

<<人脉圈>>

图书基本信息

书名：<<人脉圈>>

13位ISBN编号：9787801419446

10位ISBN编号：7801419448

出版时间：2012-4

出版时间：台海

作者：章岩

页数：401

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>

## &lt;&lt;人脉圈&gt;&gt;

## 前言

圈住人脉，助你成功 你知道为什么有的人闲庭信步就可以扶摇直上九万里，而有的人含辛茹苦却只能原地踏步几十年吗？

有些事情，你多方求援却无为而返，别人一个招呼就搞定；你千方百计却徒劳无功，别人一个电话就解决，你知道凭什么吗？

好莱坞有句经典：“成功的前提，是你认识了谁。

”此话一语道破天机——人脉！

这是一个自2009年至今都火爆到不能再火爆的热门词汇。

美国人际关系学鼻祖卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要依赖人际关系、处世技巧。

软与硬是相对而言的。

专业的技术是硬本领，善于处理人际关系的交际本领则是软本领。

”这一席话结合中国国情可以浓缩为一句真理：人脉决定命脉，圈子决定位子。

好人缘是成功的最大资本、最宝贵的资源。

要想改变命运，就要不断扩大“人脉存折”。

圈子是构建人脉的载体，要想顺利施展自己的抱负，达到理想的人生目标，就要不断扩大自己的人脉圈。

“人脉圈”这个概念是由本书作者章岩在2009年首次提出并编著成书的，他将“人脉”这一原本抽象的概念具体化为“圈”。

在生活中，我们时常听说“圈子”一词，比如娱乐圈、体育圈、学术圈、政治圈等等。

所谓圈子，简单地说，就是具有相同爱好、兴趣或者为了某个特定目的而联系在一起的人群，实际上就是物以类聚，人以群分。

圈子在我们的生活中无处不在。

当一个人置身于社会这个系统中，或主动自觉地加入一个圈子，或无意识地卷入一个“派系”，或纯粹被别人当做是某个圈子的人时，多多少少都会被归类，被贴上标签。

比如以血缘而定的亲戚圈，以交际而定的朋友圈，一起工作的同事圈，还有同学圈、老乡圈等，不胜枚举。

“圈子决定位子”。

你拥有什么样的圈子，对于人生有着重要影响。

比如同一个工厂生产的两个同样的盘子，一个可能成为招待贵宾的餐具，一个可能成为喂猫喝水的用具。

盘子的质量是一样的，可是它们的作用和命运却大相径庭，这是因为所处的圈子不同。

姜子牙在乡下只是个隐士，以耕田渔猎为生，到了周文王集团，就成了历史上有名的政治家、军事家，这是找到了适当的位置，当然也是入对了圈子。

同样，洪秀全一个科举不中的穷书生，通过“拜上帝会”这个圈子结交了一帮朋友，建立了太平天国，竟然动摇了朝廷的根基。

圈子影响着命运，改变了圈子就会改变自己的人生。

每个人都生活在各种各样的圈子中，只不过有的人圈子多，有的人圈子少；有的人是圈子中的重要人物，有的人是跟着人家混；有的圈子慢慢变小了，有的圈子逐渐变大了……圈子是构建人脉的载体，在中国，人脉圈仿佛是一只隐形的巨手，紧握着你的人脉和财脉，拥有了它，你就拥有一切。

