

<<人脉开发术>>

图书基本信息

书名：<<人脉开发术>>

13位ISBN编号：9787500849537

10位ISBN编号：7500849532

出版时间：2011-11

出版时间：邢东 中国工人出版社 (2011-11出版)

作者：邢东

页数：214

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>

<<人脉开发术>>

前言

“人脉圈”是一个很热门的话题，但现实中的人脉，真的是一个个圈子吗？

张三认识李四，李四认识王五，王五认识马六……然后张三、李四、王五、马六互相认识了，乍一看，这就是一个圆圈。

其实不然，张三认识马六，虽然通过李四和王五的关系，但张三要想认识马六的话，李四和王五并非是不可或缺的，张三完全可以通过更多的途径去结交马六，这样看来，这个圆圈就变得不再那么圆了。

如果我们想结交某个人，不管他是一个默默无闻的小人物，还是鼎鼎大名的明星，只要我们铁了心去交往，总归可以找到结交的方法，在人际交往中没有非过不可的“华容道”。

即便有人挡住了我们眼前的路，在我们周围，还有成千上万条路可以走。

人脉是开放型的，从一个点到另一个点，从一个人到另一个人，可以有很多条线连接起来，如果要统计的话，这些线可能是个天文数字。

这并不是夸大其词。

在生活中，我们常常会遇到这样的问题，在一个陌生的场合，我们常常会遇到和自己关系很近的人，比如同学、老乡、朋友甚至亲戚，这种经历经常让我们大发感慨，真是太巧了！

例如，有一个年轻人小郑，最近工作发生了变动，从农村来到了城市的一家大公司工作。

刚到公司的时候，小郑很是担心——自己一直在农村，没怎么见过世面，到了公司，自己两眼一抹黑，谁也不认识，工作怎么开展呢？

但是过了没三个月，小郑就变得如鱼得水了，不仅仅因为他工作勤恳，勤学好问，还因为经过一段时间的适应，他发现一个重要的问题——其实公司里真正的陌生人并不多。

比如主管小郑的经理的爱人和小郑的堂哥是同学，小郑的一个同事居然是小郑同学的弟弟，有一个外地来的业务员，按说怎么也跟小郑拉不上关系，没想到不久之后在驾校学车的时候，有个和小郑一起学车的人就打听过这个业务员，原来人家是铁哥们儿，得，这样一来，小郑在公司一点儿也不孤单了。

从小郑的经历我们可以看到：人际关系真的非常奇妙，虽然有时需要七拐八拐，但要找出两个人之间的关系，也并不是难事。

在人际关系学中，有一个著名的六度空间理论，理论指出：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。

对于这个理论，微软公司研究人员利用网络进行了实验，他们对微软即时通信工具MSN发出的300亿个即时信息地址进行了研究，通过计算发现，78%的发信息者都可以通过6.6个信息地址联系在一起。

研究人员埃里克·霍维茨说，确切地讲应该是“6.6度空间理论”。

也就是说，最多通过6.6个人你就能够认识任何一个陌生人，而且这个数字并不随着人口增长或通信技术的进步发生改变。

纯粹的数字也许会让人感到枯燥，有这么一个真实的故事：几年前一家德国报纸接受了一项挑战，要帮法兰克福的一位土耳其烤肉店老板，找到他和他最喜欢的影星马龙·白兰度的关联。

经过几个月，报社的员工发现，这两个人只经过不超过六个人的私交，就建立了人脉关系。

原来烤肉店老板是伊拉克移民，有个朋友住在加州，刚好这个朋友的同事，是电影《这个男人有点色》制作人的女儿在女生联谊会的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度主演了这部片子。

我们说人脉没有圈，是因为“圈”是封闭的，而人脉是开放的，可以无限拓展的。

很多人用过微软亚洲研究院开发设计的一款新型社会化搜索引擎“人立方关系搜索”，它能从超过十亿的中文网页中自动地抽取出人名、地名、机构名以及中文短语，并通过算法自动地计算出它们之间存在关系的可能性。

