

<<人脉战争>>

图书基本信息

书名：<<人脉战争>>

13位ISBN编号：9787122095589

10位ISBN编号：7122095584

出版时间：2011-1

出版时间：化学工业出版社

作者：张兵

页数：213

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>

## <<人脉战争>>

### 前言

世界富豪保罗·盖蒂说过，一个人在做事情的时候，永远不要靠一个人百分百的力量，而要靠一百个人每个人1%的力量来完成。

单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。

这就像是参加一场战争，要想取得战争的胜利，只靠一个人的力量是绝无可能的。

人生就像一场战争，这话听起来虽然有些冷酷，却是不争的事实。

试想一下，自打我们懂事起，就面临着无处不在的竞争：上学要争先，工作要突前，爱情要攻坚，婚姻要筑垒，事业要拼搏……说竞争，其实还有些粉饰，其核心就是赤裸裸的战争。

这些大大小小的战争中，我们的身体也许不会流血牺牲，但是为了胜利，我们耗尽心思，不知死了多少脑细胞。

最后若是取得战争的胜利便也值了，偏偏很多时候，我们会有种有劲使不上的无助感，明明成功之门就在眼前，我们就是没有开启它的钥匙。

这钥匙不在我们的手中，那么它在哪儿呢？

成功学大师卡耐基说过：专业知识在一个人的成功中作用只占15%，剩余的85%取决于人脉关系。

所以，仔细看看你的周围，细数一下自己的人脉关系，从朋友的朋友中深层次地挖掘，哪怕只是那人的一句话，一个电话，都可能是这场战争是否取得胜利的关键。

为什么有的人参加工作后能一帆风顺，得到领导的赏识、客户的信任，个人事业发展顺利，财富积累呈上升趋势？

为什么有的人却总是怀才不遇，四处碰壁，纵有通天本领却找不到通向成功的大门？

## <<人脉战争>>

### 内容概要

关系是能力，人脉是财富，人情是学问，交际是艺术。  
专业知识在一个人的成功中起到的作用只占15%，而其余的85%则取决于你的人际关系。  
人脉的力量超乎你的想象！  
圈子决定你的未来，人脉是一张网，每个人都是其中的一个结。  
成功不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。  
四通八达的人脉圈需要你用心去浇灌，精心梳理，细心呵护，耐心等待。

人生就像战争，有人脉才能赢。  
所以每个人都应像对待战争一样构建自己的人脉圈，也就是打好自己的“人脉战争”。  
我们应该将自己的人脉资源经营管理，纳入自己的长期职业事业的规划计划之中，逐步养成经营人脉的好习惯，建立属于自己的人脉圈。  
书中对构建人脉圈的诸多细节进行了细致、辛辣的叙述，让你学会如何与自己的人脉共同成长、成功。

## <<人脉战争>>

### 作者简介

张兵，笔名章岩，致力于人际关系学、销售心理学的研究，在商场摸爬滚打，对成功者的制胜秘诀有着深刻的理解和体悟，其中一条真谛为：人脉决定输赢，人脉决定成败。出版有《人脉圈》、《交朋友，再做生意》、《每天懂一点人情世故》、《销售中的心理学诡计》等畅销书。

