

<<决胜人脉>>

图书基本信息

书名：<<决胜人脉>>

13位ISBN编号：9787106028350

10位ISBN编号：7106028355

出版时间：2007-1

出版时间：中国电影出版社

作者：胡志明，张笑恒 著

页数：257

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>

## &lt;&lt;决胜人脉&gt;&gt;

## 前言

你的关系价值百万（代序）“人脉”即人缘关系，而“关系”这两个字，则是中国人讲人情世故的最重要的桥梁。

“关系”就是把“相关”的人“联系”在一起，可以资源共享、互相帮助，实现双赢。

善于沟通、与别人建立良好关系的能力，是成功者必备的素质之一。

众所周知，“人脉”看不见又摸不着，它不能像金店里的黄金那样明码标价，纵然是药店里的名贵药材，也不能和“人脉”的含金量相提并论。

在社会大舞台上，每个人都处在一张错综复杂的关系网中：朋友关系、师生关系、恋人关系、同事关系、上下级关系以及客户关系、对手关系等等。

事实上，我们终其一生都在维护这些关系，很多摸爬滚打于商场的商人都信奉“得人脉关系者得天下”这一准则。

在他们的眼里，有人脉的高手是左右逢源，四通八达，对于他们而言，没有到不了的地方，也没有谈不成的生意；而一旦没有了宝贵的人脉关系，则必定如履薄冰、寸步难行，那种投门无路、四面楚歌的焦虑和窝火简直就像被武林高手点了死穴，既动弹不得，又奈何不了。

如果你没有一个和谐美满的家庭，没有几个能与你肝胆相照的朋友，没有关键时刻贵人的帮助，没有领导的信任和提携，没有客户的支持合作，没有下属的忠诚拥护……你的人生怎么可能拥有辉煌的前程？

而这一切都来源于你营造的和谐的人脉关系。

戴尔·卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%是你的人际关系。”

一位成功的人寿保险推销员说：“我并不推销人寿保险。”

我只是建立人脉关系，然后许多人就会从我这里购买人寿保险。

”看来，人脉资源确实是成功的助推器。

可以说，人脉就是财富，人脉就是机会，人脉就是成功。

没有良好的人脉关系，你将永远是一个孤家寡人般的孤立无援，甚至会在事业上陷入四面楚歌的境地。

本书对生活中占有重要地位的十种人际关系分门别类加以探索阐述，告诉人们建立、维护和协调好这些关系的原则和技巧。

只要把握住这些关系的根本，领会了关系学的精髓，就能与不同的人融洽相处，建立良好的人脉关系网，实现人生各领域的成功。

总之，我们无论是做人做事还是做生意，都应极力去构建一张和谐的人脉关系网，在其中游刃有余，为自己人生获取成功奠定坚固的基石。

## <<决胜人脉>>

### 内容概要

《决胜人脉：你的关系价值百万》对生活中占有重要地位的十种人际关系分门别类加以探索阐述，告诉人们建立、维护和协调好这些关系的原则和技巧。

只要把握住这些关系的根本，领会了关系学的精髓，就能与不同的人融洽相处，建立良好的人脉关系网，实现人生各领域的成功。

总之，我们无论是做人做事还是做生意，都应极力去构建一张和谐的人脉关系网，在其中游刃有余，为自己人生获取成功奠定坚固的基石。

## &lt;&lt;决胜人脉&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人生峰回路转——贵人相助是你成功的捷径1、寻找你人生中的贵人2、冷庙烧热香，自有贵人帮3、得贵人相助，自己先要有“资格”4、真心地帮助别人，往往会有意外的收获5、主动出击，挖掘“潜在”的贵人6、无事也登三宝殿7、用点“心机”，主动接近“大人物”8、巧用迂回战术，求得贵人相助9、感情投资，把同学经营成你的贵人

第二章 朋友多路好走——朋友圈是你最大的关系网1、“雪中送炭”胜过“锦上添花”2、让朋友表现得比你优越3、经常灌溉的友谊才能开花4、对朋友不要求全责备5、别让金钱“腐蚀”了你的友谊6、把握分寸，过犹不及7、朋友也要分类8、不给朋友开“空头支票”9、避免伤害朋友的自尊10、“刺猬”效应，距离适当才能相互温暖11、为朋友保守“秘密”

第三章 职场平步青云——善解上司心，脱颖而出不是梦1、想上司之所想，急上司之所急2、不要跟上司走得太近3、该说“不”的时候要说不”4、要忠诚，但不要愚忠5、不做默默耕耘的“黄牛”6、居功不自傲，把鲜花让给上司戴7、老虎的屁股摸不得——不要挑战上司的权威8、不要企图替你的上司做决定9、巧妙应对各类“糊涂老板”10、保住上司的面子，做一个能给老板救驾的下属11、知己知彼，对症下药显奇效

第四章 事业做大做强——一个篱笆三个桩，成功需要下属帮1、放下“官架子”，与下属平等相处2、时刻留意下属的成绩，并给予赞美3、让下属把不满说出来4、过分亲昵，小心滋生绯闻5、含蓄批评，更能赢得下属的爱戴6、忌偏心优秀的下属7、不要让自己“带电”作业8、用你的情温暖下属的心9、不要吝啬你的微笑

