合适。

37、三本书，花了三个半小时在大众书局一口气读完。虽然书名分“关键篇”、“实战篇”，但其实内容没有明显的差异。每本都是几十个小故事，每个小故事传递出一些tips。故事的先后顺序也没有逻辑性，只是随机的排列。看书名觉得这套书是教读者如何通过设计来一步步扩大人脉，看完觉得更像是教你怎么做人，职场上或者朋友之间，把人做好了自然人脉也就建立起来了。关于做人每个人的价值观千差万别，长处短处也各不相同。我摘了一些自己觉得有用的点子：1. 树立个人品牌-用一句话来定义自己，建立起个人独特的品牌-老板面前表现的沉稳，通过桌子来表现自己的职业化-分享自己的经历，建立专业形象，为现在或将来的工作铺路-对所有人都笑，少了一份威严感-“任何时候都是最好的状态”（保持神采奕奕）-通过外表、动作还有状态给人留下自己的形象-不要接受别人过度的赞美、同情，这样就被别人界定了自己的人生专注做好自己，不要被别人定义2.跟他人交往的时候-有明确目的的时候，不要太过急躁-不要老是惦记着自己的压力，对方/别人也是有弱点的-人们喜欢自己赢了别人的感觉-刚认识的时候试探一下话题，或者说对方自己大谈的话题，小心不要踩到地雷-了解对方的背景和处境：他的困境、希望被人欣赏的点-要在意对方的感受3.自我管理-敢于拿起也要敢于放下，要能够否定自己的行为（譬如超市购物车里放入物品，结帐时发现价格不对，很多人会继续购买，其实是不敢于否定自己的行为）-面无表情的人能成大事-遇事不慌，能够放下-管好自己才能管好团队-钱投在哪里，就会回报在哪里书上有无数个小故事，好处是我们可以从故事的主人身上看到自己似曾相识的影子，然后从客观的视角评价自己，吸纳作者的建议，而缺点就是类似小说，很难读的快。个人觉得这书属于泛泛略读的书，不值得花太多时间仔细研读。

38、按照我以前的性格，是很不喜欢这类书的，但是看了之后，我简直很难用一种词汇来形容我的心情。这本书里，让人正确，客观，冷静地看清现实，有时候觉得，真是一语惊醒梦中人。书很客观，也超级有力度，是正确的帮助一个人思考的方式。例如有一句话到现在我都忘不了，是在开始人脉前认清自己的那个部分，我就是这样，高考的分水岭已经证明我不适合学习，应该读完普通大学后，好好工作，发挥自己所长，但是我偏要和自己较劲，用了两年多的时间考研，没有成功。如果早点独到这本书，就好了

39、很好的书，明白了当下的快节奏，我们其实没有那么多的时间，去让别人慢慢慢慢地懂我们。从第一面开始就应该给对方留下印象，而且这个印象是便于你以后交往的，要保持好的一致性。书里面的很多方法实用，真实。我给推荐。

40、在日常生活和职场中比较实用，说的有些职场上和生活朋友在一起的时候比较容易忽视的小问题，还有一些关系怎样处理好职场上的怎么抓住客户心理的地方比较实用。针对销售人员的话可能会更好一些。书里提到的心境心态、自信、和高手过招、巧妙的做事、从细小的事情做起、沟通的原则、处世的方法、团结合作、情绪管理、老板心态、管住嘴及最后的跳槽应有的职业态度举例说明更容易理解。总之比较适合刚步入社会的人群。

41、书里有这么一段：如果有人问你：“我们一起钓鱼去吧？”你说：“我不会。”如果有人问你：“我们一起唱KTV吧？”你说：“我不会。”如果有人问你：“我们一起去……”你说：“我不会。”那么，不是对方不给你机会，是你堵死了对方通向你的门。这都需要锻炼和日常训练。为了提高和别人更好的沟通，业余生活不应该是睡懒觉，或者泡酒吧，或者是“宅”。应该花一点时间去修炼自己的趣味。这本书给了我不错的提醒。

42、这类书我看得非常多了，这本算是一本奇书。也有理性的设计，也会考虑到人际交往中的感性的成分。这也让我更深度的思考了这么一个问题，高考的理性必须是包含感性的。可以说作者给出的招数，直指人心，才能高效，到位。

43、在快节奏的社会，人际接触通过标签进行判断，必须展示自我正面积极的形象，价值观，所以时

《人脉是设计出来的》

刻注意自我营销，时刻思考自己的言行将传递给别人怎么样的信息，慢慢地自己就会越走越顺。关键在于思考抉择，抉择的标准就是自己的人生目标，对目标无益的坚决的剔除，比如提升自我为目标，书中举了很多方面：培养兴趣（世事洞明皆学问，人情练达即文章），多表现积极方面（减少与负面信息的接触）。

44、1) 本书很不系统，基本由一篇篇随笔组成，当博客上的随笔或报刊上豆腐块读读还行。2) 通篇讲大道理，具体的指导意义比较弱，实用性不强。“人脉是设计出来的”，看完全书，还是真的没看出来人脉是怎么设计出来的。3) 通篇大道理，没有多少新的见解，更没有让人启发的深度。4) 很多时候，作者有意扮演“智者”的角色，以过来人的口气评论一些事例，但感觉功力尚浅，深度不够，总让人感觉做作京东商城买的，花2天时间看完，之前看了豆瓣的评价，感觉比预期差很远。对我而言是一本看过即扔的杂书。

45、记得以前有个朋友，特别热衷于建立人脉。各种只要沾边的会议就参加，到处收集名片和发名片。估计名片收了一大堆，但看他这么多年仍然徘徊在一事无成的状态，就大概知道这些名片并没有帮他建立起什么人脉来。其实，人脉这个事情说白了很简单。你需要别人，别人也需要你，这样你们两人的关系就建立起来了。长期关系一定是靠互相需要建立起来的。观察这些不断向上走的人，你会发现他们身边的朋友几年就换一茬，并非他们要攀高枝，而是随着他们地位的增长，和以前的朋友已经无法建立互相需要的关系的。职场也好，生活也罢，这总是一成不变的道理。这本书名字叫“设计人脉”，其实告诉你的还是个朴素的道理：年轻人，别总想着遇到贵人，人自助，然后天助。干什么都尽量干好，别试图走捷径；对谁都尽量尊重，这是涵养；处处时时刻刻磨练自己，多挑战自己，多读几本书，少扯一些蛋。等到你有了被他人需要的资本，人脉自然就来了。

46、1) 文章短小易读，可操作性强，融说理于故事，不是那种一上来就拿名人轶事或成功人士的奋斗经历给人灌迷魂汤，贴近普通人生活。2) 要看励志煽情请翻《羊皮卷》，要温馨感人请看《心灵鸡汤》，要干货请看本书。3) 此书大量内容与GTD（时间管理），NLP，财务自由等领域知识点相辅相成，互相照应。作者涉猎之广博已让我惊讶，而他能将这些知识很通俗地化用到人脉经营，更让我无比佩服。当然你可以不喜欢，证明你读的书少，需要补充上述大量知识再来阅读；但你要说此书没有“深度”——孩子，恰恰没深度的是你。网络时代的不幸之一就是可以让你们这种“没有深度”的小毛孩妄下雌黄。最后，我觉得，即使是一本好书，对于无知的人来说也是“看过即扔的杂书”；即使是读书，对于无知的人来说，读了200本也是白读。所以，我劝有些朋友千万不要到处嚷读书没有用，因为这只能说明你这个人没有用。

47、1.想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你。2.当你没有一个“好开始”的时候，就从一个“坏开始”开始吧。3.抬头做人，低头干活。4.如果当一件事情你不想做的时候，就一定别去做。5.你坚持做不喜欢做的事情，是有一定的目的的。6.自己的工作没做好，还帮助别人，是一种不负责任的做法。不够职业化7.允许和接纳自己的不完美，你才找得到自信。8.穷人喜欢轻松省事而不珍惜时间本身的价值，他们可以因买一斤白菜多花了几毛钱而气恼不已，却不为虚度一天而痛心，这就是典型的穷人对待时间的态度。9.把自己最好的东西拿出来作为安身立命的根本，选择最适合自己发展的领域，发展自己的价值。10.长得漂亮是优势，活得漂亮是本事。11.陆游：汝果欲学诗，功夫在诗外。12.刘雪芹：世事洞明皆学问，人情练达即文章。13.老子：知者不言，言者不知。14.聪明的人太多的时候，傻子开始不够用，这时候，内心坚守自己的观念，而外表貌似傻一点，靠近你的人会更多。15.自动屏蔽恶意，给自己一个好生态。16.谎言到处都有，重要的是面对谎言的态度。17.你在和别人沟通的时候，不要经常否定别人的理解和判断。18.当一个人底气十足的时候，多数情况下不会介意别人的评判，敢于面对事实。19.职场中，真正聪明的人是领导非常信任他，而同事往往觉得此人很傻。

48、多看上这本书免费，周末吃饭等叫号的时候翻了翻。总体来说是一本成功励志书。作者（自封为职场专家）通过讲故事表达了许多励志的观点。不过我感觉这些故事估计有不少是作者听到看到或者编出来的，职场新手千万不要全信。就算是真的，也不能通过几个案例就得出普遍的道理，这是典型的以点概面。

