

<<女人人脉论>>

图书基本信息

书名：<<女人人脉论>>

13位ISBN编号：9787543685666

10位ISBN编号：7543685663

出版时间：2012-7

出版时间：青岛出版社

作者：菲奥娜

页数：239

字数：100000

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>

<<女人人脉论>>

前言

人脉就是你的钱脉 “我在熟人面前，总能滔滔不绝，可是一和不熟悉的人在一起，我就觉得没什么话题可以聊，真尴尬。

” “我想和新来的项目经理关系变得更好些，可是一和他说话我就胆怯。

” “真羡慕那些朋友多的人，我的人脉关系就很窄，每次想找人帮忙，翻几遍通讯录都找不到人。

” “建立人脉，我知道很重要，可是我真的不太善于交际。

” 这些关于人脉的烦恼，或许很多人都会有。

很多人抱怨说，自己运气不如别人好，有的人升职加薪平步青云，有的人八面玲珑好人缘，有的人一遇困难百人帮，很多摆不平、做不到的事情，这些人都有办法搞定。

他们把别人的这种能力称为机遇或运气，而自己没有这种运气，注定一生平庸。

其实，这些机遇和运气，就是人脉圈的力量——人脉关系在起决定作用。

良好的人脉资源，能给我们的生活和工作等方方面面带来希望或是特权，甚至有着“起死回生”、“化腐朽为神奇”的作用。

善于经营人脉的人，总能比别人得到更多的机会。

那么人脉到底是什么？

卡耐基说：人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。

人脉是一种资源和资本。

人是群居的动物，在这个世界上不是一个独立的存在，而需要相互支撑、相互依存、相互帮助。

成功的人和平庸的人之间的差别，不是金钱上的，也不是运气上的，而是人脉圈的大小不同。

斯坦福大学曾经对上千位成功人士做过一项调查研究，并得出一个惊人的结论，那就是专业知识在一个人的成功因素中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人脉关系。

无论什么行业，人人都会用到人脉，特别是职场人士更需要拓展人脉来获得更多的成功机会。

你在这个社会中，在某个工作中，最大的收获不只是赚了多少钱、积累了多少经验，更重要的是认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。

这种人脉资源将对你的人生产生巨大的影响。

那么，是不是认识的朋友越多，人脉圈子就越大呢？

其实并不是这样。

大多数人终其一生，大约会有200个朋友。

在这些朋友中，大约有80%是泛泛之交，他们对你毫无帮助，也不会给你积极的影响。

但是，在这80%的朋友中，如果仔细筛选，细心经营，有20%会成为你的普通朋友，并会给你正面影响。

若是和他们的关系维持得很好，又会有5%的人成为拥有关系亲密的朋友，这5%则会帮助你，甚至对你的命运产生决定性的影响。

有选择地认识对自身有价值的人群，抓住那些帮助你的5%，你的未来将彻底改变。

认识的朋友多，是人脉资源的基础，而维持好人际关系，是一个过程，将人际关系转化成人脉资源，就是你的目标和结果。

因此，人脉资源依赖于广泛的朋友圈和良好的人际交往基础。

在上世纪60年代，美国社会心理学家米尔格伦提出了著名的“六度理论”——要结识任何一位陌生的朋友，这中间最多只要通过六个朋友就能达到目的。

如果你想认识一个人。

托朋友找朋友的朋友中认识的人，以此类推，之间不会超过六个人。

比如你要认识美国总统奥巴马，你只要通过托朋友、朋友再托他的朋友，总之不会超过六个人，你就能和奥巴马取得联系。

通过朋友去认识朋友的朋友，你就能非常方便快捷地建立起自己的朋友圈。

当然，前提是你要提高自身的价值。

人际间相互来往的目的无外乎互惠、互助、互利，如果你个人对别人来说没有多大的价值，你们的交

<<女人人脉论>>

往没有任何实际意义，那么就算是通过朋友建立起的关系，也会很快消失掉。

有的人说：并非所有的人际交往都以功利为目的。

是的，我们不排除非功利的人际交往，但能够长久保持密切往来，一定有利益关联或以情感为纽带，特别在这个快节奏的时代，谁有工夫应酬无聊的交往呢？

如果当下和长远，你都不可能对他人产生价值，那谁会和你交朋友呢？

你的贡献越大，价值越大。

别人愿意为你付出的也就越多。

当你和他人之间建立起联系，然后再把你认识的朋友向纵深和广度拓展，使其稳定、有序、无限地增长，你的人脉就会像黄金一般质地坚硬、价值高、保值性大，在你最需要的时候给你支持和帮助。

