

<<人脉圈操纵术>>

图书基本信息

书名：<<人脉圈操纵术>>

13位ISBN编号：9787229034740

10位ISBN编号：7229034744

出版时间：2011-2

出版时间：重庆出版社

作者：唐文

页数：234

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>

## <<人脉圈操纵术>>

### 内容概要

没有人脉，妄谈成功！

没有人脉力，妄谈领导力！

为人脉正名 成功的人生只是做好三件事：做人 做事

做人脉本书教会你：如何拓展与陌生人之间的合作关系 本书点拨你：人际交往中谁能占据主导地位

本书指导你：如何操控圈子，迅速扩展人脉资源 本书协助你：运用人脉圈科学和人际公关，做重点关系

突破 中国企业海外发展中心主任

世界资本市场控股集团副董事长 美国万通投资银行副董事长兼首席经济学家 孙飞 推荐作序

“是否能成功，重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁。

”

这句话一语中的，直接点名人脉的重要性，但对掌握人脉技巧并没有任何指导意义。

本书内容除讲述人脉的开发、维护等以外，还包含心理学和营销学、教育学、哲学、相术等很多方面的知识，它不同于同类书的是：并不仅仅注重人脉的实用性，而是让人们把主要精力放在自身发展上，并在此基础上进行人脉的拓展和维护。

## <<人脉圈操纵术>>

### 作者简介

唐文：人际关系专家，工商管理博士。

做过多年的人际公关与人际关系研究工作。

曾在多家大型企业做人际公关顾问和危机管理专家，为多家国际企业做过重要客户关系建立、政府关系协调与各类人际协调公关工作。

曾出版《做人的心计》《没有什么不可能》等畅销图书。

## <<人脉圈操纵术>>

### 书籍目录

#### 第一部分 构筑人脉圈：成功者一生中最重要的事业

##### 第1章

圈子是你的社会标签：有什么样的圈子就有什么样的未来

你的价值由你周围朋友的价值决定

你是小人物，因为你在小人物圈里

跳出舒适圈，你也会成为大人物

新命运决定论：小角色的蜕变与升华

增强自己的实力，和大人物真正站在一个圈里

20万，进入一个高级圈子很值

##### 第2章

经营圈子就是拓展事业：一切事业都是人际关系的事业

十倍速成功：成功者不告诉你的成功秘诀

开拓事业圈：做什么样的事业，就要选择相应的圈子

创业的真谛：成大事的是人脉而不是金钱

做事业，得有人做你的信息供应商

相聚，是开始；团结，是进步；合作，则是成功

使用“捆绑式”事业组合

职业规划新方案：人际关系能力决定了职场的高度

人脉的马太效应：超级人脉圈让强者越强

#### 第二部分 拓展你的圈子，增强你的人脉竞争力

##### 第3章

人脉的乘方法则：认识一个人等于结识一个圈子

拓展“圈子”：让人脉以乘方的方式增长

多认识一些带“圈”的朋友

哪些圈子你必须得钻

尽量多地参加聚会、社团活动

拓展国际关系网

层层转介绍

怎样获得更多人的支持

小测试：人脉态度

##### 第4章

有正人脉就有负人脉，找到最有价值的人脉

人脉也有正负之分

谁是对自己有用的人

怎样识别小人

避免和转化冲突的消极力量

敢于当众拥抱你的对手

检查你的人脉网

.....

#### 第三部分 经营维护关系，提高人脉圈的凝聚力

## <<人脉圈操纵术>>

### 章节摘录

版权页：而且这是一个奇怪的社会，强势群体的人数其实很少，弱势群体倒是大多数。

可是为什么弱势群体反而无法与强势群体抗衡呢？

一个最简单的原因就是缺乏凝聚力。

清华大学传播学院一位教授说：“弱势群体是一盘散沙。

他们不知道如何凝聚群体力量，所以尽管弱势群体可能人数众多，但是弱势群体却无法与人数少但是凝聚力强的人抗衡。

”哈佛大学人际关系学教授杰伊·洛尔施也认为：处于现在的博弈社会中，如果我们没有建立人脉圈的能力，那么我们必将慢慢成为弱势群体，一生都处于一种被动的局面，一生都被命运折磨。