进入人脉圈，不是攀龙附凤；经营人脉圈，不是口蜜腹剑；关注人脉圈，不是趋炎附势；拓展人脉圈，不是画蛇添足。

为了找准自己的位置，为了建立良好的人脉，我们必须正视人脉圈。

说到这里，也许你已经开始思考究竟该如何获取优质的人脉？

如何突破目前狭窄的交际圈？

如何迅速地结识精英阶层并在精英圈子中占据主导地位？

## <<人脉圈>>

如何将手中大量的人脉资源价值最大化？

不要着急，《人脉圈》典藏版凝聚了人际大师章岩关于人脉最核心、最尖端、最全面的剖析与结论，它简单、易行、高效，适用于所有渴望成功的人。

即使你并不擅长交际，但只要你学习并运用它，就能够迅速拥有优质、广泛的人脉，并且把自己拥有的人脉力量发挥出来，迅速完成自己的人生目标和理想！

所有成功的人，都视人脉圈为最宝贵的财富，并且高效地运用了人脉圈。

那么，你呢？

## <<人脉圈>>

### 内容概要

《人脉圈（白金典藏版）》这个概念是由本书作者章岩在2009年首次提出并编著成书的，他将“人脉”这一原本抽象的概念具体化为“圈”。

在生活中，我们时常听说“圈子”一词，比如娱乐圈、体育圈、学术圈、政治圈等等。

所谓圈子，简单地说，就是具有相同爱好、兴趣或者为了某个特定目的而联系在一起的人群，实际上就是物以类聚，人以群分。

圈子在我们的生活中无处不在。

当一个人置身于社会这个系统中，或主动自觉地加入一个圈子，或无意识地卷入一个“派系”，或纯粹被别人当做是某个圈子的人时，多多少少都会被归类，被贴上标签。

比如以血缘而定的亲戚圈，以交际而定的朋友圈，一起工作的同事圈，还有同学圈、老乡圈等，不胜枚举。

“圈子决定位子”，你拥有什么样的圈子，对于人生有着重要影响。

比如同一个工厂生产的两个同样的盘子，一个可能成为招待贵宾的餐具，一个可能成为喂猫喝水的用具。

盘子的质量是一样的，可是它们的作用和命运却大相径庭，这是因为所处的圈子不同。

姜子牙在乡下只是个隐士，以耕田渔猎为生，到了周文王集团，就成了历史上有名的政治家、军事家，这是找到了适当的位置，当然也是入对了圈子。

## <<人脉圈>>

### 作者简介

章岩，担任某传媒集团总裁，在商界纵横驰骋二十多年。致力于市场营销学、管理学的研究。在经商之余，他潜心研究世界各地成功者的经历，并结合自己的实践和感悟，对他们制胜秘诀有了深刻的领悟和阐释。其悟出的一条真谛为：人脉决定输赢！懂得人脉的积累之道，才能真正悟懂成功的精髓，才能掌控生意场上各种资源并获取成功。其代表作《人脉圈》三部曲（人脉圈1、2、3册）、《乔布斯给中国CEO的8堂管理课》至今仍位居新华文化购书指南排行榜榜首。

## &lt;&lt;人脉圈&gt;&gt;

## 书籍目录

- 上篇：人脉决定输赢，人脉决定命运
- 第一章 有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯
- 天时不如地利，地利不如人和
- 单打独斗早晚要摔跟头
- 成功，不在于你知道什么或做什么，更在于你认识谁
- 学富五车，为何仍是一无所有
- 穷人和富人之间只差两个字
- “聚财先聚人”--人脉就是财脉
- 得人脉者得天下--人脉决定输赢
- 第二章 人脉滚雪球--越早搭建人脉网，就越早成功
- 用“二八原理”经营人脉
- 在关系中找到关系
- 网络就像章鱼，让你足不出户“抓”朋友
- 千万不要小看小小的名片
- 用惊喜和感动创造人脉忠诚
- 人脉“滚雪球”--结交有圈子的朋友
- 建立人脉圈的五个法则
- 定期清理和优化你的人脉圈
- 请保持联络--时刻“刷新”人脉
- 维护人脉的十个“秘密武器”
- 越早搭建人脉圈，就越早成功
- 第三章 五分钟让陌生人成朋友的八个“锦囊妙计”
- 机会能开花--电梯间的故事
- 热衷于跟陌生人交谈
- 主动出击，踢开“绊脚石”
- “你好”--喊出对方名字是成功第一步
- 擦亮自己，吸引众人目光
- 打开“话匣子”--跟别人总能有话说
- 善用身体语言，拉近彼此距离
- 与陌生人交往的分寸和技巧
- 第四章 自己走百步，不如“贵人”扶你走一步
- 贵人相助，麻雀转眼变凤凰
- 真正高明的成功人士，总是擅长找“贵人”
- 大数法则：“贵人”就在你身边
- 再“穷”也要站在富人堆里
- 影响你事业成功的十种人
- 人往高处走，水往低处流--就是要“攀龙附凤”
- 优势互补的朋友让你终生受益
- 如何让“贵人”青睐你
- 结交“关键人物”的四个注意事项
- 第五章 每一个人都应该知道的人际“潜规则”
- 要想钓到鱼，就要像鱼那样思考
- 不要显示你比人家更聪明
- 让对方做主角，自己心甘情愿当配角
- 目中无人，让你一败涂地

<<人脉圈>>

与人争辩，你永远不会赢  
锋芒太露，早晚没有好下场  
刺猬的哲理--保持恰当的距离  
树一个敌，等于立一堵墙  
人至察则无徒--不要苛求完美  
要谦虚，但不要虚伪  
祸从口出--失言不如不言

.....