<<女人人脉论>>

内容概要

这是一本“属于女人的、根据女人写的、为了女人而写的书”。

身处这个时代，打理好一份事业和经营好一段感情同样重要。
人脉，是女人的必修课，也是成功的基础。

所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富。
并且高效地运用了人脉。
对于女性来说，如何维系人脉，如何高效运用人脉，是决定幸福指数的关键。

本书作者以冷眼洞悉世情，以慧心指点迷津，凡是让女人头疼的各种人际关系，本书都有所涉及，为你支招释疑，告诉你如何洞察人心、拓展人脉以及赢得人脉。
拥有和谐的人脉，你才能获取幸福的生活，才能在情感的世界里立于不败之地。

<<女人人脉论>>

作者简介

(韩)菲奥娜

韩国咨询研究院心理学硕士，专栏作家、两性情感专家。

2009年出版《像美人鱼一样恋爱，像灰姑娘一样嫁人》，以犀利透彻的文风风靡韩国，受到广大女性读者的推崇，被称为“情感毒舌导师”。

作者创办了著名的情感网站（<http://cafe.naver.com/renaibeauty>），为广大读者提供恋爱咨询等服务。

著作有《像美人鱼一样恋爱，像灰姑娘一样嫁人》、《如果人鱼公主遇见了其他男人》、《珍惜爱情，更要爱自己》。

并为《世界妇女》、《elle》、《mywedding》写专栏文章。

<<女人人脉论>>

书籍目录

第一篇 让80%的泛泛之交最大化

- 1.人际关系不是男人的专利
- 2.把你的朋友类别分清楚
- 3.嫉妒她人的好人缘，不如学到她的人脉交流法
- 4.口齿伶俐，是优点也是缺点
- 5.察言观色，换位思考，随机应变
- 6.办公室的八卦时间，我要参与吗？

- 7.不熟悉的人提出令你为难请求怎么办
- 8.经济关系出现问题，人际关系也会随之破裂
- 9.亲切，是敲开他人心的法宝
- 10.拒绝的艺术
- 11.想尽快适应某个团体，最好找一个适合自己的小团体
- 12.与领导或前辈争着付款，你就错了
- 13.即使没有情谊，也要为了利益而维持关系
- 14.就算对别人的隐私再有好奇心，也要忍着
- 15.不熟悉的女人VS不熟悉的男人，该找谁帮忙？

- 16.在女人堆里，外表比内涵更重要
- 17.即便周围都是女人，也不能穿着随意
- 18.即便大家都是女人，也不能直率地谈论男人
- 19.即便可没有什么可夸的，也要从细微处找到称赞的理由
- 20.及时尝试别人推荐的东西，并致谢
- 21.网络是扩大你人脉的有效途径

第二篇 巩固你20%的普通朋友

- 1.如何界定普通朋友的关系
- 2.想和她更亲近一些，是等待时间还是创造时机？

- 3.面对讨厌的人，也不要自告奋勇充当“扫雷兵”
- 4.拒绝的艺术
- 5.远离消极悲观的人，亲近积极乐观的人
- 6.赞美也要技巧，背后说好话比当面称赞更有效
- 7.像对待晚辈一样对待长辈，像对待长辈一样对待晚辈
- 8.认真倾听是读懂人心的捷径
- 9.要想成功地附和她，多作肯定，还要不断提出问题
- 10.即使没有收到邀请，也要准备好礼物
- 11.男人面前行得通的故作姿态，在女人面前也适用？

