

<<小人物也能成就大事业>>

图书基本信息

书名：<<小人物也能成就大事业>>

13位ISBN编号：9787511611475

10位ISBN编号：7511611478

出版时间：2013-2

出版时间：史荣新 中国农业科学技术出版社 (2013-02出版)

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>

<<小人物也能成就大事业>>

前言

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中明确指出：“针对4000名失业者的调查研究显示，他们之中只有400人（即总数的10%）是因为工作能力不够而被开除的，其余90%的人都是因为不能妥当地处理人际关系而被解雇的。”

“一个人事业的成功，80%取决于他的人际关系，20%取决于他的专业技能。

开创事业如此，经营事业也是如此。

微软公司前总裁比尔·盖茨曾说过：“如果有人夺走了我的一切资金和技术，我也能在两年的时间内再建立起一个微软。

” 比尔·盖茨这句话说明了什么呢？

说明了支撑他软件帝国的条件不是资金和技术，而是人脉和人气。

有些人认为比尔·盖茨的电脑智慧足以令他支撑起整个微软公司，其实不然。

他在开创微软的时候确实借助自己的专业技能多一些，但微软创办之后他的一切事物都是交给别人打理的。

比尔·盖茨用人的技术也非常高明，他十分善于处理人际关系，他的员工对他都非常忠心。

因此，靠着牢固而有效的人气网，比尔·盖茨成就了微软的辉煌。

连电脑软件这样专业性强的行业都要靠人际关系去维系，其他的行业更是如此了。

人际关系就像一张大网，笼盖着社会上的方方面面。

只有织好这样一张网，打造好你的人气，你的事业才能四通八达。

在美国曾经流行过这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

” 无独有偶，在中国也有这样一句话：“在家靠父母，出门靠朋友。

” 实际上，这两句话的意思大同小异，都是在强调，一个人要想改变自己的命运，获得成功，就必须有足够的人气作支撑。

曾任美国某铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。

” 美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

” 人气是看不见摸不着的，然而它却实实在在地改变着人们的命运。

在现实生活当中，有太多太多怀才不遇的人，这个“不遇”指的是什么呢？

无非是“贵人”的提携和好的“机会”罢了。

但“贵人”和促使人成功的“机会”在哪里呢？

答案就在“人气”里。

一个善于打造人气的高手在生活中总是能逢凶化吉、遇难成祥，越混越好，很大程度上，就在于关键时刻他的“人气”在起作用。

我有一个朋友，在圈子里平时不显山不露水，各个方面都毫无出奇之处，只不过每次聚会都会看到他，甚至于他给大家的印象就是“闲人”，因为大家都忙忙碌碌的，很少有人每次聚会都参加。

可是唯独他，每次聚会少了谁也少不了他，而且聚会时他并不多言，总是坐在一个不太起眼的角落里，适时地插插话，更多的时候是对着大家谦卑地笑。

在大家的心目中他就是一个无足轻重的小人物，永远也不会成为聚会的主角。

可是几年下来，圈子中他的变化最大。

原来，他不只在我们这一个圈子里混，还常常跻身于各种各样的圈子。

终于有一天，他在参加一次沙龙活动中，认识了一位市政府退休的老干部，由这个老干部引荐，又认识了市政府的一位领导，不久，他就由报社的一个小编辑摇身一变成为了这位领导的秘书，几年之后，他被派回原来工作的报社，职务却是副总编辑了。

我这位朋友可谓是一个打造人气的高手，他不但在平时的工作中想方设法结交朋友，还十分热衷于参加各种各样的聚会，在聚会中他虽然表现得很低调，却从不放弃恰到好处地表现自己的机会。

他不多说话，却总能说到点子上，他不显山露水，却总能让人记住他，尤其是在倾听别人说话时，他总是能表现得格外感兴趣，从来不抢着发言，这样一来，他就成了一个在大家心目中有“亲和力”的