人立方搜索的创建理念来自于“六度空间”，只要随便输入一个人物，人立方搜索将给出该人物的关系、网页、资讯、简介等众多内容。

由于中国人同姓同名的人太多，所以人立方的搜索结果谬误很多，但是人立方的关系图却非常形象，那就是人际关系图实际上应该是放射状的，这些射线的中心就是我们自己。

<<人脉开发术>>

人脉没有圈，我们完全可以大胆地去开发拓展自己的人际关系，为事业的成功开辟道路，而不要画地为牢，把自己困在一个有限的空间里。

<<人脉开发术>>

内容概要

集趣味性、科学性、实用性于一体的人脉宝典。

人脉如同血脉。

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。

在当代社会竞争中，一个人如果专业了得，人脉贫瘠，他的付出至多是一分耕耘，一分收获；反之，若专业平平，人脉丰富，他的付出将是一分耕耘，数倍收获！

开发人脉就是在挖掘人生的金矿！

人脉专家历经数年的智慧结晶，人际高手久经考验的科学总结。

<<人脉开发术>>

书籍目录

第1章 竞争中要懂的生存之道 1人脉和奋斗同样重要 2人脉拓展要外圆内方 4做事就要“会来事” 7无法直行就要学会“绕弯” 10用“傻”办法保全自己 13“随大流”并不一定“不挨揍” 16小测试：你有圆滑的交往技巧吗 19第2章 让自己的实力悄然强大 21看清自己才能看清世界 22不要随意暴露自己的全部实力 24把多股力量集中起来利用 27得意时看到自己的渺小 30把好位置当成差位置看 33小测试：你是一个什么样的人 36第3章 让他人心悦诚服地说“你很重要” 37别人需要你才会重视你 38别让他人轻易摸清你的实力 41慷慨散财是成功的“内力” 44“欠”点人情，好还“债” 47给自己留条退路 50别让小心眼儿漏走好人缘 53小测试：你受人欢迎吗 57第4章 必须懂点识人读心术 61最好懂点识人读心术 62换位思考才能真正了解对方 64先察言观色再开口 67看懂肢体语言，辨别真伪 70听清他人的弦外之音 76会听才会说，会想才会做 79小测试：你看人的眼光有多准 82第5章 高手打的不是牌，而是心战 83后退一步是为了更进一步 84给清高的人送点“顺水人情” 87忠言也须“顺耳”才行 90和气为先，善于避开正面冲突 93让对方意识到你很重视他 96给他人面子是对他人最好的尊重 99鼓励是一种积极的心理暗示 102僵局中要会主动变招 105小测试：你容易被朋友利用吗 108第6章 愤怒伤肝，更伤人脉 109坚持己见与“抬杠”只有一线之隔 110针尖对麦芒，只会两败俱伤 113高声是争吵的引爆器 116给坏脾气安上一个阀门 119小心“顺利眩晕症” 122用好情绪影响他人 125化解矛盾的7种武器 128小测试：了解你的情绪 131第7章 有意识地积累职场人脉 133与上司相处得恰当分寸 134老板器重“听话”的人 137正当利益要用合适的方式争取 140职场越位，费力不讨好 142警惕职场中的“棒杀”和“捧杀” 145同行非冤家，对手也是朋友 148让对手折服，而不是痛恨 151和异性合作有技巧 154小测试：你的职场情商有多高 157第8章 说对话，才能办成事 159说话前先为自己画条底线 160把话说到他人心坎里去 162赞扬别人也是在赞扬自己 165让幽默的方式结束尴尬 168沉默有时是最好的选择 172说话冒失就会被人疏远 175自嘲是赢得人气的秘密武器 177说话千万别戳到他人痛处 180“对不起”是必须说的 183小测试：你会因为拒绝而得罪人吗 186第9章 人脉常青，“保养”有道 187小便宜让别人去占 188让敌意走，让善意来 191急功近利没有好结果 194跌倒之后必须要有所收获 197危难之时留住“青山” 200逆境中要学会忍耐 203有时放下也是一种智慧 206做最好的准备和最坏的打算 209小测试：给自己的人脉打打分 212

<<人脉开发术>>

章节摘录

版权页：人脉和奋斗同样重要奋斗，是成功的基础；人脉，是成功的关键。

在现实生活中，我们常常会发现这样一个看似不合理的现象：在事业上取得巨大成功的，往往不是那些专业经验最为丰富的人。

在学校里成绩最为优异的学生，在适应社会方面却不如一些看似“油滑”的学生来得如鱼得水。

如今的社会，是个人际关系的综合体，一个人的成功，至少需要两方面的因素：一是足够优秀，二是能得到他人的帮助和支持，这两者的关系就像人的两只脚，缺一个都会让自己的人生之路走得不够平稳。

一个人要想足够优秀，必须要经过自己奋斗。

通过勤学，掌握一定的专业知识；通过苦练，掌握过硬的工作技能，这是一个人立足社会和与他人竞争的基础，非常重要。

但如果仅有这些，是远远不够的，我们还需要有一定的人脉关系来协助我们更快地走向成功。

可以说，人脉在一定程度上能够更快地让奋斗变成业绩，变成你想拥有的一切。

进入大四，很多学生都在为毕业和找工作奔波，欧阳雪却是个例外。

她的学习成绩一直非常优异，根本就用不着为能不能拿到学位证书发愁，至于工作，她也没有急着四处联系单位，反而专心致志地做起了世博会志愿者的工作。

欧阳雪的一些同学不太理解她，认为她是在作秀，有的甚至认为她过于单纯，但欧阳雪并不在意，每天起早贪黑参加志愿者培训的课程，还忙里偷闲加班完成落下的功课，吃了很多苦，原来白皙的小脸也晒黑了。