中篇：瞬间拓展圈子的“人脉心法”

下篇：瞬间让你的气场更给力

## &lt;&lt;人脉圈&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：圈子里别只顾着自己表现 有些人信仰在圈子里混就需要强者之美，认为做人就该多想着自己、多表现自己，只有多表现，才能成为圈子的核心或领导者，只有在圈子中多表现自己，别人才会注意到自己，进而崇拜自己。

至于别人怎么看，自己才不在乎呢。

然而这种为人处世的方法是存在很大问题的，要知道一个不顾及别人的人是很难获得别人认可的。

有些人在说话的时候，从不顾及别人的态度与想法，只是一个人在那滔滔不绝，说个没完没了，讲到高兴之处，更是眉飞色舞，你一插嘴，立刻就会被打断。

这样的人，还是大有人在的。

在圈里，人与人交往最重要的是双方的沟通和交流。

在整个谈话过程中，如果只有你一个人在说，就不容易与对方产生共鸣，就达不到沟通和交流的效果。

也就是说，交谈中要给他人说话的机会。

一味地唠叨不停会使人不愿意与你交谈。

每个人对事物的看法各不相同，如果你在与他人交往的过程中，把自己的观点强加给别人，就会引起他人的不满。

其实，每个人由于生活经历不同，对事物的认识也会不尽相同，因此各持己见也是很正常的现象。

但是当他人提出不同意见时，就断然否决，把自己的观点强加给别人。

这样必定会给别人留下狭隘偏激的印象，使交谈无法进行下去，甚至不欢而散。

当你与他人交谈时，应该顾及对方的感受，以宽容为怀，即使他人的观点不正确，也要坚持与对方共同探讨下去。

史可在大学期间就担任学生会会长一职，能言善辩，口才极佳。

但他有一个缺点，就是凡事争强好胜。

史可常因为对一些问题的看法与别人争得面红耳赤，非得争个输赢出来才肯罢休。

他总认为自己说的话有道理，别人说的话没道理，别人的看法和观点，常常被他驳得体无完肤。

大家讨论什么问题时，只要他在场，就会疾言厉色，一会儿反驳这个，一会儿又批评那个，好像只有他一个人是正确的，别人都不如他。

就这样，常常会把气氛弄得很紧张，最终大家都只好不欢而散。

还有一部分人，十分热衷于突出自己，与他人交往时，总爱谈一些自己感到荣耀的事情，而不在意对方的感受。

王丽就是这样一个人，不论谁到她家去，椅子还没有坐热，就把她家值得炫耀的事情一件一件地向你说，说话的表情还是一副十分得意的样子。

一位老同学的丈夫下岗了，经济上有点紧张，她知道了，非但没有安慰人家，反而对这位同学说：“我家那口子每月工资6000元，我们家怎么花也花不完。

”她丈夫给她买了一件漂亮的衣服，因为很值钱，她就跑到人家那里去炫耀：“这是我丈夫在香港给我买的衣服，猜一猜多少钱？

1800元。

”说完一脸得意的表情，这表情好像就在对人说：怎么样，买不起吧？

每个人都喜欢表现自己，但也要注意尺度与分寸。

如果只是一味热衷于表现自己，轻视他人，对他人不屑一顾，这样很容易给人造成自吹自擂的不良印象。

郭琳刚调到公司的时候，为了让别人尽快地了解自己，给别人留下深刻的印象，就处处表现自己。

本来是领导已经知道的事情，他偏偏要去积极地汇报。

在同事面前，天天都说自己有学问，有能力，说以前在某某单位时，自己干得多么出色，在上大学的时候，成绩是多么地好，老师多么器重他，同学们多么佩服他。

刚开始，大家还认真地听他说。



## &lt;&lt;人脉圈&gt;&gt;

后来，大家对于他的表现都十分反感，觉得他太爱表现自己了。

一次，领导问大家：“有一项工作，谁能够胜任？”

他一看机会来了，就抢先向领导说：“我能干好。”

