

<<人脉是设计出来的大全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉是设计出来的大全集>>

13位ISBN编号：9787511323293

10位ISBN编号：7511323294

出版时间：2012-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：张彩彩

页数：422

字数：739000

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>

## <<人脉是设计出来的大全集>>

### 前言

在这个世界上有很多有才华的人，他们才华横溢、能力超群，但最终仍落了个壮志未酬的结局。究其原因，就是缺乏人脉！

在这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能力，其力量也不过如一滴水之于大海。

单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，要知道，只有善假于物者才能登高望远。

在当今社会，一个被众人接纳和认可的人，有时候未必有超人一等的能力，但一个成功者背后一定有一群人在付出努力。

这就是人脉的力量。

社会是一张无形的大网，每一个人都是其中的一个结。

当你尽可能地与更多的结建立有效而且牢固的联系时，你的社会关系就越庞大，你在社会中可以施展的影响也就越大，你可以借助的他人力量也就越大。

人脉是一个人获得财富、通向成功的重要手段。

人脉就像杠杆的支点，能让你撬动无法解决的难题，更能让你轻松获得无法想象的财富。

美国《财富》杂志对美国500位年薪50万美元以上的企业高级管理人员和300名政界人士进行了调查，结果表明：93.7%的人认为人脉是事业成功的最关键因素。

一个人能取得多大成功，关键是要看他身边有什么样的人，他和哪些人交往。

他交往的人决定了他成功的大小、多少。

人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。

对任何一个人来说，一旦掌握人脉资源，必定能事半功倍。

一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以在竞争中脱颖而出、超越他人。

正如世界顶尖激励大师安东尼·罗宾所说：“人生的最大财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断成长、不断贡献社会。

”一条给力的人脉，带给你的绝不仅仅是牵线搭桥或关键时候的出手相助那么简单直接。

事实上，你人脉中的那些优秀者，能深深地影响着你，潜移默化地提升你的眼光、品位、能力等内在的东西。

反之，与平庸者为伍，不久你就会慢慢地被同化。

所以，我们应该寻找的是那些优秀的人脉。

人脉的作用是不言而喻的，但很多人苦恼于无法拓展人脉，其实，人脉也是可以设计出来的。

从完善自己的内心世界、强大自身能量，到与他人接触过程中占据主动性，每一步都需要设计！

为了让人们能轻松自如、有针对性地建立自己的人脉，我们特意推出了这本《人脉是设计出来的大全集》。

本书从提高内在修为来吸引人脉、慧眼识人去结识人脉、精心管理和定期维护人脉等不同方面介绍了建立和维系人脉的方法和技巧，让读者可以轻松建立起自己的人脉，获得更大的发展机会，从而为自己的成功奠定坚实的基础。

建立人脉，我们需要提升自身修养，不断增加自己的实力。

在设计人脉的过程中，展示自己的魅力和实力是非常关键的一步，如果我们能打造出最具魅力的自己，拥有超强磁场，依据物以类聚、人以群分的原则，我们自然能吸引优秀的人脉来关注自己。

只有互相被彼此的魅力所吸引时，我们才能建立起真正的人脉关系。

所以，我们要提升自身的吸引力，通过设计自己，我们不仅要让对方感到非常舒心，还要让对方对我们产生好感，并通过自己独有的魅力，让人们将目光汇聚到我们身上。

本书阐述了提升自身吸引力、营造好人脉的方法，如要主动地去关心、容纳、宽恕别人；要有宽广的胸襟、达观的态度，有拥抱敌人的气魄；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等，教你克服内在的消极因素，内修外营地经营人脉。