## &lt;&lt;人脉战争&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人生就像战争，有人脉才能赢圈子决定你的未来成功不在于你知道什么，而在于你认识谁人脉是一张网，每个人都是其中的一个节点与人相处要给人的感觉：一是乍见之欢，二是久处之乐如果怀着憎恶心理去接触对方，那么你将一无所获人脉关系越丰富，你的能量就越大第二章 不起眼的人可能决定战争命运——不要忽视“小人脉”学会在感到口渴前挖井绝不独自吃饭——邀请朋友共进午餐真正的聪明人眼光长远，从不会忽视小人物晴天留人情，雨天好借伞“小人脉”不花力气花心思——送水、打印等小人脉，以备不时之需与人交往中，不要拒人于千里以外尊重每一个人，包括三餐不继的流浪汉第三章 打好你的“人情战”——四两拨千斤的感情投资法人脉就是“施”与“受”的过程关键时刻拉人一把，他人为你做牛马滴水之恩，可得涌泉相报当朋友遇到不幸之际，及时送上一份安慰巧妙创造与对方共鸣的情境慷慨地对别人付出，会有真诚的回报感情投资不可过度迎合他人嗜好，从他人感兴趣之事入手用惊喜和感动创造人脉忠诚第四章 打仗还需自身功夫硬——增加自己的价值自己是个半吊子，哪里来朋友明白自己有哪些专长和资源正是他人所迫切需要增加自己最突出的利用价值向他人传递你的价值向他人传递他人的价值，成为人脉关系的一个hub修炼自我，换取伯乐的信任第五章 帮助过你的人都是贵人——拥有它，你将变得威力无穷贵人扶你走一步，胜过自己走百步将自己丢进“人堆”里——增加自己的曝光渠道巧妙地引起对方注意，并主动制造机会让贵人对你产生信任很重要详细了解贵人的资料，可以帮你朝目标迈进培养高雅的交际情调不妨搭乘头等舱，贵人助你过江东贵人难寻，就从客户下手第六章 人脉是场“心理战”——人脉背后的心理学互悦机制——你喜欢他，他就喜欢你绝对不要跟一个傻瓜争辩——别人会搞不清楚到底谁是傻瓜透露点隐私，能得到别人更多好感要让别人答应你的大要求，先想办法让他答应你的小要求投射效应：不要总以自己的喜好去衡量别人留白定律：“无声”为什么能胜“有声”古德曼定理：聆听比诉说更能赢得他人的信任三明治效应：让批评变得更可口雪中送炭比锦上添花更能让人感动要想你的建议被人接受，先让他把你当成“自己人”邻里效应——交往越多越亲密先接受再拒绝——“YES, BUT”定律增加效应——让人对你抱有期待第七章 不懂做人，你迟早会死在乱军之下不要做入乡不随俗的蠢事做事能力只给你一种机会，而做人能力却给你一百种机会善听弦外之音又会传达言外之意不要一个人发表演说或让对方唱独角戏当别人对你说随便的时候，你切勿真的随便该方则方，该圆则圆——为人要圆而不滑要学会拐弯抹角地表达腹中事第八章 人脉战争的取舍之道——小舍小得，大舍大得，不舍不得把花环戴在别人头上听到别人对自己的评论时，要做到优点用减法，缺点用加法目光放长远——不因小利而不为，不因利大而为之好汉要吃眼前亏——吃小亏并非是一种损失只想占便宜不肯吃亏的人，迟早会被人讨厌和疏远得福皆因藏后路，招祸只因强出头第九章 “人脉战争”的平衡法则——远了不亲，近了不敬学会借助第三者表达自己的情感豪猪的忠告——保持适当距离，朋友好过头了会翻脸拐弯抹角的“探路法”——实话虚说，借机抒情与自己谈得来的要交，与自己谈不来也要交——只是有所远近罢了在社交场合，要多使用“谢谢”、“请”、“对不起”、“劳驾”……用赞同、复述、评论、接话等方法引导他人讲下去不要贸然打断对方的话题，不要时时插话对朋友要避免过分的客气话不要让你的热情过“度”第十章 “人脉战争”的分级管理——找到对战争最有用的人从今天开始，把你的朋友分级管理有两三位顾问鼓励与监督你，会有很大的帮助结交互补的朋友——人们总在寻找能弥补自己不足的人人脉圈中不可缺少的10种人你希望别人怎样对你，你就以怎样的方式对别人向一个好心情的人求助更容易得到帮助结交朋友最自然最有效的方法不要认为维护人脉是件不光彩的事第十一章 兵马未动，粮草先行——维护人脉大后方人脉同金钱一样需要储蓄和增值亲戚是需要经常走动的，否则就不是亲戚了不要吝于表达感激之意要获得朋友圈里的资源，就要舍得奉献你自己圈内的资源人们永远不会忘记患难之交记住，你要和你的人脉共同成长

