

<<人脉高手>>

图书基本信息

书名：<<人脉高手>>

13位ISBN编号：9787512700536

10位ISBN编号：7512700539

出版时间：2010-8

出版时间：中国妇女

作者：沧浪

页数：223

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>

<<人脉高手>>

前言

茫茫人海，芸芸众生，与你的生命轨迹发生交集的人能有多少？

区区百人而已。

而在这些人之中，对你的生活、工作以及人生能够产生重要影响的人能有几个呢？

一般来说，只有30个人左右。

毫无疑问，他们就是你生命中最重要的人！

拿出一张纸，列一个名单，画出你生命中最重要的人。

这30个人中，有你的家人、爱人、朋友、师长、同学、老乡、同事、上司、创业伙伴……他们是你最关键、最重要的人脉资源。

你生活在他们当中，你的工作、生活都和他们密切相关，你的喜怒哀乐甚至健康、财富也都与他们交织在一起。

有了他们，你的人生就没有膛不过的河，也没有翻不过的山：领导解决不了的事情，可以找领导的领导；亲戚解决不了的事情，可以找亲戚的亲戚；朋友帮不上忙，可以找朋友的朋友。

再不成，找朋友的领导的亲戚的邻居，也可以达到终极目标。

世事洞明皆学问，人情练达即文章。

人脉资源，影响、左右甚至决定着我们的事业进程。

经营好人脉资源，是我们事业成功、人生幸福的基础。

所谓的人际关系和人脉资源，其实就是众多的社交圈子，即以自己为核心，以不同的关系为纽带，所画出的不同的人际交往圈子。每个圈子之间肯定有交集重叠，重叠的部分越多，说明圈子越密切；而圈子越大，就意味着你的社会能量越大；你在圈子中位置越关键，也就说明你对大家越重要，是核心人物。