<<小人物也能成就大事业>>

“小人物”，就这样，这个默默无闻却又颇有心计的“小人物”，在打造人气的同时，把自己也打造成了“大人物”。

在生活中还有很多朋友，想凭自己的能力和才华包打天下，从来不注重打造人气，甚至于看不起那些在社交场合八面玲珑的人。

然而当他们在社会上屡屡碰壁，总是才华不遇时，才明白，光靠自己是不行的。

“没有谁能独自成功”，已经成为了人们的共识。

要成功就必须打造人气，人气旺了，你不但怀才能遇，而且有时候可以超出你的想象。

由于年轻，由于不懂得如何处世，由于固守书本上一些愚腐的教条，我们可能都有过不屑于去与别人拉关系的想法，都有过像荷花那样“出淤泥而不染”的气节，岂不知那时我们已经进入了一个误区。

当我们终于看清现实、读懂社会的时候，我们就会明白，打造人气就是打造我们自己辉煌的人生。

打造人气，建立和谐的人际关系，不仅仅是谋生的需要，假如你衣食无忧，拥有很多财富，就可以随心所欲地做你想做的事情。

可是，如果你不能拥有良好的人际关系，你的所谓的幸福只能是停留在一种低层次上。

1943年的时候，著名的心理学家马斯洛在他的著作《人的激励理论》中明确地指出，人有5个不同层次的需求，它们分别是：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。