弄得大家心里都不太痛快。

其实，他根本就没有把握，可是为了表现自己，就打肿脸充胖子地揽了下来。

但接下来，他可就犯了难，自己对这件工作真的是没有把握，做好做坏，心里一点儿底也没有。

看得出来，他有向同事求救的想法，可是大家都在心里暗笑，没有一个人帮他。

有一位同事说：“没那金刚钻，别揽瓷器活儿啊。”

逗得大家哈哈大笑，他也只好一脸的苦笑。

后来，这项工作他没有按时完成，领导非常生气，批评了他。

一位同事对他说：“你也该接受教训了，以后踏踏实实地工作吧。”

说得他不断地点头。

所以我们每个人在与别人相处和交往的时候，要多照顾一下别人的心理感受，只有抓住了别人的心理，才能真正赢得别人的赞赏与好感。

如果你只知道表现自己，抢着出风头而不给别人表现的机会，你就会遭到别人的怨恨，使自己陷入尴尬境地。

可以广交友，不可滥交友 朋友是每个人人生的一部分，也是人们生活的中心之一。

如何交友，如何选择朋友是一件非常谨慎的事。

朋友需要以诚相待，但交友也要讲究“心机”和策略，主要注意以下几点：第一，多交必滥 交友结交不在多，而在于质量，多交必滥，这是中国古代人对交朋友的经验总结。

人们常说：“朋友遍天下，知心有几人。”