第五章 工作左右逢源——与同事相处要有“心机”1、因人而异的处世哲学2、过分张扬得不偿失3、对同事说“不”要讲技巧4、莫拿同事的优点来折磨自己5、赞美是人际交往的润滑剂6、同事之间慎做知己7、距离产生美——异性同事之间的相处之道8、同事的面子要给足9、斤斤计较是大忌

第六章 业绩倍增飙升——攻心为上，巧抓客户业绩高1、先做朋友再做生意2、洞悉客户心理3、换位思考比争辩更有效4、让客户对你“一见钟情”5、“舌战群儒”须当心6、有针对性地“出招”7、经常向你的客户表达谢意8、倾听，另一种动听的声音

第七章 多栽花少种刺——学会和对手适度竞争与合作1、不要做“寂寞高手”2、公平对待对手，使其为我所用3、退一步海阔天空4、认识对手的正价值5、寻求共同利益，化敌为友6、感谢对手的步步紧逼7、敢于和高手“过招”8、善待对手，争取主动权

第八章 把尺度握分寸——若即若离防小人1、认清各种小人2、口如蜜者多小人3、警惕别有用心人的建议4、巧用“藏拙”这把保护伞5、小心“馅饼”背后是陷阱6、小心有人利用你的感恩之心7、运用好“拟态保护色”8、提防“小人领导”

第九章 爱情醉人心脾——用心经营甜蜜一生1、别试图把对方拴在腰带上2、若即若离，让他永远兴致盎然3、划清界限，爱情才能保鲜4、爱要像往漏斗里倒油，慢慢地才有效5、你不在乎他，他反而更在乎你6、突然“失踪”，让爱情歇一歇7、男人的面子不能驳

第十章 家和方能万事兴——温馨的亲情是人生成功的基石1、父母的爱是世界上最无私的2、打虎亲兄弟，上阵父子兵3、同甘共苦，夫妻创业苦也乐4、对待老公：老婆的身份“情人”的心5、男人要做好家庭关系的润滑剂6、巧言慧语，和谐温馨7、警惕婆媳关系成为夫妻感情的杀手8、别让金钱变了“亲戚”的味儿9、忍让迁就带来家庭和谐

## &lt;&lt;决胜人脉&gt;&gt;

## 章节摘录

1、寻找你人生中的贵人 因为有了贵人的帮助，我们的人生才变得不平凡，才能把不可能变为可能。

所以，我们一定要主动出击，去寻找能助我们一臂之力的贵人。

那么，如何寻找你人生中的贵人呢？

(1) 要做一个积极参与的人，而非旁观者。

气球飞不起来，是因为它没有被打气；一辈子都不走运的人，是因为他没有足够的人缘！

生命中如果没有一个贵人出现，你的道路就会变得艰辛。

能够对你有所帮助的人，不会毫无机缘地出现，他需要你用心地寻找和发现，需要积极主动地投入和参与。

周芸与陈思思同一所大学印刷专业毕业，毕业后两人又同时签约在一家公司。

原指望能成为办公室中的一员，可是万万没有想到，公司培育人才的方式规定，新来的大学生必须先

到车间工作一年后方可调到办公室。两人从师兄师姐们那儿打听到，车间工作比想象中的还辛苦：轰鸣的机器声，刺鼻的油墨味，白晚班12小时连班倒，周末还得经常加班。

男生在那都很难撑一年，更别说细皮嫩肉的女生了。

两人一听顿时对未来失去了信心，同时，也开始动脑筋想法子改变这种传统。

要改变传统自然不是容易的事情，两人琢磨了很久，想这事关键就在于找个贵人帮助自己。

可是找谁呢？

周芸盯住了公司生产总监邓总作自己的贵人。

新生进入公司经过一个月的人职培训后，董事长请吃饭，慰劳刚刚结束军训的大学生，同时鼓励大家迎接即将开始的工作，公司各事业部老总也出席了晚宴。

周芸看准机会，坐到了自己未来老板邓总的旁边。

两个小时的饭局，周芸成功地让生产总监记住了自己的名字。

第二天，就有人对她说，邓总请她去办公室一趟，她忐忑不安的去了。

邓总大约40多岁，看起来非常和善，他问了周芸一些在学校时的情况，以及她对公司的看法和对未来的设想，最后，他说：“小周啊，我看你很机灵，有潜力，我办公室的秘书刚刚走了，你就接替他的职位吧。”

周芸简直不敢相信自己的耳朵，她嗫嚅地说：“我？”

……”邓总说：“好好干，我相信你能行！”

陈思思也使出了找贵人相助的方法，但她找的是负责他们新人培训的人力资源部培训主任。

入职培训时，组织培训的人员问到个人职业生涯规划，陈思思就直接坦言，要从事人力资源工作。

一个月的人职培训期间，陈思思也常常主动帮忙布置培训室，收集大学生们的各种需求信息反馈给培训主任，俨然一个小跟班。

没过几天，人力资源部的经理找她过去，和她闲聊了一会儿，之后又问她，现在培训主任下面空缺一个职位，问她愿不愿意过来，陈思思欣喜若狂，满口答应，人力资源部经理说，那下午就过来上班吧。