49、感觉前半部分还可以，后面就开始有点粗糙。大部分的道理是有的，也有很多实用性的地方。也有一些成功学的影子在里面，虽然也举不少例子在里面，但是大多以王**什么的，给人没有那面的信服感。总的来说还是一本可以平时没有事可以阅读的书。第一次写书评难免语言粗糙。还请各位书友指教。

50、知人性，功人心，谁都可以被设计。张超的书，小弟可谓是见一本买一本。作者用很大众化的语言，来讲述在中国生存的必要条件之一——人脉。书中讲的观点，例子半露骨的表达出来。能力并不是最重要的，出社会碰壁后，才会懂得，认清自己、时代，承认差距。要想别人靠得住，先要自己站得住。没步入社会的，和刚步入社会的，都应该读一读，书里有1/3的篇幅是讲职场生存的，少走点弯路。设计自己的人脉，让人脉帮助自己走向目标。

51、这本书虽说是以职场为假设背景，不过也蛮值得一读。教了不少人际交往和为人处世的道理。1：想做别人的时候，你就离自己很远。当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你。2：当我们把不成功归结到一切客观因素的时候，就意味着我们可以肆无忌惮地选择失败了，借口永远是无穷无尽的。这样，我们就可以拿自己那些说了一千遍的借口得到安慰和同情。3：人与人接触，保持真实很重要。不要改造别人，也不要轻易被别人改造。一味地改变自己迎合别人，难度是不可预知的。在不失大格的情况下，对自己多一点坚持，大家会接受你的性格。4：别说那些你感觉能给自己带来好处的话，而要说自己内心真正认可的话。5：学会一句话定义自己。6：真正的朋友不是完全相同，而是求同存异。并且，当他抱怨到一定程度，能发泄的情绪都发泄完了的时候，你可以冷静地与他沟通。7：不要过于介意别人对你的评价。8：当一个人开始主动的时候，所有的事情就会变得主动。主动与人打招呼就说明3——我眼里有你。9：三类人慎用：一，个人成就极高；二，在资源上，你不具备同等交换能力的人；三，从来不麻烦你的人（内心与他人有距离，认为有距离才是最安全）。10：如果你想要从未拥有过的东西，那么你必须去做你从未做过的事。11：当你遇到一些非常强势的人的时候，就必须拿出进攻性。12：不要随意给别人忠告，也不要随意接受别人的忠告。13：天下最聪明的人永远不只我们一个，不同的人分析问题的角度不同，给出的结果就不同，当想法不一致的时候，你可以陈述自己的观点，但是永远不要靠批评去左右别人的想法。14：如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越。如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。

52、读这本书的时候我就在对照自己，发现自己趟过了很多雷区。本书正如很多书友所言，本书内容与标题的关系不大，但是不妨把他当做一些生活工作格言来读，也是非常具有指导意义的。书中列举的一些例子，还是有实用意义的，比如性格问题，离职问题。

53、我们在铺展人脉的时候，有很多人是我们需要的，面对那些优秀的、伟大的人物，我们想表达自己的敬意，被他们激励，却总是以为“大人物总是很忙”，“大人物没时间”，“大人物是不会理睬我的”来逃避去主动接触他们，种种限制是我们自己布置的，因而也失掉了接触的机会。当代社会，只要你想与一个人交流，发E-mail、发短信、写信……简直太方便了，只要你有想法，人生不设限。你就一定能接触到最优秀的人。有的人，接触到，你才知道他会给你多大的舞台和视野。

54、人脉是设计出来的。在多看里面总看到这本书，电子书挺便宜的，但一直没有买。听这名字就能大概猜到内容了。上次在图书馆偶然看到，想到总在多看推荐图书里面看到。看到次数多了，就有比较深的印象了。这就是一种营销策略。然后随便就带回家。这种书呢，没看的人就应该看看，看的多了就都一样了。大道理很多人都懂，但是要付诸实践就很少有人到做到了。做到了也确实就是牛人了。

55、做事情初期，试错是非常重要的。如果一个人想永远不犯错，最好永远不做事。人的认识天生就不完美，获取的知识并不足以指引其行动，这便是“易错性”，需要人们不断犯错，不断承认，不断修正。认错的好处，是可以刺激并增进批判力，让你进一步重新检视决定，然后修正错误。别说那些你感觉能给自己带来好处的话，而要说自己内心真正认可的话。你可以把自己的时间明码标价卖给你的客户、你的公司，却不要在不清不白中被朋友的小恩小惠收买，应该提高你单位时间的价值，并永远避免去做那些浪费时间却回报甚微的事情。自己定义自己，取你最优势的地方，以合适的语言去包装它，不仅为主流所认同，也能突出自己与众不同之处。把自己最好的东西拿出来作为安身立命的根本，选择最适合自己发展的领域，展现自己的价值，这在现代社会很难，正因为很难，所以更加宝贵。那些成功的人，不在于比前面的人更好，因为起步已经晚了，想要超越就太难，而是独辟蹊径，他们明白自己要走哪条路，而且明白要到达目的地就得在别人的印象中表现得与众不同。建立自己的个人品牌，不必局限在要“比某个人更好”的思路，只要与众不同，你就是一个新门类的老大。瞬间认知、瞬间联想就是品牌，品牌一形成，改变就很难，因为世上最难的事就是改变别人的大脑。聪明人总是模仿快，却不耐烦练习。不耐烦练习的人，也往往没有耐心做事、做人。耐烦，是聪明人最需要完善的事情。修炼心法，具备耐力，技法自然到达。当一个人开始追求卓越的时候，成功就会不经意间追上来。谎言到处都有，重要的是面对谎言的态度。在真假中坚持一种简单的原则，不让自己郁

《人脉是设计出来的》

闷，纠结，产生敌意，以自己智慧的发展和理性处理问题的方式为指引，不论遇到什么样的事情，都能平和地四两拨千斤。一句话怎么表达，全看这句话要带领我们的思维到哪里，带领一件事情走向何处。想到结果，再去表达，这样的反推法对于人脉的经营十分重要，也是赢得人心，不得不学的技巧。人都有趋利避害的内心需求，人人都希望得到别人的肯定，不希望被人看不起。当一个人底气十足的时候，多数情况下不会介意别人的评判，敢于面对事实。你会介意别人对你的判断和评价吗？是否介意，映射的是我们的内心强弱与否。当我们内心有强大自信的时候，我们能原谅他人那些无聊的判断，当我们内心薄弱的时候，我们才会介意和纠结。学会积极地表达。生命中会遇到各种类型的人，只要你能把自己最好的一面带出来，你就能够掌控所有的局面。看事情的角度不同，得到的结论自然不同。有时候，能成就我们的是那些我们并不大喜欢的人，他们有的严格、有的苛刻、有的挑剔、有的冷漠……但是接触这样的人，会培养一个人的很多品质，例如严谨、细心、耐心、认真等。如果不能换个角度来看待自己身边那些不怎么喜欢的人，自己就会陷入痛苦，心灵受苦比身体痛苦更为强烈。每个人都不能保证自己的周围永远是好人。工作中，如果遇到一些恶意的人，应怎么面对呢？要冷静，分析别人为什么这样说。是不是自己在平时的工作中太自我为是而忽略别人的感受。先冷静反省一下，做到有则改之，无则加勉，尽量和周围保持良好关系。只有会听的人才会说，倾听是说的前提，先听懂别人的意思了，再说出自己的想法和观点，才能更有效地沟通。只有听懂别人表达的意思的人才能沟通得更好，事情才能解决得更圆满。允许别人说话，允许别人表达，允许别人不接受，沟通才能更顺利。沟通时要随时关注对方的表情，有时候，一个下意识的动作就会暴露出对方真实的想法。人与人之间的关系也是这样，谁都喜欢和那些不会给人泼冷水的人待在一起。利用他们的不信任，在此基础上建立更大的信任，再次建立起来的信任一定会更牢固。等苹果树长成参天大树的时候，那些曾阻碍它成长的力量都会微弱到可以忽略。真的，不要太在乎果子，成长是最重要的。在公司里，个人实力的成长是最重要的。多一点恰当的冷酷对老板产生了很大的帮助。不被人情所累之后，朋友剔除了一些不必要的事，而不是犹犹豫豫，瞻前顾后。在老板的职责来说，老板总是需要做决定，尤其是独立决策，他们做事更多需要的是原则，而不是感性的认识，从这个角度来说，老板有那么一点点的冷酷是他所需要的。不要说老板在哪几个方面的技能不如你，也许他根本不需要你所擅长的那些技能。有价值的客户就是不会因为价格左右，而放弃这个品牌。也就是说，当你降价，他会购买，因为他认可你。当你涨价，他还是会购买，还是因为他认可你。一个人的精力是有限的，在某一段时间内，他所能服务的客户是有一定数量限制的，当一个人把不属于自己的客户放到自己篮子里的时候，意味着要挤压那些真正有价值的客户。当一个人对你没有恶意，却真冲着你来的时候，你要做的第一个动作是将挨骂的这个行为与自己的人格相脱离，要知道他只是在对产品表示不满，或者这个可怜的人已经在哪里受了一肚子气无处释放，只能在你这里表示他的委屈与愤怒……所以你需要保持平静，然后脑袋里想着你该想的事。听他说完这件事情，相安无事后该干吗干吗。先迎合情绪，再治理情绪。当问题解决了的时候，情感冲突缓解后，有些象征的体态语言往往会起到意想不到的、使局面发生逆转的作用，如与对方握手等。这样，用行为表示道歉是谈判中成本最少，而回报最高的方法。想套牢客户，就不能只做那些你承诺给客户的事情。与其要一批没有忠诚度的客户，不如培养一批铁杆粉丝。对待客户也是这样，不是看你手头有多少客户，你有多强的占有资源的能力，而拼铁杆粉丝就要看，你的客户支持你的时间是否足够长，粉丝们支持同一个人的时间越长，他们就越不舍得退出。更重要的是铁杆粉丝在社会上给你的正面宣传是很难得的免费资源，他们不但自己认可你，还会把你推荐给他人。想套牢粉丝，就要服务之后再服务。与客户签约后，还要不断给客户惊喜，帮助客户忠诚于自己。当一个人不能理解一个事情的时候，要记住，批评总是苍白的，给出合理的建议，帮助其改变，比站在高角度的指责更让人敬重。天下最聪明的人永远不只我们一个，不同的人分析问题的角度不同，给出的结果就不同，当想法不一致的时候，你可以陈述自己的观点，但是永远不要靠批评去左右别人的想法。沟而不通的时候，放弃沟通。很多人都在强调沟通的重要性，这点并没有错，但容易忽视的问题是，当两个人立场不同，经历背景不同，看待事情的方法完全不同的时候，沟通的力量往往显得很薄弱。和同事立场不同的时候，不要去说服，你可以说服第三方来支持你的想法。想升职，就要学会花80%的能量经营20%的重点关系。重点关系分为两部分，排第一位的是你的领导，没有他的信任，你行也不行。当你做错一件事情的时候，领导找到你，千万不要狡辩。因为每个人都会犯错，但是每个人处理错误的态度是不一样的，你不妨勇于承认自己的疏失，因为推卸责任只会让你看起来像个讨人厌、软弱无能、不堪重用的人，不过这不表示你就得揽下所有的责任。第二是周围的人，也许你平时太过于严肃，总让人感觉难以接近，或者你平日连招呼也不跟同事打一个，跟同事间