而不同的圈子，则有着不同的经营学问。

<<人脉高手>>

内容概要

茫茫人海，芸芸众生，与你的生命轨迹发生交叉的人能有多少？
区区几百人而已。

而在这些人之中。

对你的生活、工作以及人生能够产生重要影响的人能有几个呢？

一般来说，只有30个人左右。

就是这30个人，支撑着你生命的广度，积淀着你生命的厚度——经营好基于他们的人脉关系，将直接决定你生命的价值！

人脉——直接决定你在残酷社会竞争中的战斗力的强弱。

纵观古今内外，所有“丛林法则”中的胜出者。

人脉是他们出奇制胜的不二法宝。

怎么以最高的效率、最有效的方式配置人脉？

怎样发挥人脉的最佳战斗力？

本书将要为你全面解析其中奥妙——30个人的人脉圈！

<<人脉高手>>

书籍目录

第一章 职场那些事儿——办公室人脉圈的经营学问 第一节 感谢你的老板：他为你提供了一个发展的平台 手捧薪水，心怀感恩 他只是资本的主人，并不是你的敌人 与老板共渡难关 第二节 尊重你的上司：他是决定你升职加薪的关键人物 服从上司是你的天职 不要忽视副职上司 读懂他的“心”，增加你的“薪” 主动维护上司的“脸面” 第三节 善待你的下属：得人心者才能得天下 体贴入微，让下属知道你“疼”他 勇于为下属的过错“买单” 真诚地为部下喝彩 知人善用，用人不疑 第四节 与你的同事和平共处：他是你的“最佳拍档” 小心面对职场“红人” 同事间的应酬必不可少 恶性竞争，害人害己 第五节 巧妙利用猎头：他是增加你身价的一颗“砝码” 与猎头约会，让你“跳”得更高 把猎头当做升职加薪的“道具” 第二章 商场就是战场，人际决定成败——商场人脉圈的经营学问 第一节 志同道合+性格能力互补：创业路上你需要“三驾马车” 寻找最适合自己的合作者 不要对合作者求全责备 第二节 “套牢”你的股东：用他的钱替你赚钱 把股东当做“半个”主人 不怕股东小，就怕股东少 第三节 回馈你的员工：他们是为你创造价值和利润的人 让员工劳有所得 休息过后，员工才能走更远的路 在职培训帮助员工成长 重视员工，让他感到自己很重要 第四节 辩证看待竞争对手：双赢是生意场上的最高“境界” 当众拥抱你的对手 用对手的长板补好自己的短板 把对手变成朋友 第五节 迎合你的客户：他是你的“衣食父母” 了解客户的不同需求 诚实守信才能长久合作 不怠慢任何一个顾客 倾听客户不满的声音 第六节 成也萧何败也萧何：媒体人士可以让全世界关注你 媒体人士：就是不能离开你 与媒体人士交往的艺术 第三章 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮——友情人脉圈的经营学问 第一节 与挚友肝胆相照：他是一个可以“以命相托”的人 与你的挚友患难与共 帮助他时要不着“痕迹” 第二节 结交落难英雄等于投资“潜力股”：“难兄难弟新传” 识英雄于危难之时 识英雄于未发迹之时 第三节 在知己面前你可以卸下伪装：他是你的精神“伴侣” 珍惜知己，他是另一个自我 小心游走于异性知己之间 第四节 维护弥足珍贵的同窗之情：同学是你成功的助力 同窗几年，缘续半生 与同学一起追忆流年往事 第五节 同乡牢牢抱成团：老乡是你的人脉基石 用乡音打动他的心 不妨一起思故乡 第六节 亲密切忌“无间”：有距离的爱情才更甜蜜 “藤缠树”不能过度 爱，需要自由的空间 第四章 成功不在于你知道什么，而在于你认识谁——贵人人脉圈的经营学问 第一节 尊敬你的师长：他让你成功站在“巨人”的肩膀上 尊敬老师，将师生情谊维系终生 主动推销自己，让“伯乐”一眼相中你 第二节 好风须借力，送我上青云：结识一位校友就等于找到了一座宝库 学会和校友交往，他们是你的潜在资源 细心维护你的校友圈，举手之劳能够助你成功 第三节 巧借“明星效应”：名人的光环可以照亮你前进的道路 利用名人效应提高自己身价 如何与名人“搭上线” 第四节 一定要握住掌握金钱的手：再穷也要站在富人堆里 主动进攻，一头扎进富人堆 迂回进攻，搞定富人的“身边人” 第五节 你的隔壁住着谁：天涯处处有芳邻 你“投之以桃”，邻居自然会“报你以李” “芳邻”是这样炼成的 第六节 结识一个“生人”等于扩展了一个新圈子 结识陌生人，开辟新圈子 主动：打开陌生人心扉的钥匙 第七节 小人物蕴藏着大潜能，他可能从天而降成为你的贵人 不可小觑“小人物”的力量 有时候，小人物就是从天而降的贵人 第五章 血脉亲情是你永远的感情归宿——亲情人脉圈的经营学问 第一节 感念亲恩：学习乌鸦“反哺之义”。 践行小羊“跪乳之恩” 做孝子，不做“啃老族” 要孝顺，更要孝敬 精神赡养：关注父母的感受和精神生活 第二节 挂念你的手足：他是与你血脉相连的一奶同胞 若要义，哥让弟 亲兄弟，明算账 第三节 珍惜你的爱人：他是与你牵手走过一生的人 吵架也是一门学问 给爱人一份浪漫，给婚姻一点情趣 夫妻要轮流做天使 第四节 养不教，父之过：你的教育是子女成才与否的关键 鼓励和赏识比批评更能成就孩子 学会站在孩子的角度看问题 第五节 接纳你的姻亲：选择了婚姻也就选择了他们 像对待妈妈那样对待婆婆 当好“老泰山”的“半子” 巧做小姑知心人 把妯娌当做姐妹 第六节 富在深山有远亲：“拔根汗毛比我的腰还粗” 沾上一点亲，就会多出一条路 善待穷远亲

<<人脉高手>>

章节摘录

第一章 职场那些事儿——办公室人脉圈的经营学问 第一节 感谢你的老板：他为你提供了一个发展的平台 也许你能够轻而易举地原谅一个陌生人的过失，却对自己老板的小过错耿耿于怀；也许你可以为一个陌生人的点滴帮助而感激不尽，却无视和自己朝夕相处的老板的种种恩惠。你是否想过：你能够安稳地生活，是因为老板给了你一份固定的工作；你能够享受快乐的人生，是因为老板给了你稳定的收入。

你与老板之间，是一种劳资关系，也是一种互利关系。

老板靠你赚钱，你用劳力换钱。

当你在自己的工作中获得了尊重、荣耀、地位，实现了有价值的人生的时候，你更应该感激老板，向他奉献你的忠诚。

你不仅要在内心深怀感恩，还要在言行上不与他相抵触。

更重要的是，当老板陷入困境时，要与他同舟共济、共渡难关。

手捧薪水，心怀感恩 我们常常为一个陌生人的点滴帮助而感激不尽，却对朝夕相处的老板的种种恩惠视若无睹。

其实，当你手捧薪水，和家人团聚的时候；当你手捧薪水，去孝敬父母的时候；当你手捧薪水，给自己的爱人买礼物的时候；当你手捧薪水，在工作之余，悠闲地带着孩子去公园游玩的时候；当你手捧薪水，在假期里和朋友开怀畅饮的时候，你都应当心怀感恩，感激你的老板。