马斯洛认为，生理和安全需求是作为自然人生存的基础层次；尊重与自我实现则是作为社会人的较高层次和高层次的需求；而介于基础层次和高层次需求之间的则是社交需求。

只有当人的低层次需求得到满足以后才有可能去追求高层次需求，以获得进一步满足。

也就是说，当人不能拥有良好的人际关系的时候，满足感就只能始终停留在生理和安全层面上，而不能体会到作为一个社会人的幸福感。

因此，对任何人而言，打造人气都是至关重要的。

人的一生中绝大多数时间都在参与社交活动。

那么是什么决定了人际关系的好坏，又应该如何建立起良好的人际关系，从而使你的人气旺起来呢？

本书将告诉你一些打造人气的技巧和方法，掌握了这些技巧和方法，将会使你在人际交往中如鱼得水，游刃有余，从而在事业上立于不败之地。

<<小人物也能成就大事业>>

作者简介

史荣新，从小就喜欢舞文弄墨。

现居北京，专职写作。

长期研究人际关系学，他发现人气跟成功有必然的联系，人气也是赢利的基本条件，人气与财气成正比。

一个人的人气越旺。

身价越高，也越接近于成功。

他著有《刘备不是省油的灯》《幸福女人要读的婚姻心理学》《掌握生命的高度，活出生命的宽度》（台湾出版）、《该放下就放下。

不要紧紧抓住不放》（台湾出版）等图书。

<<小人物也能成就大事业>>

书籍目录

第一章 要想人气好，先有好气场 打造人气，从提高自己的利用价值开始 给自己设计关键词 做人要中庸，做事要一流 传播别人，就是打造自己的“人气磁场” 在重要的场合“秀”出你自己 从现在开始，让你的气场强大起来 第二章 圈子找对了，人气才会旺 结识一位朋友，不如结识一个“圈子” 管理好圈子中的关系 存折五个法则 建好你的圈子 越会布局，圈子越优 定期清理圈子，必要时“痛斩马稷” 补好圈子里受损的关系链 第三章 利用好平台，人气自然来 足不出户，利用网络凝聚人气 QQ、MSN，使你四海皆兄弟 做个巧妙蹿红的“人气博主” 不要忽视藏龙卧虎的论坛 尝试着多参加一些PARTY 加入社团，里面也许有你要找的人 参加高档培训班，与顶尖人才成为朋友 第四章 突破小圈子，才有“大”人气 跟“刘姥姥”学公关术：勇敢地走入豪门 把“关键人物”吸纳进你的气场圈 不是有钱人，也要搭乘几次头等舱 别以为“贵人”远在天边 寻找“贵人”也要对症下药 运用六度分隔理论把陌生人变成“贵人” 利用大数法则，找到你的“贵人” 第五章 用好“凹地效应”，让人气流进来 优越的感觉藏得越严实越好 要看起来和别人“差不多” 要让别人觉得自己更聪明 恰到好处地支配人与人之间的感情 别人表现得越多，你才得到的多 暴露点缺点，让对方更喜欢你 第六章 “说”出来的人气 投其所好，把话说到心窝里 你说得越少，在谈话中就越容易成功 别让“我”成为你语言中的主角 自我介绍不要“雷人” 要动人 道歉，也是拉近关系的一种途径 表达不当，忠告也会变成毒药 嘘寒问暖，极其必要的社交虚词 第七章 “听”出来的人气 说“随便”的人，其实并不随便 总说“咱们”的人，别拿他不当外人 总说“老实说”，可能最不老实 常说“过去算了”，其实并没有算了 常说“可不是嘛”，未必真心认同 对方说“这样啊”，是想让你打住 第八章 “探”出来的人气 投石问路，探知对方内心的需求 从人的共性上把握他人的需求 听他说“我”的频率，探知他的“自我意识” 用应声虫策略了解对方的意图 口头禅不同，心思也不同 什么样的眼神，代表什么样的心术 什么样的坐姿，代表什么样的想法 站相不靠谱，想法也不会靠谱 第九章 随时播种，收获好人气 运转起来的人气才能“保鲜” 就是要做“机会主义”者 所有的“不起眼”，也许都是好媒介 人情做足才有杀伤力 不要随便透支你的“交际成本” 不可不知的“四步走”战略 吃饭喝茶大有玄机 第十章 处处用心，造就好人气 小误会不消除，会带来大麻烦 送礼也要合情合理 拜访有讲究，别做不速之客 不要看轻了小小的名片 拜年，其实拜的是“人气” 选择送花前，先读懂花的语言 找对方法，“冲突”也可以聚集人气 第十一章 驾驭人性，赢得好人气 给他一个理由，他才会照你的意愿做 想牵着别人走，从交换需求入手 迎合他的特别习惯，他会爱你爱到骨子里 不做透明人，但要适当地自我暴露 打造符合对方心意的个人名片 巧妙效仿，能引发对方的好感 求人相助时，要让对方感同身受 第十二章 没有好人气，哪有好业绩 融入大气场，不做边缘人 别让职场圈变成大圈套 度过和同事交际中的危险期 不该做的事坚决不做 把握亲近上司的几个细节 避开办公室内各种“陷阱” 马屁要拍，但要拍得无可挑剔