建立人脉，我们还要“慧眼识人”，分辨出有价值的人，从而主动去结识。

你如果掌握了一些看破人心的基本知识和技巧，通过自己细心地观察、认真地揣摩，就可以对对方的

## <<人脉是设计出来的大全集>>

品性、习惯、意图等信息有比较全面的了解，然后你才可以用恰当的接触方式和交往态度，让自己在社交中立于不败之地，从而建立有效的人脉网络。

本书从职场、亲情、友情等不同方面提供了辨识优质人脉、避开不良人脉的技巧，帮你构建高价值、高能量的人脉网络，赢得更多机遇，创造成功人生。

建立人脉，我们需要掌握管理和维护人脉的方法。

人脉就像播种一样，播下的种子越多，你收获的也越多。

人脉的积累不是一朝就能完成的，需要长期积累，需要长期付出与关怀。

感情就是这样一种奇特的东西，只要你平时注意经营自己的人脉，多在感情方面作些投资，就必然会不断增加感情账户上的储蓄。

无论在工作上还是在生活中，对别人多一份理解、多一份关心、多一份相助，当你求人办事时，谁还会拒你于千里之外呢？

正如日本推销之神原一平说：“像爱自己那样爱别人，这就是确立人脉关系的要谛。

”本书揭示了与不同人保持密切关系、进行感情投资、维系长久友谊的秘诀，帮你做厚人脉，从不易成功的人中脱离出来，实现互利共赢，走向事业成功的顶峰。

本书结合当今人脉关系的特点和规律，介绍了如何建立人脉关系、维系人脉关系的技巧，以及如何善用人脉创造效益的方法，为读者提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功策略。

认真阅读并运用本书提供的方法，读者能够有步骤地构建起适合自己的高能量人脉网络，不断积累人脉存折，赢得更多机遇，打造一个成功事业的平台，最终获得成功！

## <<人脉是设计出来的大全集>>

### 内容概要

在当今社会，一个成功的人，有时候未必有超人一等的能力，但背后一定有一群人在付出努力，这就是人脉的力量。

社会是一张无形的大网，每一个人都是其中的一个结。

当你尽可能地与更多的结建立有效而且牢周的联系时，你的社会关系网就越庞大，你在社会中可以施展的影响也就越大，你可以借助的他人力量也就越大。

对任何一个人来说，一旦掌握人脉资源，那必定能事半功倍。

一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以在竞争中脱颖而出、超越他人。

人脉的作用是不言而喻的，但很多人苦恼于无法拓展人脉，其实，人脉也是可以设计出来的。

从完善自己的内心世界，强大自身能量，到与他人接触过程中占据主动性，每一步都需要设计！

为了让人们能轻松自如、有针对性地建立自己的人脉，我们特意推出了《人脉是设计出来的大全集》。

本书结合当今人脉关系的特点和规律，从提高内在修为来吸引人脉、慧眼识人去结识人脉、精心管理和定期维护人脉等不同方面介绍了建立和维系人脉的方法和技巧，以及如何善用人脉创造效益的方法，为读者提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功策略。

认真阅读并运用本书提供的方法，读者能够有步骤地构建起适合自己的高能量人脉网络，不断积累人脉存折，赢得更多机遇，打造一个成功事业的平台，利用人脉网络获得成功！

## <<人脉是设计出来的大全集>>

### 书籍目录

第一篇 没人脉就像爬楼梯，有人脉就像坐电梯  
第一章 你的命运与人脉息息相关  
成事在天，“天”即人脉  
离开人脉，谁都无法生存  
人脉就是命脉，得人脉者得天下  
不是怀才不遇，是没有建立人脉  
你的位置取决于你周围是谁  
人心是立足于世的必需资产  
关键时刻，背后的人脉决定你的命运  
对话失败：没实力，还是没人缘  
第二章 人脉是资本，你认识谁很重要  
好的人脉是你赚钱的资本  
朋友扶一步，前路更好走  
人脉是机遇的潜台词  
有团队精神，才能有作为  
工作10年后，你的才华远不如资源引人注目  
晋升考核：群众基础与个人能力  
糟糕的人际关系会毁掉你的前途  
第三章 有人脉，就拥有财富  
不信邪，为什么别人能发财，偏偏就你不行  
人脉是财富的“情报站”  
人脉——轻松撬动财富的杠杆  
30岁前建人脉，30岁后获回报  
你身边的5个朋友决定你的财富指数  
人脉之于财运，如同呼吸之于生命  
留得人脉在，不怕没钱赚  
聚财先聚人，人脉就是财脉  
向适当的人请教，借他人智慧挖掘财源  
乞丐变富翁，“钢铁大王”卡内基的人脉法则  
连横合纵，做人脉就是做生意  
第四章 爱拼不一定能赢，与人合作才有胜算  
社会不需要独行侠，单打独斗早晚要摔跟头  
笨人才认为“一切靠自己”  
人在社会中，独木难成林  
成功人士的共同特征：善于向他人求助  
个人主义在现代社会早就落伍了  
做事能力只给你一种机会，而交际能力却给你一百种机会  
第五章 认识什么是真正的人脉，成功可以走直线  
为了积极的人脉，正确认识人脉  
为人脉正名，做人脉绝不是为了不劳而获  
传播自身价值才是构建人脉的根本意义  
人脉不是依赖别人，而是被人依赖  
人脉靠实力，不靠交情  
做人脉并不完全等于“交朋友”、“拉关系”、“做人情”  
人脉的最高境界：不在于“你认识谁”，而在于“谁认识你”

