

<<每天用一点人脉经营术>>

图书基本信息

书名：<<每天用一点人脉经营术>>

13位ISBN编号：9787514106053

10位ISBN编号：7514106057

出版时间：2010-10

出版时间：经济科学出版社

作者：陈思露

页数：237

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>

## <<每天用一点人脉经营术>>

### 前言

成功，不完全在于你知道什么或者做什么，更多的是在于你认识了谁。

美国斯坦福研究中心曾通过调查得出：一个人赚的钱，12.5%是来自于知识，87.5%是来自人际关系。

这正说明了人脉在一个人的事业中起到的作用是巨大的，是可以改变和左右一个人的命运的！

你相信么？

——有时候朋友能左右你的命运。

一个穷小子白手起家，利用人脉关系使自己的身价倍增。

也许你不大相信这些，但看看成功者背后的故事，听听常人致富的经历，这些会告诉你人脉圈的规则，为你打开一扇你从未知晓的窗，使你看到更广阔的天空。

在日益文明与开放的现代职场中，许多的矛盾与冲突已经被掩盖在近乎温和的形式下，这就使职场变得更加复杂。

在平静与理性的包裹下，职场本质上的无序与混乱便蒙上了一层标榜着礼貌与谦逊的外衣，在职场中跌倒的可怜虫们，大多不懂得如何掀去这层外衣去发现里面真正的荆棘与陷阱。

在与人交往的时候，尽管自己诚心诚意，但还是会遭遇这样的尴尬或是那样的无奈：处处想着能够有人帮助，却总是在不经意间就得罪或者错过了生命中的“贵人”；一直觉得朋友是一辈子的交情，是最可靠和值得信赖的人，却也渐渐发现彼此间的距离在渐行渐远；使尽浑身解数去维持人脉关系，却总是会因为一次不经意的疏忽而导致所有的努力付之东流。

总之，在社会上行走得越多，拥有的抱负越大，你就越是会发现，不经意的一个举动，就可以让你身败名裂；贸然决定，就有可能让你功亏一篑；无心之言，就可能使你处在孤立无援的境地。

本书告诉你如何建立和拥有自己的人脉网，如何利用和拓展你的人脉，使其成为你人生的一笔巨大财富。

你一定可以把自己打成一个魅力十足的人脉之王！

## <<每天用一点人脉经营术>>

### 内容概要

陈思露编著的《每天用一点人脉经营术》讲述了：在日益文明与开放的现代职场中，许多的矛盾与冲突已经被掩盖在近乎温和的形式下，这就使职场变得更加复杂。

在平静与理性的包裹下，职场本质上的无序与混乱便蒙上了一层标榜着礼貌与谦逊的外衣，在职场中跌倒的可怜虫们，大多不懂得如何掀去这层外衣去发现里面真正的荆棘与陷阱。

也许你不大相信这些，但《每天用一点人脉经营术》会告诉你人脉圈的规则，为你打开一扇你从未知晓的窗，使你看到更广阔的天空。

## <<每天用一点人脉经营术>>

### 书籍目录

#### 战术一：你真懂“交际法则”吗

- 第一节 你不找人，人不找你
- 第二节 求人办事等等又何妨
- 第三节 想得到，就不要独吞
- 第四节 好意光临莫谢绝
- 第五节 事不成，依然是朋友
- 第六节 把“热炭”送给那些失落的人
- 第七节 “人情生意”，你能维持多久
- 第八节 “关系”维系好，遇事有人找

#### 战术二：商场、官场，会玩总是你“登场”

- 第一节 盛唐时代的无字评说
- 第二节 利人利己是社交的原动力
- 第三节 取长补短是永恒主旋律
- 第四节 一招棋错 满盘皆输
- 第五节 拍马不惊马
- 第六节 心虽小，天下装
- 第七节 温和对人对事
- 第八节 “名声”经营的逻辑
- 第九节 左右逢源的财神爷
- 第十节 知音少，弦断有谁听
- 第十一节 慧眼识别“潜力股”

#### 战术三：想要“龙飞凤舞”。

##### 先会“攀龙附凤”

- 第一节 “仇富”不如学富
- 第二节 小人物，大作用，莫轻视
- 第三节 尊敬就好，不必太过
- 第四节 谦逊也要有个度
- 第五节 分内之事，不分你我
- 第六节 心机表露，赶晚不赶早
- 第七节 求人办事+脚踏多船=翻船
- 第八节 寒暄是人场券，关系是决定权
- 第九节 己所不欲，勿施于人
- 第十节 人脉圈无“新老交替”
- 第十一节 “关键先生”是否真关键

#### 战术四：对朋友，你做到多少

- 第一节 开导他使你们同进步
- 第二节 好朋友会顾及你的面子
- 第三节 你的得意，留到他成功时一起分享
- 第四节 没有金刚钻，别揽瓷器活
- 第五节 帮扶有度才是真
- 第六节 你的恩惠他明白
- 第七节 别让“钱”成为你们的绊脚石