<<小人物也能成就大事业>>

章节摘录

版权页： 打造人气，从提高自己的利用价值开始 人际交往的实质就是利益交换，这和人要吃饭，鸡要啄米是一样的。

中国人大多崇尚“君子之交淡如水”，很多人都忌讳将利益和朋友联系起来，以为如果承认了利益是友谊的前提，就会被贴上“势利”的标签。

其实，我们大部分朋友都是在谋取利益的过程中结交的，利益越一致，关系越深厚。

尽管人与人之间有各种各样的矛盾，但利益的凝聚力会使双方去磨合、修复，自动寻求平衡。

正因为如此，一个在大家眼中“没有什么用”的人，不可能成为大家想结交的对象。

所以说，要想人缘好，自己先要成为一个在别人眼里“有用”的人。

阿强是一位演技不错的青年演员，在演艺圈内刚刚崭露头角，但人气不高。

为了增加自己的知名度，他非常需要一家公关公司为他做包装和宣传，但是他没有钱，也没有机会。

后来，经朋友介绍，他认识了莎莎。

莎莎曾经在纽约一家最大的公共关系公司工作过多年，不仅业务熟练，而且也有较好的人气资源。

几个月前，她自己开办了一家公关公司，并希望能够打入有利可图的娱乐圈。

但是让她烦恼的是，到目前为止，一些比较知名的演员、歌手都不愿与她合作，她的生意不太景气。

阿强与莎莎相识后一拍即合，立即联手。

阿强成了莎莎新公司的代言人，而她则为他提供包装和宣传经费。

这样，阿强不仅不必为自己的宣传掏一分钱，而且随着名声的扩大，他还在业务活动中处于越来越有利的地位。

而莎莎也借助阿强的名气在娱乐圈里逐渐有了知名度，一些演艺界知名的人也都主动找上门来要求合作。

阿强和莎莎各取所需，合作达到了最高的境界，他们的关系也因此更加牢固。

人气就像一张网，每个人都是网上的一个结点，有的结点非常脆弱，不能很好地连接更多的人。

而有的结点则在整张网中起着非常关键的作用，它连接起了越来越多的人，这些点被我们称为关键结点。

毫无疑问，这些关键结点周围的人气是最旺的，那么如何成为人气网中的关键结点呢？

方法只有一个，那就是不断创造自己被利用的价值。

虽然有时候在生活中，当我们得知被对方利用了后，有些无奈和愤怒。

但是转念想想，自己是否在做这些事情的时候比他人优秀呢？

因为你优秀，才能让人觉得你在这方面有着非常强的能力，才能让别人“刮目相看”并利用。

因此，你必须让别人对你有所依赖，并维系好这种依赖心理。

一般有以下几种途径。

1. 给予别人快乐和自信，满足对方高层次的心理需求 马斯洛把人的需求分为5个层次：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。

越能给予别人高层次的需求，就越能在对方的内心占据重要位置。

假如你能让别人感到幸福快乐，这就重要过只让对方吃饱穿暖；倘若你能增强别人的自信心，这也远远胜过只给对方一些“关照”。

我有一位朋友，平时有空就喜欢写写画画，在生活上自得其乐。

他已经结过两次婚，两位妻子都很贤惠，但因感情都不好，最后只得离婚。

现在，他有了第三任妻子，这个女人从不做家务，脾气很大。

可是，他却觉得心满意足，每天都眉开眼笑。

于是，朋友们都说他“不正常”。

有一次，他对我说出了自己的秘密：“其实，只有这第三个老婆懂得欣赏我，她非常喜欢我写的诗和画的画，总夸我有艺术天赋。

但前面两个老婆从来都不屑一顾，经常骂我不务正业，不思进取。

”在基本的生活需要都被满足之后，“情感需求”和“自我实现需求”在生活中就占有举足轻重的地

<<小人物也能成就大事业>>

位了。

当你能让对方觉得“实现自我”时，他就会对你产生强烈的心理依赖。

2.让别人知道你的重要性，令你的位置无可取代。想让别人依赖并听命于你，该怎么办呢？

控制局面的最好办法，是让别人感到你能力很强、本事很大，从而离不开你，或者如果没有你，他的工作便无法开展，他的生活就会乱成一团。

一旦你能建立这样的关系时，你的地位就会变得不可代替。

当然，就算你没有多大本领，但只要在某个方面是独一无二、不可缺少的人物，那么你的价值也将不可估量。

年轻人要学会自主自强，提高独立生存和解决问题的能力，减少对别人的依赖，但要学会让别人依赖你，这是一种制胜的智慧。

身陷绝境时的一包干粮，就比同等分量的金子更珍贵，因为离开它生命就会消逝。

有时候，人、事、物的价值并不完全由它本身来决定，而在于它的稀缺性和不可替代性。

你必须让自己变得很强大、有学问、有能力，或者人缘好、门路多，令自己在对方眼中成为不可替代的重要人物。

也许你看上去十分普通，毫无特色，没有多大价值；但是，在特定的时刻和场合，你会变得比钻石还要闪亮、还要宝贵，别人会不惜任何代价获得你的帮助。

3.给予别人希望，但又得不到完全的满足。聪明的人知道：最成功的交往，是尽量被人需要和依赖，而不是被人感激。

因此，让人逗留在希望的门槛外面，就是非常明智的策略；希求他们的感激之心，只是一厢情愿。

内心的希望、热切的盼望、强烈的欲望、美好的心愿、远大的志向、宏伟的抱负等，都会在人们的脑海中留下很深的印痕，无论何时都记忆犹新、永生难忘；对于彬彬有礼的感激，大多数人的记忆力都很糟糕。

因此，相对于别人的谦恭和礼貌，我们从别人的依赖中，会收获更多。

所以，要不断地给别人以希望，使他的希望之火不灭，又得不到完全的满足。

<<小人物也能成就大事业>>

编辑推荐

《小人物也能成就大事业:人气旺了,事就成了》写到,人的一生中绝大多数时间都在参与社交活动。那么是什么决定了人际关系的好坏,又应该如何建立起良好的人际关系,从而使你的人气旺起来呢?《小人物也能成就大事业:人气旺了,事就成了》将告诉你一些打造人气的技巧和方法,掌握了这些技巧和方法,将会使你在人际交往中如鱼得水,游刃有余,从而在事业上立于不败之地。

<<小人物也能成就大事业>>

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>