人脉圈就是我们的保护圈。

一个人，无论多么伟大，都只能代表势单力薄。

信不信，沙漠中的黄金蚁群能够嗜杀强壮的人类？

它们靠的就是群体的力量。

一首歌中这样唱道：孤独的人是可耻的。

即使不可耻，如果有一种群体说你是可耻的，那么你必然是可耻的。

如今社会的竞争，已经不再是个人意义上的交锋。

迷信个人力量的时代已经走远，我们必须构建属于自己的人脉圈。

每个人必须凭借情感交流，构筑自己身后的力量。

站在巨人肩膀上的小卒，即使与威风八面的将军对峙，也不必有所畏惧。

所谓寡不敌众，即是这个意思。

但是如果你是小卒，而你所仰仗的，只不过是几个名不见经传的蚁族，那么即使是千军万马，你也可能溃不成军。

为什么呢？

你知道将军是用来干什么的？

对，没错，统帅小卒的。

在你大张旗鼓，向将军挑衅的时候，将军也不会闲着，他会利用各种人际战术，让所有的小卒倒戈相向，最后被革了命的，必将是你。

这就是为什么弱势群体永远是弱势群体的原因。

第一，弱势群体，人心散漫，没有绝对的向心力。

即使因为某个目的而勉强组织在一起，也难免是乌合之众，不堪一击。

## <<人脉圈操纵术>>

### 媒体关注与评论

这是一本实用而又不厚黑的书。

书中说了很多大实话，方法也很直接很有效。

即使你没有什么背景，没有什么高的学历，没有什么丰厚的资本，只要按照书中所说的操纵术付诸实际行动，那么，咸鱼也可翻身，所有的人都能扭转自己的命运。

——孙飞，美国太平洋商会中国执地主席你想知道自己的价值有多少，看看你身边的朋友，选出5个朋友，他们价值的平均值就是你的价值。

——俞敏洪，新东方教育科技集团董事长兼总裁为了融资，我必须要依靠人脉资源。

——王中军，北华谊兄弟投资公司董事长我付高薪给处理人际关系的能力，远超日光之下任何其他能力。

——洛可菲勒，孚石油(标准石油)创办人成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

——西奥多·罗斯福，美国第6任总统成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力：还有，看一件事需兼顾你和对方的不同角度。

天底下只有一种方法可以影响人，就是提出他们的需要，并且让他们知道怎样去获得。

能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

——戴尔·卡内基，现代人际关系教育的奠基人很多人快速成长起来无非是幸运地获得了被提拔的机会，但是这种提拔不是偶然的，而是必然的。

被提拔的人都有一个共同的因素，那就是为了得到提拔而实施“战略性的”能力挖掘和人脉构筑。

——冈岛悦子，日本顶级销书《人筋力》作者

## <<人脉圈操纵术>>

### 编辑推荐

《人脉圈操纵术:人生成功的乘法法则》提供的主要研究成果、怎样用人情学问提高社交商、如何拓展与陌生人之间的合作关系、人际交往中谁能占据操纵的主导位置、如何操控圈子迅速扩展你的人脉资源、运用人脉圈科学和人际公关做重点关系突破等。

成功者只做不说的秘密！

全球商业圈、政治圈顶级人物都在运用的人脉法则！

什么能让你十倍速成功？

什么能让你秒杀财富？

什么能让你迅速改变命运？

答案只有一个，那就是：人脉圈！

因为成功完全可以走直线，找一群优秀的人帮助你成长就是最直接最实用的成功之道。

唐文经常说这句话：有人的地方，就有关系的操纵，每个人都需要在人脉关系操纵中完成对自己的提升。

人脉术就是借别人的视野提高自己的境界。

<<人脉圈操纵术>>

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>