

<<人脉竞争力>>

图书基本信息

书名：<<人脉竞争力>>

13位ISBN编号：9787801799852

10位ISBN编号：7801799852

出版时间：2010-11

出版时间：中国致公出版社

作者：如歌

页数：247

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>

<<人脉竞争力>>

前言

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的成功。

你是不是经常感到自己势单力薄？

是不是经常期望获得他人的支持？

是不是意识到自己力量有限，不能解决所有的问题？

全美人际关系专家哈维·麦凯甚至直白地问了这样一个问题：“如果凌晨两点，你急需70万美元，你有多少个朋友会不问理由、二话不说，迅速地到银行汇钱给你？

”能否利用人脉，决定了人生的成败；能否善用人脉，决定了可否快速走向成功。

在生活和工作当中，我们常常会称一些人为“办事高手”。

这些人都有一个共同的特征：内外有许多人事“通道”，也就是我们说的人脉广泛。

一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也得不到施展的空间。

对此，美国商界曾作过领导能力调查，结果显示：管理人员的时间平均有3/4花在处理人际关系上；大部分公司的最大开支用在人力资源上；管理者所定的计划能否执行与执行成败，关键在于人。

可见，任何公司最大、最重要的财富是人。

表面上看来，人脉资源不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量。

<<人脉竞争力>>

内容概要

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

人脉如同血脉。

四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。

在人们追求事业成功和幸福快乐的过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。

如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。

在当前10倍速知识经济时代，对于个人来说，如果仅有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获，但若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。

<<人脉竞争力>>

书籍目录

第一章 人脉——成功的乘法 1. 黄金有价人脉无价 2. “圈子”决定你的竞争力 3. 一流的网络是双向的 4. 抓住交际的最初4分钟 5. 寒暄中也大有学问 6. 主动示好才能广结人缘 7. 如何与陌生人交谈 8. 名片——人脉资源的存折 9. 6度分隔假说 10. 朋友多了路好走 11. “冰山”是靠不住的 12. 保持心理上的安全距离 13. 人亲，但财不亲 14. 用20/80原理经营人脉资源 15. 拜冷庙，交落难英雄

第二章 人脉网的结点布线 1. 用魅力去感召 2. 塑造自己的另一张名片 3. 笑脸，能解除人心灵上的戒备 4. 让别人永远觉得你新鲜 5. 韬光养晦，大智若愚 6. 故意犯些无伤大雅的小错 7. 藏起你受伤的手指 8. 顺其自然，大道无形 9. 喜怒不形于色 10. 愤怒从愚蠢开始，以后悔告终 11. 小不忍则乱大谋 12. 嫉妒是一种无知的表现

第三章 寻找人脉的“关键结点” 1. 人人都有成为重要人物的欲望 2. 尊重与反尊重的原理 3. 赞美如煲汤，火候是关键 4. 恭维他最在乎的事情 5. 恭维是人际关系的解毒散 6. 死要面子活受罪 7. 大脸面求胜，小脸面求败 8. 人捧人，越捧越高 9. 不妨让自己的脸皮“厚”一点 10. 不可轻易撕破脸皮 11. 急于称赞，迟于寻错 12. 人的心理具有双重性

第四章 亲和力——你的无形资产 1. 成功离不开他人的相助 2. 单打独斗已是过去时 3. “瞎子背跛子”，共同前进的最佳组合 4. 地缘人脉——老乡中的贵人 5. 学缘人脉——毕业后的贵人 6. 竞缘人脉——对手中的贵人 7. 客缘人脉——顾客中的贵人 8. 随缘人脉——偶遇的贵人 9. 末流人脉——不显眼的贵人 10. 异缘人脉——异性朋友中的贵人 11. 亲缘人脉——血浓于水的贵人

第五章 主动融洽与上司的关系 1. 站在巨人的肩膀上 2. 巧借名人效应提高身价 3. 与可师者为友 4. 与难接近的人“套近乎” 5. 不能显得比上司高明 6. 如何维护领导的尊严 7. 一切功劳归上司 8. 通过第三者之口表达 9. 做一个高明的谏者 10. 刚柔相济，进退有法