随着世博会的大幕落下，欧阳雪的志愿者工作也结束了。

欧阳雪收获的，除了组委会给予她的优秀评价，还有一本厚厚的通讯录，另外还有她QQ上新增加的一大群好友。

欧阳雪为自己感到骄傲：因为在世博会期间的努力工作，让她获得了极好的人缘，结交了来自各行各业的志愿者。

在世博会还没有结束之前，他们有的和她约定一起共享就业信息，有的则主动提出来做推荐人，让她到自己任职的公司去学习锻炼。

在大学生就业形势如此紧张的情况下，欧阳雪却觉得自己眼前的道路似乎非常宽广。

而这一切，都来自她对人脉的积累和培养。

在中国的传统教育观念里，始终是把“奋斗”、“勤奋”放到人生的第一位。

“三更灯火五更鸡，正是男儿读书时”、“少年不知勤学早，老来方悔读书迟”等励志的诗句鼓励着一代又一代人攀书山、渡学海，苦中求乐。

但对于积累人脉、培养人脉却做得不多，很多家长和教师都认为那是不务正业，在学校期间呼朋唤友、过早地接触社会都被列入了禁止的范围，这样做的结果往往导致学生走出校门易迷失方向，处于茫茫人海却备感孤单，最终变得庸庸碌碌。

所以说，在追求事业的过程中，人脉和奋斗同样重要，这两者是相互关联的。

一方面，一个敢于奋斗的人容易获得别人的好感，从而为建立起自己的人脉打下基础；另一方面，牢固而强大的人脉又给奋斗者提供了更多的机会，缩短了奋斗的历程。

处理得好，它们之间是相得益彰的关系，处理不好，它们之间也许会相互冲突。

有的人只注重奋斗，不注重人脉关系，他们认为是金子总会发光的，而发光就一定能够引起别人的重视。

这种想法看似有理，实际上却很难行得通。

一是，当今社会上能发光的“金子”很多，甚至有些冒牌的“金子”能发出比真金更迷人的光彩，而快节奏的生活又让人们变得心浮气躁，很少有人会静下心来，仔细分辨哪一块是真正的金子。

二是，“金子”的亮是需要被人发现的，如果没人擦拭它，任它上面堆满灰尘，那么在别人看来，又和一块铅疙瘩有什么区别？

三是，这种想法显得过于被动，别人发现我，我才能展示自己的才华，别人不发现我，我就默默待着

<<人脉开发术>>

，任大好时光白白流逝，岂不过于可惜？

破解这个难题的方法就是要逐步建立起自己的人脉关系，并细心培养。

有了自己的人脉关系，关注你的目光就会多起来，给你的机会也会多起来，有了展示自己的机会，被人发现、被人重视、被人重用的机会就多了，也就更有可能实现自己的理想和人生价值。

也许有人会说：奋斗已经占去了我太多的时间和精力，哪里还能找出专门的精力和时间来考虑人脉的事？

这更是一种错误，中国有句俗语叫“磨刀不误砍柴工”，一个人如果在人际关系（磨刀）上付出了足够的工夫，他就能在奋斗（工作）中得到更多的回报，而且这种回报常常不是一比一的，而是事半功倍的。

我们可以试想一下，如果没有好的人际关系，我们就将面临这样一个尴尬的局面：当你想把自己的绝妙想法付诸实施的时候，你会突然发现，没有一个人主动来支持你，你也找不出一个可信的人来帮助，更没有人分享你的快乐和痛苦。

你完全是在孤军奋战，那种感觉是何等的苍凉？

亚里士多德曾说过：“真正的朋友，是一个灵魂孕育在两个躯体里。

”在现实生活中，如果我们能拥有这样的友谊，还有什么不能战胜呢？

<<人脉开发术>>

编辑推荐

《人脉开发术》：你很努力，却不成功？
——因为人生80%的成功取决于你的人脉。

《人脉开发术》将彻底为你拨开人际关系的重重迷雾，为你开辟出一条赢得人脉，通往成功的康庄大道。

挖掘你的人脉潜力，让你的人脉呈几何数增长！

在职场生活中，良好的人际关系是事业成功的基石；在残酷的商战中，丰富的人脉资源是笑傲江湖的秘密武器。

《人脉开发术》以人脉为核心，分别讲述了“竞争中的生存之道”“如何让自己的实力悄然强大”“必须懂点识人读心术”等方面的内容。

作者通过大量鲜活的事例和精辟的理论分析，为你剥丝抽茧。

充分展示了发掘人脉、盘活人脉、利用人脉重塑自我、铺就成功之路的有效方法，让你懂得人脉就是成功的金钥匙。

<<人脉开发术>>

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>