

<<网>>

### 图书基本信息

书名：<<网>>

13位ISBN编号：9787307047983

10位ISBN编号：7307047985

出版时间：2006-4

出版时间：武汉大学

作者：常桦 主编

页数：240

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>

## 内容概要

??在中国，拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，人脉就是人际关系及其脉络。

人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。

独木难成林，没有朋友，没有好人脉的人注定很难成功。

条条道路通罗马，好人脉是走向成功的一条捷径。

??对中国人来说，不断扩大自己的人脉网络是提高自身竞争能力、开拓事业版图的一个重要手段。

俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

能够利用别人的优势，与之建立良好的合作，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

??人脉就是一张网，其间的信息传递与人脑内部的信息传递非常相似。

脑部的某一点受到外界刺激会产生信号，传至另一点而引发某种想法，如果只靠这两点之间一条线传递，一旦这条线，由于某种原因受到阻断，信息传递就不再继续，这样的信息链必定十分脆弱。

所以我们的脑海中，两点之间的信息通路有成千上万条，不论是大自然赐给我们人类的福祉，还是我们在漫长的物竞天择中进化来的、必需的生存能力，总之，正是由于无数的信息通路，我们得以实现伟大的梦想。

如果谁能编织一张这样的人脉网络，他肯定是一位呼风唤雨的“超人”了。

??人脉就是财富，关系就是能力。

好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。

尤其是中国这个极其讲究人情面子的社会里，人脉的作用是不可低估。

随着经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。

一个人一生所面临的各种关系，比以前更新鲜、更复杂、变化也更迅捷，这就要求我们头脑更灵活、更快适合社会、花费更多的心思、动用更多的手段去经营好周围的人际关系。

处理的好，就是你一生最宝贵的资源，为你出人头地，走向事业的顶峰，提供源源不断的助力；处理不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失，因此说：“人脉决定命运”！

??在生活中，我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通，与周围的人们实现思想与感情的无障碍交流。

只有如此，我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉。

? ??营造和维系好人脉，是一门学问，是一种艺术。

营造好人脉需要具有无私的心地，需要真情的投入与付出；营造好人脉需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉需要宽广的胸襟，达观的态度，需要具有拥抱敌人的气魄；营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表、关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉，需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法，而本书正是为大家介绍了一些营造好人脉的途径和措施。

??朋友，马上行动起来，与周围的人们建立并保持一个和谐的友好关系，你就会拥有一张人脉的网，助你获得成功人生的开始，从此迈出成功的第一步。

在此愿每位读者都能精心编织出一张自己成功命运的人脉网络！

## 作者简介

常桦，著名的企业管理咨询专家和职业策划人，中国国际经济技术法律人才学会理事。长期从事企业管理、咨询、策划与营销等工作，曾经服务于国有大中型企业和跨国企业，拥有丰富的管理、咨询、策划和营销经验。出版有《哈佛管理模式全集》、《企业管理争鸣书系》、《中国当代企业家管理思想述评》、《咨询师手册》、《职场咖啡系列丛书》、《领导全书》等多部社科和管理类图书。

## 书籍目录

第一章 好人脉是一座挖不尽的金矿No. 1沟通人脉成就事业No. 2朋友多多, 机会多多No. 3有人脉就有金矿No. 4人脉宽, 信息广No. 5多个朋友多条路No. 6以友为镜明得失No. 7成功在于好人脉No. 8做最受欢迎的人No. 9人脉是强大竞争力No. 10播下种子就有收获

第二章 好人脉造就无数风流人物No. 1比尔盖茨: 利用一切人脉成就辉煌No. 2吉田美登子: 人脉越好, 绩效越佳No. 3乔治波特: 贵人无处不在No. 4钟彬娴: 大树下面好乘凉No. 5莫泊桑: 伯乐扶助走上红地毯No. 6亨利福特: 找个有远见的朋友No. 7曾宪梓: 不靠菩萨靠人脉No. 8泰森: 天才的成就也需要伯乐No. 9李兴浩: 信誉成就草根新贵No. 10张近东: 依靠人脉优势雄霸天下No. 11唐纳德-特朗普: 构建政经人脉, 事业蒸蒸日上No. 12朱艳艳: 人脉搭建事业的舞台

第三章 魅力赢得好人脉No. 1服装扮靓你的社交魅力No. 2巧用饰品相得益彰No. 3慎选配件画龙点睛No. 4腹有诗书气自华No. 5沟通要注意场合No. 6沟通要把握分寸No. 7举手投足尽显风采No. 8社交馈赠有技巧No. 9获得友谊必备的要件

第四章 赢在第一印象No. 1给人好印象No. 2小名片大学问No. 3让陌生人熟识起来No. 4简洁有效的开场白No. 5言谈礼仪规范No. 6准备好话题No. 7体态语言含义丰富No. 8微笑价值无穷No. 9沟通要用委婉的语言

第五章 积累人脉的资本No. 1人脉源于敬重他人No. 2态度诚恳是最好的恭维No. 3将“和”字写在脸上No. 4诚信是建筑人脉的基石No. 5恪守诺言No. 6学会宽恕No. 7朋友间也需“投资”No. 8向落魄的人伸出你的手No. 9幽默是沟通人脉的润滑剂No. 10学会向别人说“不”No. 11演好你的人脉角色No. 12管理好你的人脉存折No. 13忘掉所有的仇恨No. 14交朋友是一个渐进过程No. 15搔到上司的痒处

