

<<立体人脉>>

图书基本信息

书名：<<立体人脉>>

13位ISBN编号：9787508832890

10位ISBN编号：7508832892

出版时间：2012-1

出版时间：龙门书局

作者：袁岳

页数：226

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;立体人脉&gt;&gt;

## 前言

建立立体的社会联接 经常遇到一些青年朋友，他们对于社交很有心理上的障碍，究其原因，大多是小时候父母不鼓励或不允许社交的结果，也是社会教育中不重视社交甚至贬低社交的结果。社交这个东西，会的时候似乎不是个正经的知识体系，可一旦在你缺失或薄弱的时候，就会显得哪哪都不合适。

我甚至可以说，社交是做人的底线，你如果啥也没有，但还会个社交，总不至于身陷绝境，但如果连社交也不会，就是有再大的本事，也会给自己添一层巨大的阻力与损耗。

我在我们白领黑苹果夏花会的现场，感受到大家对于社会交往的渴求与向往，对于社交机会与创造性社交活动的热情和参与。

这本书，便是我奉献给我们青年朋友的社交助理。

我很喜欢我最近做的儿童财商节目里面的孩子们，有个孩子还常给我发短信；我也非常感谢曾经视我为朋友的那些身在高位者与恩师们；在边远地区评估时认识的农民朋友也常常让我感动，而特殊学校的残疾人朋友则让我对他们有了特殊的认识；我感谢名人圈的朋友对我的辅导，比如姚明和袁立这样的人，他们给我展现的另外一面非常感人。

社会交往改变人，也成就人，而我们的知识与能力是社交中的交往资源和助力。

高社交内涵与低社交内涵者的本质区别是什么？

很多低社交内涵者往往是一个点状人（很自我也很无助），或者是个线状人（少数朋友延伸出的朋友），土豆状人（小朋友圈生活）。

所以，在这里我要特别强调社会交往中的立体人——有长度、宽度与高度的高社会内涵者。

有宽度：有足够的数量与类型——多少算足够？

以前农业社会讲“人生得一二知己足矣”，当今社会也许要调整为人生需要更多朋友，更多老师，以及更多伙伴，很多公益帮助的对象。

因为那个时代资源那么少，知己多了请客都请不起，但我们这个时代要做的事情，要知道的资讯，要去的地方，都与以前不是一个概念了，朋友少了是不合适的，朋友类型简单了都不太行，因此我们需要与更多的人交往，需要拥有更充分的人脉库； 有长度：从怎么与陌生人认识到维持交往，再到求朋友和帮朋友，以及好合好散。

我们在与人交往的过程中，其实是有技术、有知识、有要求与有规则的，如果我们掌握了这样的规则，我们与人的交往长度就大大延伸了，而交情大半是需要长度的； 有高度：我们在社会上交往的人，有的年纪比我们大，有的比我们小，有的地位比我们高，有的地位比我们低，有的比我们先进，有的比我们落后……与不同的朋友交往，其中也有很内在的规则，比如忘年交、君子交、伙伴交，这其中的交往模式就有区别。

我们今天很多朋友就只在朴素的同龄伙伴间与人有点薄薄的交情，基本上谈不上社交圈，更无法从社交中挖掘出资源了，这当然归咎于我们没有掌握社交层次的管理要求。

社交中的人不只属于你自己，也属于你周围的朋友；社交中的你，不只是你，在你之中也有其他人，这是一种必要也很美好的改变。

我希望自己能把这样的社交体会与技巧分享给更多的朋友，而我也希望更多的朋友，在社交中反思与提升自己，帮助与支持他人，这就是我们维护人脉，发展社交的真谛了。

## <<立体人脉>>

### 内容概要

资深社交达人首次提出立体人脉概念，从三维角度对人脉的建立、拓展、管理等方面进行了准确的解读，内容涵盖了职场新人建立自己的人脉圈所要注意的方方面面，描绘了一张青年读者如何建立自己人脉的蓝图，教你从错综复杂的人脉关系网中拨乱反正，依靠正确的人脉走上人生辉煌的康庄大道。