## &lt;&lt;人脉战争&gt;&gt;

## 章节摘录

一个人活在世上的意义是什么？

抛却哲学理论的空洞和虚无，人不就是为了追求事业的成功和生活的幸福快乐而努力着、奔忙着么？

那么，一个人要想成功，必然离不开自身的人脉圈，所谓人脉圈就是人际关系网络。

这个网络越发达，你的能量就越丰富，成功的概率就越高！

人脉圈决定你的未来。

这话乍听起来似乎有些夸张，其实不然。

美国著名的成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样的结论：“专业知识在一个人的成功中起到的作用只占15%，而其余的85%则取决于你的人际关系。

”而来自斯坦福研究中心发表的一份调查报告，结论同样指出：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

”很明显，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰富的人脉资源，你就在人生的成功路上走了85%的路程，幸福美好的未来就在不远处等你。

美国石油大王约翰·D.洛克菲勒就这样说过：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。

”可见，人脉圈的建立和维护对一个人的成功意义有多大。

在美国有这样一个真实的故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。

没想到客房已经全部被订满，当时的夜班服务生万分歉意地说：“十分抱歉，房间已经被订满了。

外面风雨很大，若是你们不介意，可以在我的房间暂住一晚。

”两位老人大方地接受了他的建议，第二天一早，老先生找到该服务员打算支付他房费，没想到这位服务生竟然推却道：“昨天您住的房间并不是旅馆的客房，所以我们不会收您的钱，希望您与夫人昨晚睡得安稳！”

”老先生不禁点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。

”几年后，这位普通的服务生收到了一位先生的邀请函，请他到纽约来。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇上了他帮助过的那位老先生，这个路口此时矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，好吗？”

”这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件？”

你为什么选择我呢？

你到底是谁？

”老先生答道：“我叫威廉·阿斯特，没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。

”这旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，这家星级饭店是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的政要高层造访纽约下榻的首选。

而这位服务生就是乔治·波特，后来奠定华尔道夫世纪地位的掌门人。

你也许会觉得这个服务生太幸运，遇到了贵人，所以才会成功，其实他是通过自身良好的道德素质、专业的职业素养、恰当的为人处世行为，才赢得了贵人的赞赏，得到了发展的机会，为自己创造出一条成功之路。

所以，不要说自己认识的人不多，没有什么人脉圈，人脉是可以通过自己的努力建立和发展的。要成就大事，就要先学会做人，而会做人，即是善于在人际交往中积累人脉资源，这个世界上充满了许许多多的因缘，每一个因缘都可能改变你的生活或工作。

也许，对你的一生前途命运起到重大影响和关键作用的，也就是那么几个关键的人物，这个故事中的服务生就是最好的例子。

所以不要忽略你身边的任何一个人，正是这些人的出现，才是形成你自己人脉圈的必不可少的经络。

一个人的力量毕竟有限，如果能获得周围朋友们的帮助，那么他的成功就会变得非常容易。

人脉圈需要你用心去浇灌，精心梳理，细心呵护，耐心等待。

## <<人脉战争>>

因此，我们应该将自己的人脉资源经营管理，纳入自己的长期职业事业的规划之中，逐步养成经营人脉的好习惯，建立属于自己的人脉圈。

因为只有丰厚的人脉才能最终给你带来丰富的财运和美好的未来。

.....

## <<人脉战争>>

### 编辑推荐

二十岁到三十岁时，一个人靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，靠钱赚钱。

永远不要靠一个人1000 / 0的力量，而要靠一百个人每个人1%的力量来完成。

单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。

这就像是参加一场战争，要想取得战争的胜利，只靠一个人的力量是绝无可能的。

无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰富的人脉资源网络，你就在人生的成功路上走了85%的路程，美好的未来就在不远处等你。

人生犹如战场，在当复杂的社会生活中，要想取得人生的一场胜利是多么不易，难道你认为自己可以做一名单枪匹马的孤胆英雄？

你自己的力量再大，也不过如一滴水之于大海罢了。

要想取得战争的胜利，没有众人的精诚合作，没有合适的兵器，没有军师的指导，就算你是个大将军也一样会一败涂地！

决定你事业成败的关键是人脉！

一语道破中国千年人脉规则，不可不知，不可不读！

为什么有的人如日中天，有的人却潦倒一生？

不要做单枪匹马的孤胆英雄！

这是一场没有硝烟的战争。

谁抢占的人脉资源多，谁就是最后的胜利者！

成功，不是一个人的战争！



<<人脉战争>>

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>