《人脉是设计出来的》

的唯一接触就是开会或交代工作，试问这样的你又怎会得人心。所以主动和人打招呼不可少。遇到错误狡辩是没有用的，但是不得不承认的是，你不能因为一个错误就否定自己的全部。无论怎么样，你都不能被一次失误打败，垂头丧气。天塌下来，也要表现出无所畏惧的样子。当然，任何错误一定要形成文字记录，提醒自己不再犯同样的错误。在错误中成长，而不是在错误中丢了最宝贵的东西——自信。一个人如果总是在与他人发生矛盾的时候逃避，就会形成人事上的习惯性逃避，也会弱化对人际社会的适应。要知道人在群体社会中生存，一定和他人之间有着不愉快的地方，这是不可避免的。当一个问题不解决的时候，换另一个地方，问题依然存在。

56、虽然人脉是平时生活中，求人办事时不可或缺的，但要获取人脉是需要常年积累的。这些所谓的成功书，也就只能平时消遣时看看，“看人挑担不吃力”，真要获取人脉哪有那么容易，你不达到一定的阶段，谁认识你？人脉就像朋友，也讲求缘分。有时候，太迫切地想认识谁谁谁，估计反而会让自己身陷囹圄吧！

57、书的内容感觉一般，推荐做销售的朋友们读一下，里面精彩句子其实也不少。我一直觉得笑来老师的“把时间当做朋友”含金量最高，精彩不断，见解独到1.书的排版不太人性化，一些故事、事例竟然没有段落划分，字号都一样，说来就来，给阅读带来很大困难，有时候这些事例没必要看，但你又没法一眼避过。2.书中对于一些冷词也没有注释，也没有引用出处，还得借助于互联网3.作者大量引用了自己的经验和第一人称的手法来举例，说服力其实并不强，如作者本人、作者的同学、同事、认识的一个人，举证就没跑出过作者的生活圈。4.书中大量的举例场景都是公司，或者销售人员等。我自己也摘抄了一些妙句分享1.当我们没有什么奋斗的过程可炫耀的时候，我们会炫耀自己有多么的倒霉。2.你可以把自己的时候明码标价的出售给客户、或者你所在的公司，但不要在不清楚中被朋友的小恩小惠收买，应该提高你单位时间内的价值所在，并且永远避免那些浪费时间却回报甚微的事情。3.可以无钱，但不可以无趣4.埋头苦练，不如抬头看路5.当整个世界变成彩色的时候，不要停留在黑白的时候，让有趣的人生扑面而来，让自己成位最亮的一摸颜色。6.谎言到处都有，最重要的是面对谎言的态度。7.争辩得胜，人品失利8.心理学有一种说法，感到痛苦者就是问题的拥有者。9.在一定时间的点上，重复原来的行为只会得到原来的结果10.人脉要长久，就像下象棋的时候，你总输，你是不会再想下象棋的，你总赢，别人也不会陪你玩，有输有赢的共和才是长久之道11.当一个问题不解决的时候，换另外一个地方，问题依然存在。

58、頗為心機的书名，其實是教你在畢業後走上社會的一種如何待人待物的態度而已。很多人在大學、大學之前就開始或多或少自以為是，或者相反自卑心裡，但是當畢業後邁向社會這個大集體後，整個思維模式就不能再如之前單純的憑喜好辦事了，應多站在他人角度考慮問題，同時還不能太卑微，保住自己的原則，樹立一個正直卻不酷的同事關係。書中作者用了些心理講解，及一些職場例子，對於我來說，可以算是敲了警鐘，回想很多事我都在按個人的性格做事（當然這也是我的特色），但是這個只能用於交友，對於職場來說，為了一個團隊更好的發揮最高的效率工作，必須不能帶個人色彩去工作，這樣從中，自然我也會學到更多的專業或者其他的知識。知識是無限的。

59、书本身很好，有很多值得人思考的言论，就是作者的思路逻辑性不强，需要自己梳理一遍内容，梳理完会发现作者很明确的告诉了我们问题在哪里，有哪些表现，要怎么解决，很有启发意义~对于卓越，卓越本身是我非常喜欢的一个网站，没有花里胡哨的买赠活动，没有强迫购买的运费设置，发货速度快到前天晚上订的书第二天早上就能到~多年来已经习惯在这个朴实的世界中游荡，东翻翻西看看的，只是，不知从什么时候开始，卓越引以为豪的价格优势不在，满赠活动各种推出，书籍排行榜上到处都是满赠活动里的“伪畅销书”~卓越怎么了？本书我买时15.4元，现在16.8元，评论中各种书质量不好的回馈，看到后心有戚戚焉前来评论，望谅解~面对卓越的改变情何以堪的老顾客肯定不只我一个，有时候真的只能靠回忆去温暖自己了。

60、在社会的多变中，保持自己的独立，是种能力。然而，男人还应该能够，有适应社会的能力。《人脉是设计出来的》这本书提供的是这部分的支持。内心的清高和处事的练达从来就不是矛盾的。推荐这本书，因为人最好的状态是“从心所欲不逾矩！”

61、一般的书，都会告诉人们发火不好，可是如何来避免发火，没有方法，这个书不错，书里讲到——当遭遇别人挑衅的时候，你想发火之前，不妨先重复一遍对方说的话，当你重复的时候，对方也会陷入一个冷静的梳理过程。例如，有人说：“你怎么把电脑用坏了呢，对工作这么不负责任！”本来你想立即就和面前的这个人吵一架，但是你可以说：“你的意思是，电脑是我不正常操作使用坏的？你能保证不是其他方面的原因吗？而且，仅仅因为我的电脑出现故障，你就下判断说我对工作不负责

《人脉是设计出来的》

任是吗？”当你的问题问出来后，虽然你没有发火，但是会刺激对方思考，他自己就会检查出语言中的逻辑漏洞。这样，不等你发火，对方就会作解释，而解释的第一句话往往就是：“我不是那个意思……”

62、把好消息传递给同事，心里有别人，别人心里才能有你。当一个人有目的性的时候最容易犯的是什么错误呢？没错是急躁！有人胆敢抢上司的风头，自然会被认为是上司管教不严的失误。如果总是提意见，而没有方法，提意见就会变成了强人所难。