况且，一个人的精力是有限的，如果不加选择，一味地以多结交朋友为荣。

则会整日忙于应酬，把大部分精力都放在与朋友的周旋上，必然影响自己的正常工作、学习和生活。

再者，结交的人多了，也必然影响到对朋友的观察和鉴别，如果所结交的人中有品行不端或用心不良者，也很可能给你带来危害。

在社会上，确实有这么一种人，以广泛结交朋友为荣，可以说三教九流，无所不交。

严格地说，这不是在交朋友，只不过是负责任的一般交际行为。

真正的朋友不在于相互利用，而在于有共同的志向和思想，在于互相帮助，使生活增加乐趣，让友谊为你的生活再增加一些光彩。

第二，不可轻率 我们应该把结交朋友看作是一项十分严肃的事情。

当你在结交朋友时，一定要认真对待，绝对不可轻率。

在与对方交往的过程中，要注意观察其思想、兴趣、爱好、品质和行为，掂量一下是否值得自己去结交。

当然，这里并不强求朋友的各方面都要比自己强。

“毋友不如己者”，孔子是说不要和不如自己的人交朋友，这种观点虽然带有很大的片面性，但也说明了交友不可轻率。

因为朋友之间本是互有短长的，在这方面你有优点，在其他方面他有特长，朋友相处，长短互补，这也是交朋友的益处之一。

孔子的意思是要交思想纯净、品德高尚的人，向这样的人看齐。

还要注意，看朋友是否值得结交并不是不允许朋友有缺点。

人无完人，朋友也是如此。

只要你所结交的朋友品行端正，能够真心帮助你，不会给你带来伤害，就可以了。

第三，谨慎择友 我们在择友的过程中，首先一定要明确自己的标准，且结交品行端正、心地善良、乐于助人、勤奋上进的人。

这样的朋友就是益友，一生中都会对你有很大帮助。

有的人以兴趣相投作为唯一标准，而不论对方的思想品行，只讲朋友义气，只要你对我好，我也对你同样好。

## &lt;&lt;人脉圈&gt;&gt;

你敬我一尺，我敬你一丈。

你肯为我赴汤蹈火，我也会为你两肋插刀。

至于是否有利于自己，有利于他人和社会，则根本不考虑。

在他的朋友中，既有讲吃讲喝者，又有讲玩讲闹者，甚至还有为非作歹、流氓地痞之类的人。

“近朱者赤，近墨者黑”。

这样一来二去，难免会影响到他自己。

因此，我们一定要慎重选择朋友，切不可滥交，一定要避免和那些道德品行不端的人结交，免得沾染恶习。

社会上的一些人因交友不慎走上违法犯罪的道路，以至使自己的前程、理想事业全部化为乌有。

某法制报以《一个企业家的毁灭》为题刊载了这样一则故事：某建筑安装工程有限责任公司经理梁华，在业务往来中结交了许多朋友。

一天，一个朋友和他一起吃喝玩乐后把他带到宾馆的一间豪华房间，神秘地递给他一支香烟。

梁华毫不介意地抽了起来，不一会儿，梁华感到异样。

这时，朋友告诉他，香烟中放了毒品。

梁华当时十分气愤，转身就离去，但初次吸毒的体验却使梁华产生了再吸一次的想法。

于是，他再次找到那位朋友，又要了一些毒品。

从此，梁华一发而不可收，一个月过后，他已经成了一个十足的瘾君子。

公司业务没心思过问，妻子也不去关心，他只是不断地动用自己的积蓄用来购买毒品，而向他提供毒品的，正是勾引他第一次吸毒的那位“朋友”。

短短两年时间，梁华就花掉了几十万元的积蓄，妻子多次规劝，梁华自己也曾多次痛下决心戒毒。

两次进戒毒所，但都无济于事，妻子失望之余弃他而去，梁华悔恨不已。

在月末的一天，梁华登上公司正在承建的一座十二层楼房的楼顶，然后跳了下去，结束了自己的生命。

一个颇有前途的企业领导人，就因为交友不慎。

被骗吸毒，最后竟丧失了自己的生命。

所以说交朋友还是有大学问的，尤其是我们走向社会以后，各种不同的人聚在一起，没有想象的那样单纯。

所以一定要讲究交友的“心机”，冷眼观看，确定人品后方可深交。

## 后记

一本在手，人脉无忧 2009年9月，人际关系大师章岩的开山力作《人脉圈——人脉决定输赢，人脉决定命运》问世。

上市不足一月，2万册首印便销售告罄。

迄今为止，《人脉圈》已先后加印17次。

应读者要求，作者又于2010年8月与2011年4月陆续推出了《人脉圈——瞬间拓展圈子的“人脉心法”》与《人脉圈——瞬间让你的气场更给力》。

三本书，三个角度，三种方位，形成有力互动，本本畅销，至今均位居畅销书排行榜前列！

这在如今萎靡不振的图书市场中，绝对是一个惊人成绩！

当然，成功绝非偶然。

《人脉圈》的畅销有它的必然。

首先，它第一次全面、系统、独到地论述了全球财富圈乃至政治圈金字塔尖上的人所追求的成功奥秘——人脉；其次，它以高瞻远瞩的战略眼光扫描了中国国情，剥茧抽丝、层层深入地为你揭示了中国式人脉圈的规则与潜规则，告诉你如何用最合理的方法谋取最大的利益；最后，它与时俱进，大胆创新，把气场话题从学术界的象牙塔和艺术家的封闭小圈子里扯出来，放到普通人都能用的地方——设计气场，打造人脉，并首次提出“气场公关”的概念：气场近了，事就成了！

举个真实的事例，一个读者在陆续购买了一套《人脉圈》后，又一口气订了五套，说是要送人。

我们第一时间把书给读者邮寄了过去。

可能是礼物颇受对方喜欢，这位读者专门给我们写了一封感谢信，信中有一句话让我印象十分深刻，它也很适合用来总结《人脉圈》畅销的原因：此处已是无比全，别处再无人脉圈。

一本书的好坏，读者的评价是最有分量的。

早在一年前，《人脉圈》上市不久后，我们就有了做《人脉圈典藏版》的想法，但由于作者忙于公司业务及受邀到各地演讲授课，时间紧迫，所以一直未能付诸实施。

2012年春节，作者放弃了节假日的休息，历时一个月，将《人脉圈》三部曲中最核心、最关键的内容抽离出来，又融入了一些新的思想和内容，在讲述人脉的开发、经营与维护等以外，还包含了心理学、营销学、团队管理学等很多方面的知识，力求内容最全面、技巧最丰富、方法最奏效！

目前，市场上有多本人脉圈与形形色色的人脉圈大全集，鱼龙混杂，但望您购买时认准台海出版社，认准作者章岩，支持正版。

您买到的也许不是最便宜的，但一定是最好的。

<<人脉圈>>

编辑推荐

《人脉圈(白金典藏版)》凝聚了人际大师章岩关于人脉最核心、最尖端、最全面的剖析与结论，它简单、易行、高效，适用于所有渴望成功的人。  
即使你并不擅长交际，但只要你学习并运用它，就能够迅速拥有优质、广泛的人脉，并且把自己拥有的人脉力量发挥出来，迅速完成自己的人生目标和理想！

#### 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>