#### 战术五：同事相处是互补

- 第一节 与人方便就是于己方便
- 第二节 给他一个台阶

## <<每天用一点人脉经营术>>

第三节 “忍”不是心头刀，而是你有心用工具在开拓

第四节 从自身找问题是进步的钥匙

第五节 竞争与协作同行

战术六：宁得罪君子，莫得罪小人

第一节 与小人为伍，三思而行

第二节 人事问题上更要提防小人

第三节 别被小人牵着鼻子走

第四节 鄙视小人不如巧用“小人”

第五节 明枪好躲，暗箭也好防

第六节 别被人当枪使还不知

战术七：人际漩涡，好进不好出

第一节 用鹰的眼睛观察

第二节 了解问题，有备无患

第三节 方式得当，阻力变动力

第四节 非常时期，非常手段

第五节 领导相争，避而远之

第六节 “职八条”教你避开“人际漩涡”

第七节 人和更胜天时地利

第八节 赞美，人脉的助推器

第九节 微笑不是万能，不微笑万万不能

战术八：说者无意 听者无心

第一节 想成长，就别玩“豆芽效应”

第二节 直爽不等于直接

第三节 忠言虽好，也要会说

第四节 一时口快易树敌

第五节 不争，是一种处世哲学

第六节 凡事说太尽，缘分势必早尽

第七节 朋友妻面前话慎说

第八节 给他面子，他会涌泉相报

第九节 不打勤的不打懒的，专打不长眼的

战术九：识时务者为俊杰

第一节 切忌“自命清高”

第二节 发掘别人的闪光点，你会更闪亮

第三节 多听取别人意见

第四节 种善因必会得善果

第五节 别做职场上的“独行侠”

第六节 站在他人的立场考虑

第七节 聪明人都会“躲猫猫”

第八节 做好“公关”，人际危机烟消云散

战术十：变通人脉之道

第一节 冤家宜解不宜结

第二节 见什么人说什么话

第三节 知己知彼百战不殆

第四节 得饶人处且饶人

第五节 滴水藏海

第六节 关系在精不在多

第七节 小测试——人际沟通应变能力

<<每天用一点人脉经营术>>

参考书目

## <<每天用一点人脉经营术>>

### 章节摘录

你是否总是踏踏实实做事、勤勤恳恳工作，寄希望于通过不断的努力与磨练自己的专业素质，终有一日获得上司的提拔？

如果你是这样的人，那么请问问你自己，你的这些努力真的有人去关注，并适时给你所期待的机会了吗？

你是否觉得长期的努力与等待并没有得来相应的报酬与关注呢？

如果是这样，那么，你的“老黄牛”式的工作方式就是不合时宜的。

现在，我们所需要的就是：清晰自我目标，并通过行动不断积累业绩。

而做到这些的关键点就是：构筑人脉。

不要坐等人脉的到来，要主动让别人关注你。

当别人有新的机会时，让他们能够马上想到你！

我们构筑人脉的目的何在？

构建人脉的目的，不是为了巧妙地利用门路生存，而是为了获得能够最大限度发挥自己能力的机会。

努力加上机会才等于成功，只有那些肯付出努力，又希望获得成长机会的人，才能不断获取果实！

在哈佛有一个构筑商业人脉的经典模型，即“人脉螺旋模型”。

在这种模式下不要抱着“或许可以得到肩负重任的机会”和“应该会得到成长的机会”的想法，把自己的前途寄托在运气上，而应该为了获得机会更加积极地、富有战略头脑地去努力！

事实证明在获得提升的机会时，如果你是靠促销型的自我兜售，那么你将无法令人产生果断作出最终决定的信服感，要得到提升需要靠别人的推荐。

好人脉，可以为你带来巨大的财富。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用人脉来推销自己，从而找到一份好工作的。

哈维·麦凯大学刚毕业就进入了失业大军。

因为当时全国经济萧条，工作太难找了。

好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物。

其中有一位叫查理·沃德的先生，是全世界最大的月历卡片制造公司布朗·比格罗公司的董事长。

4年前，沃德因税务问题而入狱服刑。

哈维·麦凯的父亲发现别人控诉沃德逃税的案件有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道，这使沃德非常感激麦凯的父亲。

出狱后，沃德对哈维·麦凯的父亲说，如果孩子毕业后想找个好工作，他可以帮忙。

哈维·麦凯跑了许多家企业，但都因为经济不景气、公司裁员而被拒绝。

父亲想起查理·沃德先生的承诺，便抱着试试看的想法让哈维·麦凯给沃德的公司打个电话。

谁知沃德回答得十分干脆，他说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”

次日，哈维·麦凯如约而至。

他为面试做了充分的准备，谁知招聘却变成了聊天。

沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯父亲的那一段狱中采访，整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后，沃德说：“我想派你到我们的直属公司工作，就在对街——品园信封公司。”

哈维·麦凯顷刻间就有了一份工作，而且还拥有最好的薪水和福利。

那不仅是一份工作，更是一份事业。

42年后，哈维·麦凯已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

在品园信封公司工作期间，哈维·麦凯熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，其中最大的收获就是他为自己积累了大量的人脉资源。

这些人脉后来成了哈维·麦凯成就事业的关键。

.....

<<每天用一点人脉经营术>>

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>