63、1：当我们没有什么奋斗过程可炫耀的时候，我们就会炫耀自己有多倒霉。2：想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你。3：机遇是机遇的门窗，贫穷是贫穷的墙壁，穷人最终损失的不是钱，而是真正认清自己、认清时代的冷静与清醒。4：没有任何一种性格是完美的，对于人脉来说，也没有哪一种性格的人就注定经营不好人脉，只不过需要不同的方法而已。道理很简单，每一类人，都有适合自己的人群。5：其实，这个问题的根源不在于帮助别人对不对？而在于你究竟是个怎样的人，你是真的愿意帮别人，还是刻意做出来的，刻意来改变自己，逼着自己帮别人的。6：想改变贫穷，第一步就从珍惜时间开始，当你的日记中发现某一个朋友（多数都是在经济地位上占上风的朋友），不够珍惜你的时间，总是请你利用时间帮他做他不想做的事情，你就需要衡量，你是想拿自己的时间帮助他成功，还是拿自己的时间帮助自己成功。7：那些成功的人，不在于比前面的人更好，因为起步已经晚了，想要超越就太难，而是独辟蹊径，他们明白自己要走哪条路，而且明白要到达目的地就得在别人的印象中表现得与众不同。8：瞬间认知、瞬间联想就是品牌，品牌一形成，改变就很难，因为世上最难的事就是改变别人的大脑。你让大家一提到你的名字，就想到了什么？9：那些埋头苦练的人，从不知抬头看路，琢磨一下客户除了听那些推销的辞令以外，还想听什么。有时候，知识准备得再好不如说得好。说得好的根源在于要挖掘生活的趣味。在平时就给自己丰富一下业余的生活，因为你总不知道天上哪块云彩会下雨。10：主持人蔡康永说得好--15岁觉得游泳难，放弃游泳，到18岁遇到一个你喜欢的人约你去游泳，你只好说“我不会耶”。18岁觉得英文难，放弃英文，28岁出现一个很棒但要会英文的工作，你只好说“我不会耶”。11：当朋友明明是自己出了问题，却来找你抱怨别人的时候，不必总是迎合，而是可以提出否定，敢于表达自己的想法。12：不论别人说什么，他说都不，他怕别人给他定义，而自己又不能很好的概括自己的能力。否定太多，只能证明此人内心虚弱，不堪一击。这样的人，将来在工作出现错误的时候，很有可能习惯性地推卸责任。13：人都有趋利避害的内心需求，人人都希望得到别人的肯定，不希望被人看不起。当一个人底气十足的时候，多数情况下不会介意别人的评判，敢于面对事实。而底气不足的时候，当然害怕别人问起。14：在大家都不好意思上台的时候，气氛很冷场，同学上了台，实际上也替老板解了围。而且，同学唱歌越不好，越显示出老板唱歌的水准，最后，他一切都显得很自然，不做作，展示了自己的大方和自信。15：人脉账户也正是如此，每个人回馈的次数都是有限的，如果你从一个重要的人物那里频繁地支取资源，超过了一定界限，等到积累到某一次的时候，你就没有机会了。16：有一个理论叫做“六度空间”，也叫“六度分隔”。通俗的理解就是，你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过6个，也就是说，最多通过6个人你就能够认识任何一个陌生人。该理论产生于20世纪60年代，由美国心理学家米尔格伦提出。17：有的人，接触到，你才知道他会给你多大的舞台和视野。18：当帮助别人被以为是你的习惯，就不是好人缘的基础，职场中的好人缘绝对以能力强优先。如果你总是无偿提供劳动，就容易致使你的受益人懒惰；你过于善解人意，就会培养别人的贪得无厌。19：不要随意给别人忠告，也不要随意接受别人的忠告，更不要勉强自己做别人想让自己做的事，一次也不可以，以免下一次你将被叫做习惯的东西控制。20：有时候，能成就我们的是那些我们并不大喜欢的人，他们有的严格、有的苛刻、有的挑剔、有的冷漠……但是接触这样的人，会培养一个人的很多品质，例如严谨、细心、耐心、认真等。21：允许别人说话，允许别人表达，允许别人不接受，沟通才能更顺利。22：大部分情况下，职场人在25~30岁的事业起步期，核心竞争力在于专业技术积累的是否到位，这段时间所从事的工作大多是管物的工作；30~35岁的事业起飞期，核心竞争力是管理能力，这段时间所从事的工作就是管人的工作；35~45岁的事业高峰期，关键竞争力则是策略规划与社会资源整合能力，这段时间竞争的是眼光和境界。23：工作中的人情不能替代你的业绩，你自己有目标才能赢得他人的真正尊重，目标有助于我们避免这种情况发生。如果你选好了目标，制订了计划，又能定期检查工作进度，自然就会把重点从工作本身转移向工作成果。24：不要说老板在哪几个方面的技能不如你，也许他根本不需要你所擅长的那些技能。25：与客户签约

《人脉是设计出来的》

后，还要不断给客户惊喜，帮助客户忠诚于自己。26：做你没做过的事情叫成长，做你不愿意做的事情叫改变，做你不敢做的事情叫突破。27：在和上级私下接触的环境中，你要给上级留足面子，尤其是商业聚会，那更是如此，你们两个人就代表了一个公司的规矩和生态。有人胆敢抢上风头，自然会被认为是上级管教不严的失误。28：工作中同样如此，出发点是善意的，我们不但要用一种温和的方式，能够充分照顾他人的自尊表达出来，还要注意，带着几个解决问题的方案去提意见。既然是提意见，就必须言之有据，不仅要把自己的意见表达出来，还要以大量的数据材料为依据，使意见站得住脚，否则一旦被领导问住了，就容易造成信口开河的负面影响。伟大是熬出来的

64、刚看到书名时，脑袋就浮现各种为了培养人脉就得如何如何做的技巧性文章，结果没有。书中分三个层次讲解，第一部分先站稳自己，第二部分与他人的交际，第三部分职场。看到第一部分时还蛮动容，允许别人不喜欢你，有些人合不来不用强行成为朋友。而不是像其他人脉书那样为了建立人脉而放弃自我的不舒服建议。如果要大意总结第二部分就是别人的话不可尽信，自己也要谨慎的说，这一部分对我经常在同事之间口无遮拦起到了警示作用。第三部分对我偏鸡肋了，毕竟不是人人都像作者一样是销售人员，我们要的是如何愉快的跟周围人相处，而不是处处计算着利益，那样，人生多累。此书有有道理的部分，也有鸡肋的感觉，我们只能选择对我们有用的地方，放弃我们无法理解的部分。如果想轻松愉快的边看书边学习，此书真的不会枯燥。如果想从中学习如何培养人脉，你可能会失望。如果想在此书中学习如何正确的表达，还是放弃此书吧。

65、第一次，有本书让我觉得非常安静。所有人都在强调改变，有的时候，选择正确比改变更重要。书中讲到，在一个组合中，狼性十足容易走向分裂，而羊性十足又会走向灭亡。一个优势的组，既要有创新意识、竞争意识的风格，又有贯彻执行能力、踏踏实实工作的风格，还甚至需要精明圆滑、善于处世的风格的人来协调。每个人都有优势。重要的是看在一个小环境和小生态中，更需要什么。如果你了解到自己，把自己放到合适的位置上，你就能发挥出优势。

66、许多人，需要很多时间，才能了解他。还有一些事，要慢慢体会，才能找到本质。有的书，也需要自己读，自己想，才能有很多收获。这本书是作者用了真心，真性情写的，然而叙述事情的时候，他的态度是了然的，但是又是淡淡的，有种置身事外的特点，同时，又有一种向内看的智慧。这是时间和经历的赐予，不必不服气，因为作者也没有想让谁服气。他只是写了他认为对人际关系最关键的点，让我从中收获良多。喜欢这种笔触。

67、人脉是设计出来的，就如同婚姻可以经营。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。但是，处在多变的环境中，面对难以掌控的关系，能够精心设计的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，以防情绪化的行为。《人脉是设计出来的》正是教你如何从充分利用活的资源入手，到怎样经营人际关系，最后具备良好的情商，获得强大的人脉支持。无论你是否身在职场，良好的人脉至关重要。因为，社会关系的总和是人的本质，人脉已经像空气一样重要。在复杂的社会中，能够精心布局，打通人脉，着实会起到事半功倍的效果。人脉的设计是一个过程。首先你要认识你自己，你要清楚自己所具备的长处以及所欠缺的能力，你要明白你所需要的目标以及可以放弃的条件。你的言行、你的心境处于一个什么状态，自己要做到心中有数。总之，“知己”是前提。正所谓“知己知彼，百战不殆”，接着就要对对方有个清楚的了解。知人性攻人心，谁都可以被设计。把握人的心理，掌握与人相处的规律，拉近人的距离，把陌生人变熟人。从完善自己的内心世界开始，强大自身能量，再到与他人接触的过程中占据主动性，攻守自如，每一步都需要理智规划，精心准备。只有设计合理，布局妥当，才能获得强大的人脉。也只有具备这种能力，才不用惧怕丢失了通讯录，因为就算复制了你的通讯录，也无法抢走你的人脉。不要再抱怨社会的不公，不要再遗憾没有“贵人”相助，每个人在时间面前都是平等的。每个人都无法选择出身，甚至无法抗拒命运，但仍可以选择努力爬出原来的出身，过一种更好的生活。悲苦不应用来感叹，而应该忘记。只有不再斤斤计较于自己的不幸或者不公，才能拥抱明天。不去谈论伤口，伤口会好的快些，不去计较不公，才能重生。别抱怨命运，是你把命运当作沉沦的借口。生命中会遇到好人，当然也会遇到坏人，但只要懂得设计，所有人都会成为你的“贵人”。

68、1、你想怕板，没人拦得住你；2、没有好开始，就从坏开始开始；3、“为什么自己能办到的事情要麻烦别人”这是一句隐藏地很深的借口，本质上是不是你连要一个电话号码的勇气都没有？4、允许和接纳自己的不完美，你才能找到自信；5、保持写日记，可以加强你的观察能力；6、穷人的时间贱，总在节约金钱的过程中潦倒。若想改变贫穷，从珍惜时间开始；7、不必局限在“比某个人更好