## <<人脉是设计出来的大全集>>

人脉是“共同成长”的氛围

第二篇 修炼超强磁场，吸引他人相助

第一章 投资形象，让人第一眼就被你吸引

注重形象，“首因效应”的作用会持续7年

良好的形象往往能让你先声夺人

用衣服包装自我，用魅力打动他人

选对休闲装让你在非正式场合也魅力十足

穿出西装权威“范儿”，做社交明星

选好衬衫，一分得体一分品位

用领带彰显你的个性风采

西装套裙，打造优雅的专业形象

修饰面容，气色好才迷人

出门前，请先“理”好你的头发

呵护双手，展现完美的“第二张脸”

善用饰品会提升自身形象

让足下生辉，别以为别人不会注意你的脚

别让小细节毁了你的形象

第二章 礼仪当先，举手投足问尽显魅力风采

举手投足都会影响你的社交效果

站立如树，行动如风

坐姿从容淡定，卧姿优雅大方

从掌心开始你们的交流——握手

交换名片是继续联系的纽带

日常沟通礼仪规范

得体地问候为你赚分

通过电话传递你的彬彬礼仪

电话礼仪应注意的5个事项

守时是最基本的礼貌

魅力礼仪养成四法则

身送七步，不可忘记的商务礼仪

第三章 传播个人价值，吸引伯乐向你走来

亮出闪光点，摆脱“谁也不是”的状态

打造核心价值形象，成为别人乐于引荐的人

创建个人品牌，用品牌的力量吸引人脉

自助者人助，人助者天助

“人气旺”的背后是“有价值”

人脉真相：没有实力，不管认识谁都白搭

把自己武装成“绩优股”，吸引各方的注意

发掘自己的优势，着力发展自身长处

精通外语，国际友人也向你靠拢

提高自己，不要错过公司提供的进修和外部会议

广撒网，多角度提升自己

推销自己的能力也是实力之一

第四章 练就人格魅力，做“别人渴望认识的人”

品德为先，攒人品就是赚人气

学会谦逊做人，别人才会喜欢你

站在他人的立场是走近他人的捷径

## <<人脉是设计出来的大全集>>

一盎司的忠诚相当于一磅的智慧  
一诺千金，说得出就要做得到  
懂得宽容，才能容得下广阔人脉  
高贵的气质，博得更多人的尊重  
给人格魅力加点磁性，吸引更多的人  
善待落难者，赢得他人的钦佩  
保持独立，让别人依赖你  
提升个人影响力，打造强大的人际引力  
第五章 散发成功者的气场，“一呼百应”助你撬开机遇之门  
人的身上真的有“磁场”，会吸引一些人，也会排斥一些人  
让气场成为你与他人心灵沟通的桥梁  
菲尔博士提升气场的训练  
眼神是强者气场中最有力的定向“信息流”  
自信者他信，让气场说出你的信心  
气场共振，心理有共鸣自然亲近  
打造像“头雁”一样独当一面的气场  
给气场注入对人脉的渴望是获得人脉的良好开端  
激情四射，积极的气场带来优质的人脉  
亲切问候每一个人，哪怕他站在角落里  
开放自我，改善自身负气场  
制造“不可替代”的效果  
第六章 善于自我管理，保持个人魅力  
能做好自我情绪管理的人最受欢迎  
不能控制情绪只会让人脉离你越来越远  
保持镇定，不被他人利用情绪伤害你  
用理智浇灭心头怒火，祛除性格里的暴躁因子  
放大格局，不被狭隘禁锢人脉  
把虚荣降到最低限度，你会更招人喜欢  
矫正猜疑，朋友更多  
妙用自嘲，消解自己尴尬时的恼怒  
赶走身上的怨气，别人才能走近你  
打开心结，以最快的速度走出抑郁  
第三篇 人脉网结得越早，成功来得越早  
第一章 越早精通人脉搭建策略，你就能越早成功  
要早成功，就要早搭建你的人脉网  
建立人脉，就要扩展“舒适区”  
构建人脉，为自己办一张“人脉存折”  
拓展人脉不可不知的7大战略技巧  
别把眼光放在远处，人脉就在你的身边  
所谓人脉，就是在关系中找关系  
名片不是纸片，是存折  
工作再忙，也要结交这10种人  
注重结识工作之外的人，增加人脉的“外援”力量  
乐于做“搭桥人”，分享你的人脉关系  
第二章 慧眼识人，不错过任何一个能帮助你的人  
先看人品后交朋友——优秀的人都有卓越的洞察力  
穿着，第一时间彰显个性