第六章 拓展人脉的方略No. 1倾听成就人脉No. 2掌握倾听的技巧No. 3控制自己的情绪No. 4以对方为中心No. 5赞美拉近距离No. 6赞美要讲究策略No. 7沉默是金No. 8给游说裹层糖衣No. 9动之以情, 晓之以理No. 10读懂行为语言No. 11由对话洞悉他人No. 12巧打圆场得人脉No. 13人际交往需要真诚的谎言No. 14朋友面子给个够No. 15结识关键人物No. 16与朋友分享人脉资源No. 17和各种人相识相知No. 18时常丰富人脉网络No. 19加入社团是拓展人脉的捷径No. 20网络——新型交友的工具

第七章 经营人脉网络No. 1善用属下的能量No. 2老乡关系四大收益No. 3同学常忆少年No. 4邻居之间互相帮助No. 5同事帮你最爽快No. 6叫上司为你办事No. 7高档培训班的奥秘No. 8靠得住的朋友要深交No. 9体验异性友谊的芬芳No. 10亲戚多走动No. 11结交知名人物No. 12爱上你的敌人No. 13学会道歉No. 14饶恕“敌人”七十七次No. 15冰雪消融于真诚No. 16化解别人对自己的怨恨

第八章 与各种人搞好关系的智慧No. 1解读世人的行为模式No. 2尊重你的下属No. 3职位升迁后的关系智慧No. 4与上司实现无障碍沟通No. 5与中心人物处好关系的智慧No. 6结交心高气傲者的智慧No. 7与贪小便宜者交往的智慧No. 8和小人相处需要理智No. 9进入好圈子

第九章 莫入人脉沼泽No. 1不速之客做不得No. 2圈地要不得No. 3别做入乡不随俗的傻事No. 4别诋毁他人No. 5朋友隐私别打探No. 6和事佬不可随意做No. 7朋友之间不可太亲密No. 8海口不要随意夸No. 9异性之间不可太暧昧No. 10“从不说假话”No. 11别把朋友同等看待No. 12顾及朋友的自尊No. 13别冷淡落魄的朋友No. 14人情账糊涂不得No. 15走出舒适圈

## 章节摘录

书摘比尔·盖茨：利用一切人脉成就辉煌 人们常常认为比尔·盖茨成为世界首富的原因，是他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。

其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个最重要的原因就是拥有相当丰富的人脉资源。

盖茨在IT界人缘极佳，他是软件开发协会主席。

并无偿公布了微软所有软件的源代码。

在时下同行相斥的IT界里，他愈发显得宽容无私。

下面和大家一起分享一下比尔·盖茨的人际关系法则。

首先，利用自己亲人的人脉资源。

比尔·盖茨20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM签的。

当时，他还是位在大学读书的学生，根本不会有太多的人脉资源。

那么他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？原来，比尔·盖茨之所以可以签这份合约，中间有一个十分关键的中介人——比尔·盖茨的母亲。

比尔·盖茨的母亲是IBM的董事，妈妈介绍儿子认识自己的董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签IBM这个大单，顺利地掘到第一桶金，迈出进军IT业的第一步，相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

其次，利用合作伙伴的人脉资源。

比尔·盖茨最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂夫·鲍默尔，不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。

1973年，盖茨考进哈佛大学，与现在微软的CEO史蒂夫·鲍默尔结为了好朋友，并与艾伦合作为第一台微型计算机开发了BASIC编程语言的第一个版本。

大三时，盖茨离开哈佛投入到和孩提时的好友保罗·艾伦创建的微软，开发个人计算机软件。

合作伙伴的人脉资源使微软能够找到更多的技术精英和大客户。

1998年7月，史蒂夫·鲍默尔出任微软总裁，随即亲往美国硅谷约见自己熟知的10个公司的CEO，劝说他们与微软成为盟友。

这一行动为微软扩大市场扫除了许多障碍。

再者，发展国外的朋友，让他们去调查以及开拓国外的市场，常常会比微软自己王婆卖瓜的方式更加有效。

比尔·盖茨有一个非常要好的日本朋友叫西和彦。

他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，并找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

同时，比尔·盖茨雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。

比尔·盖茨说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个可以为你分担忧愁的人。

”看看比尔·盖茨的成长经历，想想自己的现状，我们比比尔·盖茨还少些什么呢？人脉。

并非所有的人都缺乏成就事业的人脉，但是我们往往缺乏重视人脉的思想。

从现在起，开始注重培育并且利用你的人脉吧，它会让你和比尔·盖茨一样拥有财富和成功。

## 媒体关注与评论

书评在以关系取向的商业社会里，个人拥有的社会关系逐渐演变成了一种十分重要的资源，一种相当宝贵的资本。

有企业家在《英才》的采访中称：“花20万认识一个对自己有利的圈子很值得。

” 愚人喜欢走亲戚，于是愚人的圈子里大多是愚人；智者喜欢交朋友，于是智者的圈子里总是五彩斑斓。

掺杂了“情感关系”的交易行为会比单纯“工具关系”的交易行为付出小得多的交易成一。

寻找人脉，要有一种远大的眼光，要有一种坚韧的耐心；你的人脉在哪个圈子，你的事业就在哪个圈子。

人脉就是财富、关系就是能力。

好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。

## 编辑推荐

中国是个讲究“朋友圈”的国家，人脉关系在我们的社会中起着非常重要的关系。在以关系取向的商业社会里，个人拥有的社会关系逐渐演变成了一种十分重要的资源，一种相当宝贵的资本。

曾经有企业家在采访中称：“花20万认识一个对自己有利的圈子很值得。

”某种意义上来说，人脉就是财富，关系就是能力。

好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。

那么，你的这笔“财富”是否充裕？



## 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>