

<<整合>>

#### 图书基本信息

书名：<<整合>>

13位ISBN编号：9787540230319

10位ISBN编号：7540230312

出版时间：2013-1

出版时间：北京燕山出版社

作者：桑姆·辛格

译者：米琳

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>

## 前言

跟大家一样，我的职业历程见证了动荡经济的起起落落。

在着手写这本书的前六年，我曾在这家公司工作过，而这家公司不是已关门破产就是大量裁员。我之所以能找到新的具有挑战性的工作机会，坚忍性，灵活性和创新性是必不可少的因素。而对于我的成功，很大程度上，我认为要归因于我运用了这本书中探讨的建立人脉的方法。

为了发展自己的职业，你有很多重要的事情要做，而建立职场中的人脉关系就是其中之一。无论是想在当下的工作岗位上有所发展，还是要寻求新的职业机会，仅仅依靠自己的力量，你是很难成功的。

谈及职场人脉的构建能力，有些人认为，个性是影响这种能力的唯一因素。

他们相信，只有外向的性格才能有效地建立人脉关系；而事实却是：通过自我训练，任何人都可以构筑职场中的人脉关系。

尽管人脉的建立是为了帮自己获取更多的业务机会，但你要记住，最重要的一点是先要做件相反的事：帮助别人。

在建立人脉的过程中，我自己就犯过一些错误，我甚至没能遵循我在本书中告诉大家的那些建议。但十多年积极构筑职场人脉的经验使我坚信，大家也都很了解，对于任何人的职业发展规划，我都会当作自己的事情一样去认真对待。

正是基于这个原因，我写了这本书。

《整合：人人都要知道如何建立发展和维护你的职场人脉》这本书中所探讨的内容都是基于一个前提，那就是人们愿意和他们熟悉和喜欢的人交往。

尽管价格、质量、公司的资历等很多因素都影响着人们是否会购买的决策，但当这些因素的影响力难分伯仲的时候，消费者总是会选择那些让他们感觉最舒服的商家。

当今社会中，越来越多的产品和服务被商业化，而是否能够拥有消费者的喜爱，将在人们的职业发展中变得越来越重要。

我要告诉你的好消息是，任何人都可以完善自己的能力，从而建立稳固的人脉关系。

而坏消息是没有人能代替你去做这件事。

这也就是为什么这本书的名字是“人人都要知道”。

书很简单。

不会像制造火箭，或是学习高等代数那样难。

书中的例子告诉你，任何职业中的任何人都可以构建人脉关系，从而使自己远离竞争。

但前提是你必须要行动起来。

书中呈献给你的方法看上去过于简单。

但尽管这些方法非常基础，却极少有专业的商务人士能够真正坚持下来，去运用这些方法。

对工作结果的渴望让人们越来越忙，忙到让人们疏于同客户、同事、他人联络感情，疏于规划职业远景。

然而，对于那些成功建立人脉关系，展望职场前景的人来说，人脉的构建能够减轻其他方面的很多负担。

就个人而言，一个人只能承担一定量的责任，而在你成功的道路上，身边有越多的人帮助你，你也就能够承担起越多的责任。

自从两年前，本书的第一版出版后，我有幸在全美的公司，法律事务所和商业组织中就职场人脉这个话题进行演讲。

其间我见到了各个层次的高管，他们都十分认同一个理念，那就是稳固的职场人脉对未来的成功会起到至关重要的作用。

他们中的一些人一直践行着这些方法，而其他的人也急切地想知道应如何完善人脉关系。

在任何情况下，人们都激励着自己，要和别人构筑起真实、互利的友谊。

第一版读者的反馈启发了我。

在新版中，我另外加入了一章的要点和新的事例。

<<整合>>

尽管做了些调整，但就书中所传递的信息而言，新版与第一版是一致的：为了挖掘你最深层次的潜力，在你的职业道路上，你需要那些崇敬你，尊重你，能够帮助你的人。

发展职场中的人脉关系需要付出努力。

你有没有注意到，“致力于人脉”这个词组的核心是“致力”呢？

那么在你掌握了这本书中所探讨的方法后，你就会惊异于那些扑面而来的机遇了。

桑姆·辛格 德克萨斯州，奥斯汀，2007年7月1日

## 内容概要

《整合:人人都要知道如何建立发展和维护你的职场人脉》提供了具体的方法和指南。

让你读后能迅速学以致用，成为一名人际关系的整合高手。

《整合:人人都要知道如何建立发展和维护你的职场人脉》首版获巨大成功，现为修订第二版，已经热销俄罗斯，韩国，波兰，德国等多个欧美、亚洲国家。

你想要工作起来更有效率，赚钱更多，而且心情愉快于其中吗？

在众多利于职业发展的因素中，建立职场人脉是最有益的因素之一。

不可否认当今社会中，“整合”是一种重要的能力，即将所有能够利用的人脉资源加以梳理，为我所用。

## 作者简介

作者：（美国）桑姆·辛格 译者：米琳 桑姆·辛格：有着20多年市场营销和商业拓展方面的经验，曾和多家世界500强企业合作，其中包括美国当纳利公司，布罗贝克、费尔哲&哈里森律师事务所，美国安卓律师事务所，达信商业咨询有限公司和富国银行等。他在人脉构建领域已经培训过2000多名专业人士，帮助他们扩展了业务。