《人脉是设计出来的》

”，只要与众不同，你就是一个新门类的老大；8、可以无钱，不可以无趣；世事洞明皆学问，人情练达皆文章。15岁觉得游泳难，放弃。到18岁碰到一个你喜欢的人约你去游泳，你只好说我不会。18岁觉得英文难，放弃，25岁时碰到一份需要英语的好工作，你只好说，我不行诶~~9、谎言到处有，重要的是面对谎言的态度，年轻人听到谎言容易怒，不会掩饰，会影响办事。坚持一种简单的原则。不要让自己郁闷，产生敌意。理性处理。简单看世界，世界也回应你简单。10、”陈主管明白怎么回事后，没有否认，而是顺应了事。正好借机激励小王“ 顺应了事的态度。无论什么情况下。心境和顺，吸纳资源。11、是否介意反应你内心是否强大。12、目的性不要太强，以免偏激和急躁。比如和客户在一起，关注客户舒适的状态而非生硬砸钱随便客人点最贵的菜。所以打第一个电话的目的不是成交而是争取见面的机会。13、你是谁不重要，重要的是你和谁在一起；14、有的人，接触到，你才知道他会给你多大的舞台；15、和核心权力人物的关系是，心理距离近，懂其需求。公开场合物理距离远。16、想拥有未曾拥有的东西，就要去做未曾做过的事情；17、人际深浅，不在于时间，而在于聊了什么；18、职场好人缘以能力强为先，过于善解人意，可能培养别人贪得无厌。19、当满足不了别人需求时，就给别人创造需求。“姐姐，你忙，（我无法分担），休息下，我给你倒杯水喝。”20、牛人所在的权威领域创造不了平等，就在这个领域外创造平等；21、销售要善布局；22、沟通多关注对方表情，一下下意识的动作可以反映真实信息；23、先迎合情绪，再治理情绪。“我理解你的感受，换做我，我也生气。你具体和我说下啊情况吧。。。 ”24、沟而不通，放弃沟通25、做你没做过的事情叫成长，做你不愿意做的事情叫改变，做你不敢做的事情叫突破26、口头禅“好的，我马上去”做错时“这件事我没多检查，不过幸好。。 ”27、房间有多乱，心有多乱28、问题不解决，换个地方，问题依然存在

《人脉是设计出来的》

章节试读

1、《人脉是设计出来的》的笔记-第7页

人在最初做一些事情的时候，都要大胆的去尝试失败，失败后要反复的总结，为什么会失败，而不是因为失败而为自己找许多借口。

2、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

1

3、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

朋友的事业做得这么好，窍门在于在真假中坚持一种简单的原则，不让自己郁闷，纠结，产生敌意，以自己智慧的发展和理性处理问题的方式为指引，不论遇到什么样的事情，都能平和地四两拨千斤。

4、《人脉是设计出来的》的笔记-第3页

也许'自身的强大要从第一件事开始'就是认识到自己的家庭'自己父母的情况
父母留下的基业是大部分人的第一桶金的筹码
'当他人父母财富的积累是自己家庭的十倍百倍时'承认差距的存在'才能够让一个人认识到自己的本事'
自己的短项以及达到一生的具体目标需要哪些长项'
这样'和自己比'就不会把自己逼疯
自信不是一个兜里只有10元钱的孩子'一定要说自己比兜里有100元的孩子还要富有'而是走出自己的自卑'
强大内心'对自己的劣势进行填补'同时也要学会用钱以外的东西'例如智慧和聪明来赚取自己想要的财富'

5、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

人脉是设计出来的。

上篇
要想别人靠得住，先要自己站得住
如果你自身没有修炼好，全世界最好的东西迎面而来，也会擦肩而过
他们可以因买一斤白菜多花了几毛钱而懊恼不已，却不为虚度一天而心痛，这就是典型的穷人对待时间的态度。有时候不得不承认的一点是，穷人的时间目的性过于单一，总是在节约金钱的过程中，穷困了一生。

写日记吧。

想改变贫穷，第一步就从珍惜时间开始，穷人越穷，富人越富。

所有言行就是你的品牌

软实力会为你的人际关系锦上添花

知者不言，言者不知。

水滴石穿，当你不知道最后一滴水什么时候滴下来的时候，只能准备好内心，迎接每一个改变。

中篇

知人性攻人心，谁都可以被设计

六度空间，六度分隔

你是谁并不重要，重要的是你和谁在一起。

优秀的人给你的压迫感有时候令你窒息，但更多的时候，在压力之下，会刺激出你的另一面，例如：

《人脉是设计出来的》

不服输，坚韧，执着。
只要有想法，人生不设限。
你周围的人决定你的视野。

6、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

让别人喜欢自己，这不是我们活的目标

7、《人脉是设计出来的》的笔记-第3页

人与人之间，交际难免需要花费，家人之间，朋友之间，同事之间，上级与下级之间。

8、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

当我们没有什么奋斗过程可以炫耀的时候，我们会炫耀自己有多倒霉。

9、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

1. 做你没做过的事情叫做成长，做你不愿意做的事情叫改变，做你不敢做的事情叫做突破。

2. 当一个人有目的性的时候，容易犯的错误是什么？ “ 是急躁 ”

小心，如果你不能从内心端正自己，告诉自己一切不要急躁，那么，当你暴露自己的那一刻就是失利之时。

3. 法国哲学家罗西法古说，如果你想要得到仇人，就表现的比你的朋友优越，如果你要想得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。

10、《人脉是设计出来的》的笔记-第3页

允许和接纳自己的不完美，才能获得自信。

11、《人脉是设计出来的》的笔记-第3页

有目标是好的，但要联系自己的实际情况，这样的目标才有意义。

12、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

命运：命是定的，运却流转的。

13、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

机遇是机遇的门窗，贫穷是贫穷的墙壁，穷人最终损失的不是钱，而是认清自己，认清时代的冷静与清醒。

14、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

《人脉是设计出来的》

1. 想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你。
2. 只有弱者，才和弱者交换懒惰和不成功的借口。
3. 不要总是在A和B之间犹豫，路是走出来的，不是选出来的。
4. 不要给自己找太多借口，有的事情真正做的时候，你就会发现没那么难。
5. 如果不想任何事情都去问别人怎么办，也不想自己闷着头走错路摔一跤，就要具备自己总结的能力。
6. 即使你的经验再丰富，在判断和处理一件事情的时候都可能有失误，因为生活中总有一些你看不到的变量，可人们总是习惯于在自己的立场上，对获得的信息进行过滤，他们往往更倾向于自己希望获得的信息，来佐证自己的观点。
7. 没有任何一种性格是完美的，对于人脉来说，也没有哪一种性格的人就注定经营不好人脉，只不过需要不同的方法而已。道理很简单，每一类人，都有适合自己的人群。
8. 你我都是要在有限的资源当中求生存、谋发展的人。让别人喜欢自己，这不是我们活着的目标。很多事，别怕别人不高兴，当你对自己的性格坚持的时候，别人就会适应你的改变而改变。
9. 人与人接触，保持真实很重要，不要改造别人，也不要轻易被别人改造。相对来说，一味地改变自己迎合别人，难度是不可预知的。因为不同的人，需求不同，越改越累，越改越气，只会把自己折磨得心浮气躁，不得人心。
10. 你强迫自己书写，就会不自觉地强迫自己观察，因此你对人的理解才深刻。
11. 很多时候，一天下来，你都不知道自己是怎么过来的。但是如果有你记日记习惯，情况就不同了。日记可以很清楚的帮你算清一笔时间帐。
12. 当年部队里做好人好事的官兵那么多，为什么我们只知道雷锋的名字——因为雷锋记日记。他的日记让我们了解了他是如何帮助别人，并以帮助别人为快乐的。
13. 把自己最好的东西拿出来作为安身立命的根本，选择最适合自己的发展的领域，展现自己的价值，这在现代社会很难，正因为很难，所以更加宝贵。
14. 建立自己的个人品牌，不必局限在要“比某个人更好”的思路，只要与众不同，你就是一个新门类的老大。

15、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

在读

16、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

mark

17、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

《人脉是设计出来的》

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'得到最好的结果

18、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

挺实用的感觉

19、《人脉是设计出来的》的笔记-第6页

没有好的背景，找不到好的工作，就先从“坏”的开始。

20、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

【清点你自己有什么】

- 1、自身的强大要从第一件事开始，就是认识到自己的家庭，自己父母的情况。
- 2、审视自己，了解自己，才能找到最适合自己的生态。

【找借口，只为光明正大失败】

- 1、当我们把不成功归结为一切客观因素的时候，就意味着我们可以肆无忌惮地选择失败了，借口永远是无穷无尽的。只有弱者，才和弱者交换懒惰和不成功的借口。
- 2、不要总是在A和B之间犹豫，路是走出来的，不是选出来的。当你没有一个“好开始”的时候，就从一个“坏开始”开始吧。
- 3、事情初期，试错是非常重要的。如果一个人想永远不犯错，最好永远不做事。当一件事情做过两次以上的时候，试错的意义就开始降低。

【扔掉短板不是自杀是自救】

- 1、人与人接触，保持真实很重要。不要改造别人，也不要轻易被别人改造。相对来说，一味地改变自己迎合别人，难度是不可预知的。因为不同的人，需求不同，越改越累，越改越气，只会把自己折磨得心浮气躁，不得人心。
- 2、很多人常说帮助别人就能收获快乐，我不否认这种说法，在一定程度上来说，一个人有一锅米饭，在吃不完的情况下，帮助别人的确能够收获快乐。可是，如果一个人只有一碗米饭，自己吃完刚刚饱，他拿出半碗米饭帮助别人，这样的“帮助”一定有所求--也许是为了得到别人的感激，也许是为了博得好人缘。如果不是，帮助别人就一定是错！如果当一件事情你不想做的时候，就一定别去做。你坚持做不喜欢做的事情，是有一定的目的的。
- 3、当一个人更懂得自己的时候，就会明白自己与某类性格的人没必要融合，这反而让他能够轻松与他人相处。
- 4、允许和接纳自己的不完美，你才找得到自信。