## <<立体人脉>>

### 作者简介

袁岳，零点研究咨询集团董事长兼总裁.创业管理服务机构飞马旅CEO，东方卫视、宁夏卫视与上海第一财经电视节目《头脑风暴》主持人，央视策略顾问。

北京大学社会学博士，哈佛大学肯尼迪政府学院MPA，西南政法大学法学硕士，2007年耶鲁世界学者。

清华大学、南开大学、西南交大、中国传媒大学、中央美术学院等高校的兼职教授、EMBA/MBA / MPA兼职导师。

在组织管理、高级谈判、市场营销、品牌管理、政策分析方法、社会群体研究方面均有深入的研究，担任多家重要媒体和企业的长期管理顾问。

发表有管理学、经济学、社会学、法掌等方面论述二十余册。

## <<立体人脉>>

### 书籍目录

#### 第一章 / 康庄大道：人脉宽度

##### 第一节 / 容异而为友

中印人民交友四不同

一个黑脸一个白脸

有格调的沟通

认同将是个大问题

人就应生而妥协

学习接受他人

从社交恐惧到社交厌恶

多补台少拆台

生活需要忘年交

按江湖而不是圈子的规矩行事

##### 第二节 / 宽心以待人

兄弟之争

换一个征求意见的方法

个人魅力的内核

吃点亏不算什么

爱=欣赏+信任

说话别带刺儿

忘记生命中的王八蛋

宽待不敬的言行

##### 第三节 / 跨出国门的朋友

这些老美的特点

寻找发展的落差

中美百万富翁十点对比

法国人是否低看中国人

匪夷所思的外交官

亨利这小伙子真不错

一个有趣的西班牙老侍者

犹太人很特别

韩国人中有兄弟

俄国朋友

#### 第二章 / 由远而近：人脉长度

##### 第一节 / 结识陌生人

从小培养孩子的开放性

人生或只此一见

为单身朋友示范沟通

你好，我是你家邻居

.....

#### 第三章 / 拾级而上：人脉高度

## &lt;&lt;立体人脉&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：我们每个人都不是天生的管理者，而在管理实践中学习，并不断进步。开始我们只是实习生，后来成为初级员工，再后来成为业务骨干，并被委以初级管理职责，慢慢地成为中层管理者，后来因为有独特的长处而成为了高层管理者。

成为高层管理者的很多人也可能是因为年资与一时缺才的缘故，因此进入高管岗位并不一定意味自己有了高级管理才能，因此，有心反省、学习典范、与团队成员协调、听取团队成员建议就成为逐步习得管理能力的重要途径。

这里我要提到现在特别需要注意的管理风格上的问题，引为高层管理者的注意事项：1.高层要善用鼓励与激励机制，而且尽量要先用这一方法，很多时候高层的鼓励胜过常规几倍的奖金，当然鼓励也需要不断创新，甚至需要建立更加具有激励性的目标体系，需要注意的是，高层应该更为中层提供具体的激励性目标，而对于基层的鼓励应着重在精神方面，对于有问题的点则应提醒中层加以解决。

2.高层要善用私人方式与管理对象交流，尤其在批评性情况下，高层管理者应该在比较私密的空间中与对象交流，并摆出事实，提出问题，贡献建议，询问支持性的需要，忌讳在开放空间中批评管理对象，更忌讳在其他下属与同僚面前批评下属，而情绪性的、暴力性的、骂街性的语言表明其人缺乏作为高管的起码修养，需要认真反思。

3.高管要有很强的人力资源意识，学习人力资源的科学管理方法。

因为高管是活的公司文化，再好的口号与号召也不如高管在日常管理中的随口一说。

## &lt;&lt;立体人脉&gt;&gt;

## 编辑推荐

《立体人脉:人际关系中的空间心理效应》:资深社交达人、零点调查集团总裁袁岳,二十年社会调查研究之精华首度公开,最具力量的立体式社交法则,20年改变1亿人的命运、构建立体人脉蓝图,把人脉力量用到极致。

规避做社交三类人、点状人,很自我也很无助。

线状人,少数朋友延伸出的朋友。

土豆状人,小朋友圈生活。

人脉的宽度——认识多少人才足够,古人讲“人生得一二知己足矣”,当今社会也许要调整为人生需要更多朋友,更多老师,更多伙伴,以及更多公益帮助的对象。

这个时代要做的事情,要知道的咨询,要去的地方,比以前多得多,朋友少路子少,社交类型简单就吃不开,因此我们需要与更多的人交往,拥有更充足的人脉库。

人脉的长度——从怎样与陌生人认识到维持交往,再到求朋友,帮朋友,不适合的朋友如何好合好散。

我们在与人交往的过程中,其实是有技术、有知识、有要求与有规则的,如果我们掌握了这些规则,我们与人的交往长度就大大延伸了,就像一棵大树最终开枝散叶,为你的事业架起一片绿荫。

人脉的高度——交往的人群中,有年纪大小之分,有地位高低之分,有先进与后进之分,与不同的朋友交往必定有不同的规则和模式,很多朋友只在朴素的同龄伙伴间与人有点薄弱的交情,基本谈不上社交,更无法从社交中挖掘出资源,只有掌握了社交层次的管理要求,你才能登顶事业之巅。

三维人脉是对人际交往的全方位揭示,是对以往人脉定义的革新,集纳了建立人脉所需要的方方面面,为你提供一张可规划的立体人脉蓝图。

<<立体人脉>>

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>