因为正是他发给你薪水，让你能够如此安稳而舒适地生活。

感恩，并不需要溜须拍马和阿谀奉承。

与为了迎合他人而表现出的虚情假意不同的是，感恩是真诚的，是自然的情感流露，不带功利性，不求任何回报。

你完全没有必要惧怕他人的流言飞语，更无须刻意地疏远老板。

坦荡地感激，是清白最好的证明。

如果你的老板足够聪明，注意到你的感激是发自肺腑的，那么，你的感激对他来说，就是一种认同和支持，同时也是一种激励。

当你得到了晋升，你要感谢老板独具慧眼，感谢他的赏识；当你加薪的时候，你要感谢老板对你工作能力和价值的认可；当你既没有升职也没有加薪的时候，你要感谢老板没有炒你鱿鱼，将你推入求职的滚滚洪流。

你应该时刻记住，你所拿的薪水就像你所喝的水，即使挖井人不图你的回报，你也应该有个感恩的态度，至少在适当的时候表示你的感谢。

(1) 感谢老板为你担负了更多的责任和压力 在企业中，虽然老板和员工在人格上平等，但由于老板掌握着企业运营的绝大部分资源，他理所当然是企业的组织者。

也正因如此，老板比普通雇员担负了更多的责任与压力。

因为老板没有依靠，所有的压力到他那儿就是到头了。

公司所有的困难都需要他想办法解决。

他靠什么，就靠他自己，不可能再有第二个人来靠。

在这样的责任与压力中，老板只有独自品尝“高处不胜寒”的孤独感。

郭雨在一家广告公司上班。

有一次，郭雨与同事为了赶写一个广告文案，连续苦战一个星期。

事毕，老板为了表示奖赏，请他们喝酒，唱卡拉OK。

郭雨与同事们正在兴头上，老板却靠在沙发上，沉睡如泥。

一位同事叫醒他，开玩笑地说：“没有这么累吧！”

我们昨天晚上熬了一个通宵，还活蹦乱跳的，您倒先趴下了！”

老板叹了一口气：“唉！”

你们累的是身，我累的却是心啊！”

你们知道每天挑着一副重担却放不下来的感觉吗？”

<<人脉高手>>

你们每天临睡前不打一个业务电话就睡不着觉吗？

你们天天担心明天早上醒来，公司就会倒闭吗？

你们经常在半夜被噩梦吓醒吗？

” “哇！

没有这么夸张吧？

”在郭雨的印象中，老板每天坐在他的老板桌后面，打几个电话，接待几位客户，或者浏览一下报纸新闻，多么悠闲自在，大有“举步徐行静不哗”的儒雅之风。

他却把自己形容得这么惨！

老板说：“哪用得着夸张啊！

这几天有家公司天天催逼欠款，昨天好不容易收回一笔老账，转眼之间就被银行划了利息。

明天有一个侵权官司要开庭，是胜是败还是个未知数。

后天就是发薪日，我到哪里找钱付给你们？

光是这几件事就够我头疼了，还有许多乱七八糟的事需要处理。

” “您不要紧吧？

”郭雨与同事们都不禁倒吸一口凉气。

不是担心后天领不到薪水，不是担心公司倒闭了找不到工作，而是为老板的命运担心。

这么好的老板，要遇上一个可真不容易。

老板安慰道：“你们不用担心。

天下没有过不去的火焰山，这点小事算得了什么！

想当年，我拿着借来的3万元钱创办公司，遇到的难题现在都难以想象，不是都挺过来了吗？

每个发薪日，我都要拆东墙补西墙到处筹钱，问题不是都解决了嘛！

哪欠过你们一分？

这点小事难不倒我！

”老板的话让郭雨与同事们深受触动。

做员工的，平时都是从远距离观察老板，看见的只是表面风光，哪能看见他内心的苦衷以及他所背负的责任与压力？

（2）感谢老板给予你工作 是老板给了我们工作机会，让我们有劲可使，不必再为找工作而四处奔走；感谢他拉我们“人伙”成为企业的“合作者”。

尽管在大多数时候，所占的份额极为有限，但这已经足以让我们尝到了一分耕耘就有一分回报的富有。

是老板的存在，让我们有了一日三餐，有了稳定的收入和住所。

（3）感谢老板给你施展才能的机会 感谢老板把我们带人一个未知的领域，是他把我们由原来的一窍不通变成了行家里手，是他带领我们在职业生涯中累积起越来越多的资源，使我们的社会地位和经济地位变得越来越高。

<<人脉高手>>

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>