## 书籍目录

第一章人们愿意和他们熟悉、喜欢的人做生意 成功的职业需要人脉关系 人脉关系的误读 人脉和竞争 如何打理你的生意 职场达人 第二章人脉构筑方案：行动，不要纸上谈兵 以人为先 人们不愿意建立人脉的原因 没有人能替你构筑人脉 你一直都要“注意” 第三章蓝图：制订你的计划 策略 谁是你的客户？  
你希望谁成为你的客户？  
后续情况和了解成功是什么样子的 设定职业目标 第四章具体细节：建立人际关系 约会游戏 黄金法则 给予为先 后续跟进 第五章日常人际交往 什么是日常人际交往？  
为什么它对你很重要？  
日常人际交往的好处 警告 第六章你的工具箱：交往的技巧 基本要素 永远不要混淆知名度和可信度 坚持和表达 尊重每个人 耐用品 知识就是力量 第七章更具吸引力的诱饵：富有创意 使之印象深刻 实用性 活动 最好的商业关系是将其转化为个人关系 第八章你的剩余工作表：继续保持联系的原因 维护已有人脉 注意 没有什么关系是永远稳固的 恢复联系 缩编人脉 第九章人脉关系的辅助因素：导师和同龄人 什么是导师？  
什么是同龄人？  
持久性 第十章利其器：永远不要停止学习 阅读。  
然后阅读更多 交流会和研讨会 志愿性活动 积极提问 第十一章最后的任务：把人脉关系转化为真金白银 获得生意 分享人脉关系，构建内部支持 永远不要斩断自己的后路

## 章节摘录

版权页：建立人脉关系需要付出很多，很多人错误地认为他们没有时间去这样做。

人们会说自己太忙了，以至于除了眼前的事情，无暇顾及其他。

只是有这样想法的人，却恰恰忽略了自己的将来。

因为身边朋友的帮助，有人曾拥有改变一生的职场机遇。

因为努力建立的人脉关系，有人拥有了大客户和大笔的生意。

如果你曾就读于知名的商学院，很可能你要学习的第一课就是人脉关系。

人们选择这些学校，除了可以获得更高的学历，更重要的原因是能够和同学建立起来的关系，还有和校友建立起来的关系。

很多哈佛的MBA们都和他们的同学保持着密切的联系，而且你也应该确信，一位哈佛出身的CEO进入一家新公司，她或他的人脉关系也会随之而来。

这些不是人脉 如果你认识某些人的时间不到三个月，交谈还不到五次的话，这些关系不是人脉。

人脉不是简单地用符号把你认识的人和人们认识的人联系在一起。

未征得朋友的同意就使用朋友的名字，只会有损于相互之间的关系。

也许你会简单地认为，一旦你和某人建立了一种密切的关系，她或他的人脉关系自然而然就成了你的人脉。

这种想法是错误的。

人脉关系的建立不是单纯靠自己就可以达成的，它需要其他人的参与，和人们自愿自发的帮助。

人脉关系的建立不同于突然来袭的销售电话中的交流。

仅仅靠一个电话，特别是这种单边式的电话，是不可能形成真正的业务关系的。

但这也并不意味着你推销产品的对象不能成为你人脉关系中的一部分，关键就在于你要知道推销和人脉创建是截然不同的。

改善人脉关系的技能可以让你了解自己在这方面的优点和缺点；而了解自己和他人所获成就的不同，也会让自己受益匪浅。

很多人错误地认为，就人脉关系构建这一话题，别人和他们总是有相似的观点和经历。

一个积极的人脉关系构筑者会认为，每个人都很认真严肃地对待这些关系，相反，一个消极的人脉关系构筑者却会认为这些事困难而麻烦。

要想在人脉关系的构建上有所发展，或是在你生活中其他任何领域中取得进步，你需要明确地知道自己的起点在哪里。

其次要知道自己希望在哪个领域有所改善，如何改善。

如果没有对这些因素的正确认识，你就永远不会知道自己是否在进步。

因此我创制了人脉商数测验。

共30题的测验采取在线检测，自愿作答的方式，最多占用8分钟的时间。

当你回答这些问题时，努力给出你的答案，而不是正确的答案。

这个测验可以帮助你通过评测了解自己，了解自己是如何应对不同的人脉关系的。

当你回答完所有问题后，就会看到自己的得分，还有你的成绩和别人成绩的比值。

### 编辑推荐

《整合:人人都要知道如何建立发展和维护你的职场人脉》是畅销全球的经典职场指南书。作者通过多年经验指引读者怎样具体地整合人脉资源，全面提升你整合职场人脉资源的能力，促进事业发展、业务拓展，更能让你在人际关系中游刃有余，心想事成。在化解矛盾与解决困难中，成为一名职场高手！

## 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>