【日记帮你懂自己懂他人】

- 1、你强迫自己书写，就会不自觉地强迫自己观察，因此你对人的理解才深刻。
- 2、开始记日记吧，开始检查你的时间吧---把时间都投入到你能赚钱的事情上去，把所有不擅长的事情让别人去做，你花钱购买了时间，就等于延长了自己的生命。
- 3、千万不要把应该用来投资自己的时间，给予他人做嫁衣裳。
- 4、你可以把自己的时间明码标价卖给你的客户、你的公司，却不要在不清不楚中被朋友有小恩小惠收买，应该提高你单位时间的价值，并永远避免去做那些浪费时间却回报甚微的事情。

《人脉是设计出来的》

【所有言行就是你的品牌】

- 1、自己定义自己，取你最优势的地方，以合适的语言去包装它，不仅为主流所认同，也能突出自己与众不同之处。
- 2、把自己最好的东西拿出来作为安身立命的根本，选择最适合自己的发展的领域，展现自己的价值。
- 3、建立自己的个人品牌，不必局限在要“比某个人更好”的思路，只要与众不同，你就是一个新门类的老大。

【可以无钱，不可以无趣】

- 1、要平时就给自己丰富一下业余的生活，因为你总不知道天上哪块云彩会下雨。
- 2、15岁觉得游泳难，放弃游泳，到18岁遇到一个你喜欢的人约你去游泳，你只好说“我不会耶。”18岁觉得英文难，放弃英文，28岁出现一个很棒但要会英文的工作，你只好说“我不会耶。”人生前期越嫌麻烦，越懒得学，后来就越可能错过让你动心的人和事，错过新风景。
- 3、拿出时间，感受你的兴趣，修炼你的人生趣味。关注兴趣，修炼软实力，也就是对自己进行有效的压力管理。

【聪明人需要加点笨精神】

聪明人总是模仿快，却不耐烦练习。不耐烦练习的人，也往往没有耐心做事、做人。

【自动屏蔽恶意，给自己一个好生态】

- 1、人与人相处中，总有些关系不尽如人意，只注意到了关系中的消极面，会将问题夸大。
- 2、不让自己郁闷，纠结，产生敌意，以自己智慧的发展和理性处理问题的方式为指引，不论遇到什么样的事情，都能平和地四两拨千斤。

【心境和顺，吸纳资源】

- 1、想到结果，再去表达，这样的反推法对于人脉的经营十分重要，也是赢得人心，不得不学的技巧。
- 2、审视一下自己与别人的对话时，否定的成分有多少，那些否定的语句是否暴露了自己的问题。
- 3、是否介意，映射的是我们的内心强弱与否。当我们内心有强大自信的时候，我们能原谅他人那些无聊的判断，当我们内心薄弱的时候，我们才会介意与纠结。
- 4、主动弥补差距，胜于与他人辩论。

【随时推销自己，收获无意间到达】

- 1、做人脉，不能坐等人脉。
- 2、当一个人开始主动的时候，所有的事情就会变得主动。
- 3、每个人从人脉帐户获得回馈的次数是有限的。
- 4、三类关系谨慎用：第一类，个人成就极高；第二类，在资源上你不具备同等交换能力的人；第三类，从来不麻烦你的人。

【突破舒适区，把陌生人变熟人】

- 1、别惧怕和陌生人接触，主动打破舒适模式，让思想在交流碰撞中不断成长。
- 2、人与人的关系最好的状态是“威而不怒，亲而难犯”，笑容一定是打动人的武器，但是这个武器要学会正确使用。

《人脉是设计出来的》

3、生命中会遇到各种类型的人，只要你能把自己最好的一面带出来，你就能够掌控所有的局面。

【要成为狮子，就要待在狮群】

- 1、和一群同水平的人待在一起，会有舒适感，而与高水平的人接触，需要不停攀登才能争取到共同对话的理由。如果你对生活还不满足，你就必须走出这一步。走出这一步，你就被动成长了。
- 2、只要你有想法，人生不设限。你就一定能接触到最优秀的人。
- 3、很多人认为沟通环节中是不会说话影响了人际交往，实则不然，有时候脑袋中储备不足，会让人底气不足。
- 4、很多领域都证实了，一个人越内向，肢体语言越少。反过来，丰富肢体语言，会让一个人变得外向和自信。

【在你没晋升之前，给晋升造势】

- 1、两个人之间如果地位、工作上有了变化，要想有持久的友情，就需要有一定的心理距离，这样可以避免不必要的麻烦。
- 2、允许手下能力不如自己是硬道理，在允许的基础上再进行局部改造，才是升职后改造手下要做的要事。
- 3、如果你想要从未拥有过的东西，那么你必须去做你从未做过的事。

【准备好你要说出来的秘密】

【会用钱，才会成事】

- 1、人有两扇翅膀才能驾驭金钱，才能飞翔。第一要敢于花掉它，花掉它才能拥有它。第二要能控制金钱，花费有度才不会被金钱所控制。
- 2、钱，会花才能证明你真正拥有它。你要懂得对比与恒付出的和得到的价值，哪个多哪个少。
- 3、当一个人什么都没有的时候，更不能吝啬手头的金钱，用金钱去换能带你向上走的力量。当一个人有了很多钱的时候，却要控制自己的欲望，提防被人利用。

【在与牛人过招时赢平等】

- 1、在不能给他人带来价值的时候，就不索取价值。
- 2、如何强化交往？既然他人担心人情债会给予自己的心理上造成压力，那么你不妨让自己欠对方的人情债。
- 3、遭遇挑衅先反问。

【辨别忠告，远离“控制狂”】

不要随意给予别人忠告，也不要随意接受别人的忠告，更不要勉强自己做别人想让自己做的事，一次也不可以，以免下一次你被叫做习惯的东西控制。

【不求完美，只求平衡】

- 1、当一个人为了将来而省略了生活中应有的享受时，生活就打了九折；如果牺牲了健康，生活就无折可打了。
- 2、如果自己没吃饱，就去施舍别人，这样只会让自己失衡，后劲不足。
- 3、这个世界总有一些不平事，就看你如何看待。
- 4、别人给予我们可怜、同情、帮助的时候，也许我们很想接，但有时候要克制自己，不要轻易接下这些。当然，对待别人轻易给予的光环，也不要伸手去接。

21、《人脉是设计出来的》的笔记-第3页

《人脉是设计出来的》

你发现自己不成功的原因，在于自己从来没有在学习人脉投资上花过时间思考和总结原因。

22、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

这是本非常有用的书，也许很多富二代们看到这个书，会非常抵触，他们明明是靠家里的人脉和关系成了很多事，并且在书中，作者也如此真实地指出了很多现实的问题。可笑的是，很多富二代，靠了家中的一切，还要跑出来说自己是靠个人奋斗的，并且批评这本书如何不对。个人认为，每个人都要为自己的成长负责任，认清现实是改变现实的第一要素。这是本不错的书，帮助年轻人认清这个世界，更好的努力，真心推荐给大家~

23、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

刚开始呢

24、《人脉是设计出来的》的笔记-第3页

机遇是机遇的门窗，贫穷是贫穷的壁垒，穷人最终损失的不是钱，而是真正认清自己、认清时代的冷静与清醒。

25、《人脉是设计出来的》的笔记-第4页

写日记

26、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

- 1、如果你自身没有修炼好，全世界最好的东西迎面而来，也会擦肩而过。
- 2、想做别人的时候，你就会离自己很远，当你离自己很远的时候，所有人都会远离你。

27、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

清点自己有什么？

要想别人靠得住 先要自己站得住

如果你自身没有修炼好，全世界最好的东西迎面而来，也会擦肩而过。

清点自己有什么

奋斗十年，还是不能和你一起喝咖啡

机遇是机遇的门窗，贫穷是贫穷的墙壁，穷人最终损失的不是钱，而是真正认清自己、认清时代的冷静与清醒。

也许，自身的强大要从第一件事开始，就是认识到自己的家庭，自己父母的情况。

其实，命是定的，运，却是流转的。
只不过，改运要靠自己的领悟和把握。

自信,不是一个兜里只有 10 元钱的孩子，一定要说自己比兜里有 100 元的孩子还要富有。
合理目标打八折，不会差到哪里去

《人脉是设计出来的》

自然界中的生物往往也寓意着人类社会的品性，在自然界中有狼的品性、羊的温顺和虫儿的精明。

现在社会中，很多人认可狼是具备优势的，因为有了狼才能开疆扩土，才能不断进步；还有人说，羊也具备优势，他们群居生活，带来宁静、繁荣与富饶；还有人说虫儿也没什么不好，因为有虫儿的存在才体现了生物界的多样性。

自然界的动物特性在人类社会中巧妙地结合，从而形成和谐的文化。

在一个组合中，狼性十足容易走向分裂，而羊性十足又会走向灭亡。
想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你。