## <<人脉是设计出来的大全集>>

脸型告诉你他喜欢怎样的互动方式

不同的笑演绎不同的心

眼睛是心灵的窗户

嘴巴一张一合，折射心理信息

识别口头语的不同内涵

手提包，拿在手中的心情

留心细节，小中见大

第三章 人脉精髓——成功人生离不开这9种人

智囊——出谋划策、指引方向的人生导师

伯乐——慧眼识珠、大力提携你的贵人

知己——心灵相契的精神支柱

互补者——优势互补、共同进步的朋友

诤友——能直言规劝的稀缺朋友

至交——生死可托、共渡难关的朋友

推手——在关键时刻推动你前进的朋友

搭桥人——具有“连接点能力”的人

玩友——放松心情找乐趣的开心果

第四章 主动创造新关系，能帮你的也可能是陌生人

世界上没有陌生人，只有还没来得及认识的朋友

主动介绍自己，学会在陌生人社会生存

“你好，×××！”

——喊出对方名字是成功的第一步

通过个人介绍和名片引起他人兴趣

初次见面，礼仪不可少

寻找与陌生人的共同兴趣点

初次见面，要注意问话禁忌

尝试不同爱好，挑起别人感兴趣的话题

微笑，赢得他人好感的法宝

无米难成炊，没话题找话题

第五章 化“敌”为友，多个朋友多条出路

学会爱你的“敌人”

用宽广的胸襟接纳和欣赏你的对手

与对手合作，实现双赢

帮别人忙赢得人心，请别人帮忙化解敌意

把嫉妒你的人变成朋友

率先一步化干戈为玉帛，敌人也能成为朋友

多说两次对不起，化解瞬间爆发的火气

使用谈判技巧，把对手谈成自己的队友

第六章 增加曝光渠道，汲取人脉

用“大数法则”扩充人脉资源

参加高级培训班，与顶尖人才成为朋友

参加社会公众人物葬礼

参加各种旅游团，在旅途中邂逅意外人脉

光顾娱乐场所

组织或参加专业沙龙聚会活动

经常出入庆典活动现场

参加各种商业公关活动

## <<人脉是设计出来的大全集>>

第四篇 做厚人脉，从“不易成功”的人中脱离出来

第一章 人脉是网，不光编织还要维护

经营人脉，就要读懂“人情”

不要坐封了你的电话簿

交往次数越多，心理距离越近

真情互动，永不消失的“人际脉冲”

记住有关对方的小事，让他感觉被重视

给予的要比他人期待的多一点

锦上添花不如雪中送炭

登门拜访，巩固老朋友，认识新朋友

维护人脉要拿捏最适合的相处“距离”

“吃亏是福”——人情债为你储备人缘

人情链断裂，要懂得及时修护

帮人挽面子，自己赚人气

患难见“真情”，更能储蓄“人情”

从对方的角度看问题，理解别人的情绪

收获人情，借不如送

第二章 能说会道，用口才巩固人脉

多说“我们”少说“我”

直呼其名，用称谓拉近关系

拉近距离，别吝啬可以说的“秘密”

发现值得称道之处，夸就夸到点子上

模仿对方的表达方式，用语言提升亲密度

着力营造笑点，幽默的人想被人忘记都难

开玩笑要注意分寸，见好就收才有“笑果”