第六章 呵护人脉——从利己到互利 1. 子曰，宽则得众 2. 以爱容人，饶人之过 3. 诚信有价，诚信又无价 4. 以术驭人者，人亦以术而待 5. 向别人洒香水时，自己也会染香 6. 与人方便，自己方便 7. 点滴好处也要常记于心 8. 带头献出一点爱 9. 你记得朋友们的生日吗 10. 投其所好要因人而异 11. 处世让一分为高 12. 吃亏也是占便宜

第七章 平衡人脉冲突——无障碍沟通 1. 最好的和最坏的 2. 多兜圈子，少碰钉子 3. 假到真时真亦假 4. 重复的谎言也不等于真理 5. “是非”止于智者 6. 面对误解，怎样沟通才有效 7. 委婉地说出那个“不”字

第八章 人脉决定你的影响力 1. 沟通的实质就是影响别人 2. 人心是一笔无形资产 3. 心态与外部环境的互动相容 4. 心态与期望价值的互动相容 5. 心态与人际关系的互动相容 6. 心态与扮演角色的互动相容 7. 心态与逆反效应的互动相容 8. 先小后大的心理互动相容 9. 先大后小的心理互动相容 10. 先蒙块布再变戏法 11. 当众拥抱你的敌人

<<人脉竞争力>>

章节摘录

再次，要低调处理背后议论。

背后议论分两类：有的是随口说说的，有的是存心的。

如果知道别人只是嘴闲，就把它当做一阵风；如果觉得是有意的，就稍微想一想：对我有什么影响？他们为什么要说？

会不会有什么误会？

是在什么场合说的？

等等。

当你得知有人确实在不友好地议论你时，千万不要急躁，不要暴跳如雷，不要以为几句议论就能把你毁了，要通达些、想开些。

毕竟是背后议论，是上不了桌面的，是不敢见阳光的。

要学会低调处理，这是应对背后议论的最好方法。

即使是由误会而产生的议论也不必特意去解释、说明，因为有些事是很微妙的，完全有可能你越解释，人家越不相信。

有些事，如果你根本不当一回事，议论的人自觉没趣，也就不说了；如果你把它当做一件大事，别人就可能越说越来劲。

当然，如果确实是误会，又有恰当的机会，那么，解释一下也无妨。

有这样一个故事：爷孙俩买了一头驴，爷爷让孙子骑着走时，有人议论孙子不懂孝敬；孙子让爷爷骑着走时，有人指责爷爷不疼孙子；爷孙俩干脆都不骑了，又有人笑话他俩是傻瓜。

结果爷孙俩只好绑起驴抬着走了。

如果我们不想“扛驴”，那么我们就不要听那些“是非”而受其累。

其实，有人群的地方就有是非；有相信“是非”的，就有搬弄是非者的用武之地。

所以，与其说“是非”是由人捏造或搬弄出来的，不如说是由人“信”出来的。

信“是非”的坏处是：原本很要好的一对朋友反目成仇；原来并没有什么关系的人恶语相向。

而不听“是非”的好处就是耳根清净、心情舒畅。

心情舒畅可以笑口常开，而笑口常开就容易受人欢迎。

我们不是希望自己成为受人欢迎的人吗？

不是总爱祝福亲朋好友心情愉快、身体健康、美丽依旧吗？

那么我们为什么还要相信搬弄“是非”的人，或者还要传播使亲朋好友听了生气、影响健康、妨碍心情的“是非”呢？

在你遭遇别人的背后议论时，要坚决避免以下三种做法。

(1) 特务式的盯梢有些人得知别人在背后议论人，心里很恼火。

但一时抓不到把柄，没法当面对质，又颇觉无奈，于是就采用暗中盯梢的办法。

这种特务式的行为，实在是愚蠢之至。

背后议论总是悄悄的、有提防的，你怎么盯得住呢？

即使盯着了，除了大吵一场，还能怎么样呢？

你七盯八盯、费心劳神，人家嘴闲还照样说，说不定还议论得更起劲。

因此，盯梢断不可取。

<<人脉竞争力>>

媒体关注与评论

没有任何一个有钱人，可伟大到不需要朋友。

——法国谚语一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨人生最大的财富便是人脉。

——安东尼·罗宾

<<人脉竞争力>>

编辑推荐

《人脉竞争力:三分靠打拼 七分靠人脉》：一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁，

<<人脉竞争力>>

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>