找借口，只为光明正大失败
你想拍板，没人拦得住你
只有弱者，才和弱者交换懒惰和不成功的借口。
没有"好开始"，就从"坏开始"开始
做一件事情，你需要准备多久？

不怕犯错，从犯错、改正这一过程中人们可以收获经验，经验是财富的来源。
为什么说试错是把双刃剑呢？

当一件事情做过两次以上的时候，试错的意义就开始降低。

同样的情境下做同样的事，结局也会是上次事件的重复。

所以这就要求人要具备总结的能力。

如果不想任何事情都去问别人怎么办，也不想自己闷着头走错路栽一跤，就要具备自己总结的能力。

实际上，一个人的面子有多重要呢？越是有成就的人往往越不在乎面子，
而是尊重事实。

有时候，放下面子，你才会真正有面子。
当我们没有什么奋斗过程可炫耀的时候，我们会炫耀自己有多倒霉。

28、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

奋斗十年'还是不能和你一起喝咖啡'
其实'咖啡并不昂贵'而是为生活所迫的人没这种怡然自得的心情'总要为生计而忙碌操心'
机遇是机遇的门窗'贫穷是贫穷的墙壁'穷人最终损失的不是钱'而是真正认清自己认清时代的冷静与清醒'

29、《人脉是设计出来的》的笔记-第4页

不是只有学习才能改变命运'在这里你依然可以学到很多东西'
如果你给自己定一个目标'五年后要自己开一个品牌女装店做老板'你今天要学什么？首先要知道怎样做好一个服务员'否则五年后怎样管理服务员呢？''''''
即使五年之后做不了大品牌的老板'打个八折'开个小店也能维持生活富足'哪怕开不了小店'在打个八折'给别人开的服装店做个店长也会有不错的收入'如果做不了店长'再打八折'你也是个优秀的店员''
只有找到合理的目标'才能让自己的优势真正发挥'

30、《人脉是设计出来的》的笔记-第6页

《人脉是设计出来的》

你要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友，他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。

31、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

有没有人发现这个书的封面标题大字，Design拼错了

32、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

读完

33、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

成长靠自己 成功靠他人

34、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

最后一段，机遇是机遇的门窗，贫穷是贫穷的墙壁。

35、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

不在乎如何和你讲道理，通过例子，自己去明白其中道理。

36、《人脉是设计出来的》的笔记-第4页

自信是兜里只有10元的孩子，走出自己的自卑，强大内心，对自己的劣势进行填补。同时，也要学会用钱以外的东西，例如智慧和聪明来赚取自己想要的财富。

37、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

讲得不过是一些浅显的道理，不太明白怎么就去到8。6这样的高分了！？

38、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

自己站得住，别人靠得住。

自己站不住，就要被人踩。

作者话说的还是很尖锐的，开始的时候很不适应，后来看了很多，看到他给出了好多具体操作人脉的方法，觉得还真的是那么回事。无论情况多复杂，人性的规律是不可更改的。学习了，很受益。

39、《人脉是设计出来的》的笔记-第4页

现在社会中，很多人认可狼是具备优势的因为有了才能开疆扩土不断进步；现在社会中，很多人认可狼是具备优势的因为有了才能开疆扩土不断进步； 还有人说，羊也具备优势他们群居生活带来宁静、繁荣与富饶；虫儿没什么不好，因为有虫儿的存在才体现了生物界多样性。

40、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

不花费金钱，就想搞好关系，实际上是不可能的。朋友少约会可以减少花费，对领导多说好话就

《人脉是设计出来的》

期待换来信任。然而自己省吃俭用，感觉幸福吗？和朋友的感情深厚吗？领导真的能听进你的那些好话，觉得你是真心的吗？

41、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

自然界中的生物往往也寓意着人类社会的品性，在自然界中有狼的品性，羊的温顺和虫儿的精明
想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己很远都很远的时候，所有人都会远离你。
这两句话放一块儿看有点-。-好像【命定】的感觉
其实书里还有一句啦
如果你了解到自己，把自己放到合适的位置上，你就能发挥出优势

42、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

一个人不懂得帮助自己，就没资格去讲帮助别人。
允许和接纳自己的不完美，你才找得到自信。

第 13 节：日记帮你懂自己懂他人(1)

日记帮你懂自己懂他人
观察力改变世界
你会观察吗？

例如，你看到了一个人，但是你认真留意他的变化、表情，你总结他的习惯了吗？

穷人喜欢轻松省事儿而不珍惜时间本身的价值，他们可以因买一斤白菜多花了几毛钱而气恼不已，却不为虚度一天而心痛，这就是典型的穷人对待时间的态度。

有时候不得不承认的一点是，穷人的时间目的性过于单一，总是在节约金钱的过程中，穷困了一生。

时间和金钱是两种可以相互转化的资源，钱和时间成反比。从一个地方到另一个地方，要节约钱只能选择公共汽车甚至走路，要节约时间就必须付数倍于公共汽车票价的钱去打的。
如果你还不把时间当做你人生中最重要资源，你就远离成功了。

你能算清你的时间是怎么用掉的吗？

很多时候，一天下来，你都不知道自己是怎样过来的。但是如果你有记日记的习惯，情况就不同了。日记可以很清楚地帮你算清一笔时间账。

有钱的朋友图你啥？

有钱的朋友和你本身就不平等，人都是有趋利避害心理的，他很难丝毫不图你的回报就对你无偿付出。

与有钱人交往，他们可能会图谋你的时间。

你可以把自己的时间明码标价卖给你的客户、你的公司，却不要在不清不白中被朋友的小恩小惠收买，应该提高你单位时间的价值，并永远避免去做那些浪费时间却回报甚微的事情。

我们也应该针对自己做好专一化战略。不必惧怕别人看不到你的优势，只要你持续强化自己的某一优势，有一天，它将坚不可摧。

瞬间认知、瞬间联想就是品牌，品牌一形成，改变就很难，因为世上最难的事就是改变别人的大脑。你让大家一提到你的名字，就想到了什么？

吃喝玩乐皆学问

《人脉是设计出来的》

很多工作都非常考验一个人与别人沟通和协调的能力。

工作中就是如此，很多事情看似是与他人交往中沟通出了问题，实际上还是自己准备不够，不是专业知识不够，是生活中储备的知识不够。正如曹雪芹所说：“世事洞明皆学问，人情练达皆文章。”

样样会，就样样有机会

软实力会为你的人际交往锦上添花。

当整个世界变成彩色的时候，不要停留在黑白时代了，让有趣的人生扑面而来，让自己成为最亮的那一抹颜色吧。

聪明人需要加点“笨精神”

聪明人不要耍聪明

聪明人因为太聪明，容易耍聪明。

耍聪明是什么意思呢？柏杨曾这样说：“聪明到被卖到屠宰场的时候，还拼命讲价钱，多赚了五元钱，就心花怒放。”

在人际交往的言说中，老子曾说了一条智慧：“知者不言，言者不知。”

学习是两个字组成，学是模仿，习是练习。

修炼心法，具备耐力，技法自然到达。当一个人开始追求卓越的时候，成功就会不经意间追上来。

你在和别人沟通的时候，会经常否定别人的理解和判断吗？

生活中我们遇到这样的人，当我们试图理解他们的时候，他们总会说：“不是这样的……”

强大的自信就能包容

这就是人心的不同，人都有趋利避害的内心需求，人人都希望得到别人的肯定，不希望被人看不起。当一个人底气十足的时候，多数情况下不会介意别人的评判，敢于面对事实。而底气不足的时候，当然害怕别人问起。

你会介意别人对你的判断和评价吗？

是否介意，映射的是我们的内心强弱与否。当我们内心有强大自信的时候，我们能原谅他人那些无聊的判断，当我们内心薄弱的时候，我们才会介意和纠结。

提升满足感，壮大自信

语言帮助人们勾勒出现实的范围，心灵能理解的现实范围越大，说出美好语句的可能性就越大，现实的处境就会越来越顺。

随时推销自己，收获无意间到达

自我营销，见到机会不放过

做人脉，不能坐等人脉。

当自己不具备很多资源的时候，要主动把自己亮出去，自然会遇到欣赏你的人。

职场中，真正的聪明人是领导非常信任他，而同事们往往觉得此人很傻。

三类关系谨慎用

第一类，个人成就极高。

第二类，在资源上，你不具备同等交换能力的人。

第三，从来不麻烦你的人。

水滴石穿，当你不知道最后一滴水什么时候滴下来的时候，只能准备好内心，迎接每一

《人脉是设计出来的》

个改变。

43、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

奋斗了十年，为什么我还是不能和你坐在一起喝咖啡.....