塑造声音，用生动的声音感染他

实话巧说，学会委婉沟通

给对方更多说话时间，你不说话也能受欢迎

恰当提问，打开对方的话匣子

避免无谓的争论，让对方赢才能深入人心

站在对方的立场上，让交流更顺畅

婉转拒绝，不帮忙也不伤情分

善意的谎言，避免伤害收获人缘

根据实际情况看人说话

用流行语增加你的语言魅力

第三章 营造久处之乐，学会与不同个性的人相处

与人相处要给人两种感觉：乍见之欢与久处之乐

用热情照亮内向者的心

多多沟通，坦诚面对猜疑心重的人

以静制暴，泰然面对性格急躁的人

宽容对待心胸狭窄的人

面对尖酸刻薄者，保持良好的心态

让“实用主义者”觉得和你交往有好处

学会应对清高傲慢的人

和搬弄是非的人保持距离

应对自私自利的人，以他的利益打动他

学会和自己不喜欢的人打交道

## <<人脉是设计出来的大全集>>

和难以相处的人做朋友，增加你的人际魅力

满足爱吹牛的人自我表现的欲望

第四章 让领导乐于帮助你

领导能给予你一个更大的舞台

关键时刻挺身而出，帮领导救火

提意见也要让领导感到你维护他的权威

远离领导的私生活，让他觉得在你这很安全

培养共同爱好，成为上司的“同道中人”

徒弟变领导，服软才是硬道理

第五章 升华并肩奋斗的情谊，同事其实是“战友”

做个顺水人情，关键时刻帮同事一把

掌握帮助同事的艺术，不要冒犯同事的“领地”

有了好处不独享，懂得分享荣耀

原来你也会犯错：别给同事留下完美印象

处理好同事之间的关系，不和同事树敌

让对方做主角，自己心甘情愿做配角

化解同事的敌意，为自己减少麻烦

适时学会自谦，抬高他人

同事争功，用不伤和气的方式捍卫自己

同事个性不同，区别对待感情更好

第六章 下属是职场人脉的基础，管理勿忘“人情味”

用情对待下属其实是善待你的前途

宽容下属过失，赢得下属支持

给下属面子，下属才会给你面子

餐桌上的“激励”更有效

女下属的面子尤其不能伤

多与下属共同活动会凝聚人心

老员工要的就是尊重

有些时候要懂得保护下属

以人为本，赢得人心

第七章 客户关系要改善，生意才能长久

做成生意，收获友情

人们更喜欢从朋友而不是销售员手里买东西

每个客户背后都有巨大的潜在资源

让每一次销售都充满人情味

从预约电话就开始让客户感受你的周到与细致

适当赞扬客户，让他得意你就满意

持续沟通，保持与客户的紧密联系

适当的时候，给客户献上点合适的小礼物

与客户的身边人建立有效的关系

重视抱怨，赢得客户真心

靠细节增进客户关系

做好会员服务，培养忠实客户

情亦有价，把人情作为你获胜的法宝

做实老客户关系，他会给你带来新客户

生意场也须感情投资

恪守原则，生意人才会把您当朋友

## <<人脉是设计出来的大全集>>

各地商人有特点，区别对待

第八章 维系人脉，这些错误万万不可犯

错误1：夜郎自大，太拿自己当回事

错误2：在失意人面前谈得意事

错误3：不分场合，实话实说

错误4：拿别人的隐私和短处开玩笑

错误5：操之过急，才二回就以为熟了

错误6：平时不焚香，急时抱佛脚

错误7：过度投资，好事一次做尽

错误8：帮了朋友，就以此邀功

错误9：遇到冷庙，不烧香反而避开

错误10：有事有人，无事无人

错误11：陷入职场斗争

错误12：吃独食，占尽好事

错误13：锋芒尽露，不小心就成了“出桶的螃蟹”