- 12.不知情的人妄作评论时，忍耐比辩解明智
- 13.不要在背后对他人品头论足
- 14.和漂亮的女人成为朋友
- 15.抛弃嫉妒心，和成功的人成为朋友
- 16.不要把同事变成你的知心朋友
- 17.不要因为坦诚相对很重要就把家里的事都拿出来谈
- 18.多与不同的人成为朋友

<<女人人脉论>>

19.心直口快是你性格上的优点也是缺陷

20.即便是小事也要道贺

第三篇 抓牢5%的亲密关系

1.如何对待亲密无间的关系

2.女人的灵魂伴侣是女人

3.女人之间的友情，在危机时刻是救世主

4.别说羡慕，只给祝福

5.容忍和迁就都是有限度的

6.守约也要分先后，把重要的约定排在首位

7.不要以亲近为理由，把亲近的人当成发泄对象

8.不要轻易说忙，再忙也要为重要的人留出时间来

9.要慎重选择旅行伙伴，多年之交也许会毁于旅行的第一天

10.注意辨别装作朋友的敌人。

11.对方的缺点可以指出，但弱点不可挑明

12.疏于联系，是对你人脉的极大破坏

13.缺乏同性缘的女人，也不会有异性缘

14.在困难的时候，谁会来帮助你？

15.怎么沟通都不够的才是真正亲密的关系

16.趁早抛掉朋友或家人的喜好要与自己100%一致的想法

17.让你的朋友能及时联系到你

18.别人只称赞结果时，请你称赞过程

19.伤害是处理人际关系的宝贵经验

20.母女关系由上下关系变为平等关系

21.婆媳之间永远是上下级关系

后记

<<女人人脉论>>

章节摘录

版权页：平时在公司里见面时也就打声招呼的宣传部金小姐，今天给你发请帖了。她还兴致勃勃地说因为未婚夫是军医，她需要随军一起到别的地方生活，所以要辞职。

这时候刚刚和男朋友分手的你是不是羡慕嫉妒恨？

比你年轻的李小姐，这次升职为公司里最年轻的经理。

这时候的你，肯定认为她的升职是因为她经常和上司一块吃饭，又会阿谀奉承，实力只是占了很小的一部分。

接着你又会问自己：我什么时候才能升职呢？

怎么连一点希望都看不到呢？

这就是你羡慕嫉妒她的表现。

事实上你和金小姐或李小姐并不熟悉，可还是会嫉妒她们。

如果恰巧这时候，你听到一些关于她们的绯闻，比如金小姐因为长相清纯，经常换男朋友，甚至曾和公司里同一个部门工作的同事搞地下恋情，但后来她遇到了“高富帅”的军医就变心了，所以你就想当然地认为她只是“长得漂亮的狐狸精，工作没能力，就靠姿色混饭吃”。

关于李小姐的绯闻也一样。

李小姐刚进公司时也就是个“临时工”，但后来领导看好她了，让她升职，所以她应该是和领导有什么不可告人的勾当。

嫉妒是人的本性，这类的谣言总是一传十，十传百。

假如你听到这些谣言，你会怎么做呢？

认同？

添油加醋地散布？

在你向别人传播这些绯闻之前，还是三思一下吧。

不能让自己的嫉妒心蒙蔽了双眼，散播一些未经考证的传言。

你不知道她们背后付出了多少努力，也不了解她们真正的能力。

李小姐是公司里业绩最好的一个，经常兢兢业业地加班工作，她和公司各个部门的同事、领导们都合作得非常融洽，有困难大家都愿意帮助她，她用勤奋和努力换来了升职。

金小姐和军医男朋友虽然是朋友介绍认识的，但是两人一见钟情，尽管相隔两地，但是依旧相恋了10年，终于有情人终成眷属。

你看不到别人努力的背后，却被嫉妒心冲昏了理智，轻信谣言，把自己富有创造性的精力花在了传播没用的谣言上。

嫉妒是人类的本能，我们没办法控制对他人产生的嫉妒。

嫉妒常常来自生活中某一方面的“缺乏”。

你觉得嫉妒，也许因为别人得到了你想要的工作、等待的机会，或是一份你也期待的感情，把自己与他人做比较是这种“缺乏感”的征兆。

因为别人得到了你想要的东西，所以你嫉妒。

嫉妒会扰乱你的想法、感觉和生活，引起你强烈的负面情绪，当这种负面情绪不断被强化和持久化，不仅伤害了别人，也将自己困在了畸形的心态中。

<<女人人脉论>>

后记

你是人脉女王 “交个朋友有必要那么费心吗？”