允许和接纳自己的不完美，你才找得到自信。

聪明人太多的时候，傻子开始不够用，这时候，内心坚守自己的观念，而外表貌似傻一点，靠近你的人会很多

真正的朋友不是完全相同，而是求同存异

「三类关系谨慎用」

第一类，个人成就极高。

这类人由于拥有丰富的社会资源，周围接触到的一切人对于他的身份和能力都是敏感的，这时，他也会敏感于自己的地位，会在和人的接触中对他人的利用保持敏感状态。这类人也常常为人情所累，他们最盼望的就是享受自己能力带来的一切，又不必被声名所累，所以不能轻易打扰他们，即使他们是你的亲友。除非在自己非常必要的情况下，你提出合理要求，那时，他会顾念你从未提要求的良好秉性，在你为难的时候帮你一次。

第二类，在资源上，你不具备同等交换能力的人。

当别人给你一个西瓜，你只能回报一粒芝麻的时候，不要利用人脉。因为人都是期待同等价值回报的，尤其当不是你本人的需要，可能是你认识的一些人需要你去找这类人帮忙时，就需要相当谨慎，不要来盲目向这类人索取。

有人的性格属于外圆内方，当你打扰到他的时候，他表面不会表现出特别不耐烦，但是内心会产生反感，你让别人“勉为其难”的次数多了，可能在你遇到最需要他帮忙的时候，他会趁机把不满一次性地体现出来。

第三，从来不麻烦你的人。

从来不麻烦别人的人，这类人的内心渴望与他人的关系是有距离的，对于这样的人，距离就是安全，不到万不得已也不要打破这类人的原则，如果你总是从他们那里索取，违背他们与人相处的准则，不但会引起极大的不满还会招致恶意。

所以，使用人脉要适度，当你的A朋友需要你的B朋友的时候，衡量他们A与B之间的交换是否平等，如果不平等，就向A表明自己的立场，请A自己想办法与B洽谈。

有一个理论叫做“六度空间”，也叫“六度分隔”。通俗的理解就是，你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过6个，也就是说，最多通过6个人你就能够认识任何一个陌生人。该理论产生于20世纪60年代，由美国心理学家米尔格伦提出。

他上来就给你一副“我永远不会生气”的大笑脸，你就容易轻视他。

人与人的关系最好的状态是“威而不怒，亲而难犯”，笑容一定是打动人的武器，但是这个武器要学会正确使用，只要让自己的笑容晚一些到，就不会给人轻浮随意的感觉。

每个人的潜意识中都是不喜欢那些消极词的，比如“不怎么样、烦死、乱吵吵”等，说这些话的人也会被我们的潜意识排斥，而总是说自己喜欢什么的人，给人的感觉是很热爱生活的，我们会感觉这样的人很好相处。

《人脉是设计出来的》

为什么有人不愿意“攀高”呢？因为他心理脆弱！

和一群同水平的人待在一起，会有舒适感，而与高水平的人接触，需要不停地攀登才能争取到共同对话的理由。

很多领域都证实了，一个人越内向，肢体语言越少。反过来，丰富肢体语言，会让一个人变得外向和自信。

这个家伙，成事前对他的兄弟们说“苟富贵，勿相忘”，但是后来，陈胜称王后，他把自己的朋友杀害了，为什么要杀“苟富贵，勿相忘”的穷朋友呢？

据司马迁在《史记》的记述，大概有三个原因。其一，朋友在大庭广众之中直呼陈胜的大名“涉”。当名字喊出来后，已称王的陈胜感觉很“无礼”。不过，他虽然不高兴，却也还是容忍了。其二，穷朋友当面批评陈胜摆阔气，陈胜当然也不高兴，但依然容忍了。其三，穷朋友竟敢叙与陈胜佣耕时的“故情”，这无异于揭老底。陈胜终于忍耐不住，除掉了这位老朋友。

如果你想要从未拥有过的东西，那么你必须去做你从未做过的事。别说你不想晋升，今天待着不动、赖着不走，明天就会被鞭子抽着跑！

人与人的交往，很大程度上，不取决于见面、认识时间的长短，而要看人与人之间聊了什么、进行了什么内容的谈话。

不花费金钱，就想搞好关系，实际上是不可能的。朋友少约会可以减少花费，对领导多说好话就期待换来信任。然而自己省吃俭用，感觉幸福吗？和朋友的感情深厚吗？领导真的能听进你的那些好话，觉得你是真心的吗？

当一个人什么都没有的时候，更不能吝啬手头的金钱，用金钱去换能带着你向上走的力量。当一个人有了很多钱的时候，却要控制自己的欲望，珍惜金钱，提防不被人利用。可是世人，需要钱的时候不肯花，有了钱之后却不懂珍惜。

人都是如此，不让别人感觉压迫，交往才能稳定。在我看来，利益是基础，友谊是锦上添花。

有的人看起来骄傲，但实际上他们的内心并非如此。还有的人，看起来彬彬有礼，很好接触，但是他们往往内心与人的关系是疏离的，他们用这种彬彬有礼，提醒别人要守礼，不要越界。

当你遇到一些非常强势的人的时候，就必须拿出进攻性。因为面对别人进攻的时候，一味防守只会刺激对方攻城略地，战无不胜。

控制狂”看起来并不是冷漠的人，反而是一些看起来挺爽朗的人，他会很乐意地帮你一点小忙，有时甚至会自告奋勇地帮助你，然后希望你从此对他感恩戴德，没齿不忘。

不必惧怕给你忠告的人会怎么评价你，这根本撼动不了你的地位和别人对你的评价，因为任何人不顺着这类人的心意，他都会给人忠告，其实其他人比你都烦他。

当一个人给你忠告的时候，判断一下他的忠告是为了让你舒服，还是让他自己舒服？这就是虚伪和忠告的真正区别。

对待别人轻易给予的光环，也不要伸手去接。

理由很简单，当你接了别人给的光环，你在某一个方面的个人价值就开始由另一方进行评估和评定，你开始生活在别人的舌头下。

《人脉是设计出来的》

你要让自己来评估你的时间和价值，而不是被人“吹”起来之后，为声名所累，被别人界定人生。

要学会抽离出自己对于某种事物的欲望，例如总是希望得到别人的表扬和肯定。因为人太在乎一件事情，自己的价值就会变小。

人与人之间交往中产生的矛盾，有时候也许不是事实，而仅仅是信息的不对称，当你的假设和别人的想法不一样的时候，误解产生，就开始为解决本可以不产生的矛盾而头疼了。

别以为控制别人是本领，控制别人用手为你做事是失败的，手代表一个人身上最廉价的劳动力。应该影响他们的心，用心才能完成最好的合作。

人脉要长久，就像下围棋：你总输，你不会再想下棋，你总赢，别人不会陪你下。有输有赢有和，就是长久之道。

与客户签约后，还要不断给客户惊喜，帮助客户忠诚于自己。

当一个人有目的性的时候，容易犯的错误是什么？是急躁。

44、《人脉是设计出来的》的笔记-第5页

- 1、合理目标打八折，不会差到哪里去
- 2、想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你
- 3、借口永远是无穷无尽的
- 4、只有弱者，才和弱者交换懒惰和不成功的借口
- 5、没有“好开始”，就从“坏开始”开始
- 6、不要总是在A和B之间犹豫，路是走出来的，不是选出来的
- 7、原来，再怎么练，在面对很多人的时候，我还是不会像写作时候那么自然和自在，既然写作能够丰富我的思想，让我自信也自在，那么，就不必让自己去学演说家的本领了，不得不发言的时候，要是还紧张，就允许自己紧张吧，当我接纳了自己的紧张，我发现，面对再多人发言，我居然也没有从前那么紧张了
- 8、做一件事如果怕错，就会产生无数的借口
- 9、只有错误，没有成长，错误就白犯了
- 10、融洽的人际关系有时候并不是和人人都融洽，恰恰是和一些人的不融洽表示了你的成熟
- 11、让别人喜欢自己，这不是我们活着的目标，很多事，别怕别人不高兴，当你对自己的性格坚持的时候，别人就会适应你的改变而改变
- 12、人与人接触，保持真实很重要，不要改造别人，也不要轻易被别人改造
- 13、在不失大格的前提下，对自己多一点坚持，大家会接受你的性格
- 14、有时候，当一个人更懂得自己的时候，就会明白自己与某类性格的人没必要融合，这反而让他能够轻松与他人相处
- 15、允许和接纳自己的不完美，你才找得到自信
- 16、把时间都投入到你能赚钱的事情上去，把所有不擅长的事情让别人去做，你花钱购买了时间，就等于延长了自己的生命
- 17、你可以把你的时间明码标价卖给你的客户，你的公司，却不要在不清不白中被朋友的小恩小惠收买，应该提高你单位时间的价值，并永远避免去做那些浪费时间却回报甚微的事情
- 18、所有言行就是你的品牌，奔驰=威望，你呢？
- 19、吃喝玩乐皆学问
- 20、吃一小时的饭就要用足一小时的交流时间，吃两小时就该用两小时的交流时间，因此你更需要准备足够多的信息，来制造“愉快的话题”，这也更能使这顿会餐物超所值
- 21、关注兴趣，修炼软实力，也就是对自己进行有效的压力管理

《人脉是设计出来的》

22、想到结果，再去表达

23、当一个人开始主动的时候，所有的事情就会变得主动

45、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

塑造自己的品牌

46、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

强大的自信就能包容

是否介意，映射的是我们的内心强弱与否。当我们内心有强大自信的时候，我们能原谅他人那些无聊的判断，当我们内心薄弱的时候，我们才会介意和纠结。</p>

47、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

越是成功的人越不在乎面子，而是尊重事实

48、《人脉是设计出来的》的笔记-第6页

只有合理目标，才能让自己的优势真正发挥。想做别人的时候，你就离自己很远，当你离自己都很远的时候，所有人都会远离你。

49、《人脉是设计出来的》的笔记-第1页

要想别人靠得住，先要自己站得住

50、《人脉是设计出来的》的笔记-第2页

命是定的，运，却是流转的！人生怎样过都在自己的选择！加油！苏晓亮

《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：www.tushu000.com