那天晚上，周芸和陈思思找了个饭店庆祝胜利，虽然她们没敢请公司生产总监邓总和人力资源部培训主任，但是她们还是在桌子上摆了两副碗筷，以示对这两位贵人的感谢。

(2) 投其所好找贵人。

纽约有家著名的面包公司——迪巴诺公司，可是纽约的一家大饭店却一直未向该公司订购面包。

4年来，迪巴诺每星期必去拜访大饭店经理一次，也参加他所举行的会议，甚至以客人的身份住进大饭店。

不论他采取正面攻势，还是旁敲侧击，这家大饭店仍是丝毫不为所动。

这家饭店的行为，反倒激起了迪巴诺的斗志。

他下定决心，一定要让这家饭店买自己的面包。

## &lt;&lt;决胜人脉&gt;&gt;

他改变策略，开始调查这家饭店经理所感兴趣的事情。

不久，他发现这位经理是美国饭店协会的会员，而且由于热心协会的事，还担任了国家饭店协会的会长。

以后，凡协会召开的会议，不管在何地举行，迪巴诺都乘飞机赶去。

当迪巴诺再去拜访这位饭店经理时，就以协会为话题，果然引起了他的兴趣，他眼里发着光，和迪巴诺谈了半个多小时关于协会的事情，还口口声声说这个协会给他带来无穷的乐趣。

他又极力邀请迪巴诺参加。

整个谈话过程，迪巴诺丝毫没有提到面包的事情。

几天后，饭店的采购部门来了一个电话，让迪巴诺立刻把面包样品和价格表送去。

这样，迪巴诺做成了一笔大买卖。

迪巴诺公司的面包虽然是远近驰名，但迪巴诺的长期攻势却未见成效，而凭与饭店经理闲聊对方有兴致的事人手，与其成为朋友，使形势迅速改观，最终达到目的，形势却大为改观。

这就是投其所好的绝妙之处，在使自己被对方认同并喜爱后更容易达到目的。

### （3）扩大接触面以求贵人。

人与人之间偶尔的相遇是经常的，但是遇到能助自己一臂之力的贵人却不是一件容易的事情。

所以，你可以通过扩大自己的接触面来寻找贵人，比如多参加一些宴会。

因为在一些高级的宴会上通常都是“贵人”的集合地。

但是，要明白贵人是不会轻易发现的，只要能结识一位这样的人物，就应该认为是当日的大收获。

如果一味想着在每场宴会上都获取几张大人物的名片，是再愚蠢不过的事了。

宴会上你只抱着“能遇上一位对自己有利的人物”就可以了，甚至是“出席这类聚会10次，只要能遇上一位有利人物”就具有充分意义。

你还应该注意，在宴会或研习会上，那些大人物通常不会逗留到最后。

至于那些在正式宴会举行的后续聚会上，来回流连的人，他们也绝对不会是你所要找的贵人。

当然，宴会后的交往也很重要，因为在宴会上毕竟不能完全了解彼此，而且在宴会上你也并不能认定某个人就是你的贵人。

这就需要你在以后的日常生活中，多花一些时间去接触对方和了解对方，同时也要尽量让对方认识自己。

如果对方是一个“大人物”，并且对你比较欣赏，在以后的日子里，他很有可能成为你的贵人。

此外，找贵人时还有两点还需要注意：（1）不要舍近求远。

离你最近的人了解你是最多的，他更能知道你“好用”还是“不好用”，他的推荐往往成功率较大。

在故事中，培训主任选下属，如果由老总安排人下来，培训主任无论如何也不会要，他担心这是老总的眼线啊！

### （2）不要自恃贵人撑腰而招惹祸根。

这在很多古装剧中都有出现。

新近秀女、才人无意中得到皇上的关注，这时厄运往往就来了，在你还没得到皇上的宠幸之前，妃嫔们就会对你下毒手。

在职场也一样，拉拢到高层这一类贵人时，切忌张扬，即使成功之后，也不可表现出得意之态。

点评积极主动的多结识有利人物，并根据实际情况选择贵人，让不同的贵人在不同的时机给自己帮助，这样，人生就不会因缺乏机会而停滞不前。

.....

## <<决胜人脉>>

### 编辑推荐

人脉如血脉，是人类赖以生存的基石，是获取人生幸福的源泉，更是成就事业的关键。编织一张四通八达的人脉关系网是一门精深的学问，需要有效的方法和策略；懂得如何巧妙地运用和借助这些关系更是重中之重。

《决胜人脉：你的关系价值百万》介绍了人生峰回路转——贵人相助是你成功的捷径、朋友多路好走——朋友圈是你最大的关系网、职场平步青云——善解上司心，脱颖而出不是梦、工作左右逢源——与同事相处要有“心机”、家和方能万事兴——温馨的亲情是人生成功的基石等，说明了人际关系的重要性。

<<决胜人脉>>

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>