” “这样做我的人际关系会变好吗？”

理清关系好像更麻烦哎。

” “谁谁和我好一些，谁谁和我不好，光是区分这些就很累了。”

” “我们只是泛泛之交，她却很照顾我。”

这怎么办才好呢？

我总觉得过意不去呀。

” 本书中探讨了如何扩大80%的泛泛之交、巩固20%的普通朋友、抓牢影响你成败的5%的亲密关系。

但是，想必有的读者朋友在读完这本书之后，还有未能解开的心结，这是因为忽视了两个重要的问题：我究竟应该把谁当做亲近的人，又应该把谁当做泛泛之交呢？

这是你自己的选择题，谁都帮不了你。

如果你一直认为对方是至亲好友，对方却把你当成泛泛之交，这会令你很难过。

若提前意识到这一点，并相应地把对方当做泛泛之交对待，也许你们的相处会更加和谐。

“把谁界定为什么关系”——这会影响你的人生。

要注意的是，人与人之间的关系是会变的，并不是所有关系都会始终如一。

在人际交往中，亲密的关系会突然变得疏远；而泛泛之交，也可以经由细心地经营变成知心好友，从而能在你困难的时候伸出援助之手。

对待不同关系的人，不要抱以相同的期待。

如果你不能根据你和他情感距离的变化来调整你的心态和交际方法。

就只能像以前一样劳心费神，甚至受到伤害。

人际关系是变化无常、难以预测、又常常事与愿违的。

但是，不正是因为如此我们才能每天享受不同的乐趣吗？

所以，请记住吧：建立起属于你自己的人脉，你的人生就有了价值。

<<女人人脉论>>

媒体关注与评论

刚从学校毕业走入职场时，我就觉得我毕业于名牌大学，自身条件很好，只要我踏实肯干，我一定能在这个城市做出一番成绩。

可是遗憾的是，5年过去了，我依旧在原地踏步，毫无建树。

我知道我的问题在哪儿，就是没有自己的人脉网。

人脉的重要性我知道，但是怎么去建立自己的人脉关系，真是令我头疼的事，这本书解决了我这方面的苦恼。

——H汝偌 这是一本值得像我一样为人脉苦恼的职场女性认真研读的书，给我很大的启发。

书中的很多例子，真的就是我在职场中经常遇到，但是又无法正确解决的苦恼。

——佳美慧 我是做广告的，做我们这一行，人脉就是命脉就是钱脉，没有广泛的人脉，想做出成绩、出人头地谈何容易，在日常点滴中，抓住机会，积累人脉，才能在这个竞争激烈的职场中立于不败之地。

……——SAIMI菲奥娜对于女人的人际关系交往理解得非常透彻。

提出的人际交往建议非常的中肯，80、20、5的三型人脉交际法则很实用。

——annalu

<<女人人脉论>>

编辑推荐

- 《女人人脉论》编辑推荐：1、职场女性最关心的人脉交往原则与知识尽在其中。可以说，《女人人脉论》的读者群包括了购买能力最强的那部分女性。
- 2、作者在韩国具有一定的名气，被称为“情感毒舌女王”。只要加以包装，在国内也能得到读者的认可。
- 3、对女人最关心的情感、人际关系问题深入研究，角度犀利，分析透彻，内容能够引发女性读者的共鸣。
- 4、关于女性人脉的同类书市场上较少，销量较好的几本人脉书大多是针对男性。女性人脉书属于市场的空白点，因此只要加以宣传营销，应该会受到女性读者的欢迎。

<<女人人脉论>>

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>