第五篇 互利共赢，事业与人脉共同上升

第一章 从利己到瓦利，打造共赢局面

互利共赢是人脉的绝对意义

有人脉不用，那就是浪费

助人助己，把握每一次帮助别人的机会

与人分享，大家一起赚才有得赚

先交朋友再谈正事，让客户帮你赚大钱

积极贡献自己的核心价值——不怕被利用，就怕你没用

有人脉，业绩就没关系

利益互补，让双方变得更亲密

选择互补的搭档，获取最大利益

如果能被对方需要，自己也会变得很重要

借人之“势”，让自己事业更成功

多替对方着想，才能获得共赢

第二章 求人要动脑，轻松获取他人的帮助

情：晓之以情，动之以理

赞：架高位置，必须出力

弱：以泪示弱，激发同情

吊：制造新奇，吸引关注

磨：软磨硬泡，难事不难

借：善于借力，成就事业

激：树怕揭皮，人怕激气

纵：欲擒故纵，反守为攻

共：同仇敌忾，获得共赢

渐：先小要求，再大要求

退：先大要求，再小要求

曲：迂回战术，曲径通幽

抬：自我提升，强者印象

名：给个头衔，痛快办事

第三章 合理利用不同人脉关系的力量

巧用各种人脉关系方能成就大事

借用父母的人脉为你的事出力

## <<人脉是设计出来的大全集>>

亲戚是办事的好帮手

让老乡帮你更好地办事

引起同情和理解，领导也可能为你办事

尊重客户，让客户甘愿为你办事

求同事办事，四点须知

不同性格的人要用不同的办事技巧

公事也可以私办，在私人情面上做文章

第四章 礼尚往来，汇聚人心

送对礼物，赢得人心

送对人才能起作用

送礼的学问——“师出有名”

看准送礼的天时

礼物不实用，反而成“垃圾”

送礼一定要权衡利弊得失

事分大小，礼有薄厚

走出“礼重情意轻”的怪圈

别让礼物包装粗俗

有“礼”有“节”，别让送礼鸡飞蛋打

礼尚往来，把握“后会有期”的回礼时机

不可不知的送礼禁忌

第五章 遵守宴会礼仪，积聚人脉

不独用餐，食物是生意的最佳助手

好理由是完美宴请的前提

宴请客人，地点很重要

请人吃饭，因客而异

座次安排，尊卑有序

牵线搭桥，让客人彼此间熟识

熟谙点菜技巧，你就是“生意红人儿”

无酒不成席；好席还须配好酒

敬酒斟酒有规则，谁也不得罪

通晓敬酒学问，让你在酒桌上左右逢源

推杯换盏，有劝更要有拒

厚此不可薄彼，捧主角别忘了陪客

你不可不知的中餐礼仪

你不可不知的西餐礼仪

进餐时应该注意关于吃喝的礼仪细节

你怎样品味食物，别人就怎么品味你

宴会结尾的应酬不可忽略

第六章 在朋友和利益之间找一个黄金平衡点

在朋友和利益之间找一个黄金平衡点

理清朋友和金钱的界限

别把友情抵押给金钱，学会运用合法方法维护友情

亲兄弟也该明算账，朋友和生意要分清

别随便动用人脉，留待你需要“雪中之炭”时

人情绝不可以透支

用人脉要有借有还，才能再借不难

别成为人见人躲的索取者

## <<人脉是设计出来的大全集>>

从零和游戏走向双赢，实现朋友与利益的平衡  
与人合作有可能碰到的几个障碍  
遵守契约，生意就是生意  
在生意场上历练出真友情  
第六篇 掌握核心人脉，最大化“人脉效益”  
第一章 整合人脉资源，掌握起实质作用的核心人脉  
核心人脉：困难时哪些人会真心帮你  
整合核心人脉前，先检查人脉环境  
不要试图和每个人搞好关系，核心人脉才是你人脉的根系  
核心人脉的“100 / 40人脉法则”  
关键性关系的结构图  
打造“实心人脉”，杜绝“空心人脉”  
建立“人脉董事会”，拥有人生“导航仪”  
第二章 用二八原理管理人脉，聚拢资源走向成功  
树立人脉资源管理意识  
人脉“保鲜”术——用80%的精力管理20%的重点关系  
人脉要过滤，朋友分亲疏  
并非所有人都能纳入你的朋友之列  
把对手列入人脉库中最重要的20%  
第三章 做点必要的人脉减法，“不良人脉”会妨碍你成功  
人不在多，心诚则灵  
有些人带来机遇，有些人则会让你陷入僵局  
认真清点你的人脉，区分“损友”和“益友”  
平时不考验朋友，关键时刻可能被朋友出卖  
像打理衣柜一样做好人脉资源的清理工作  
知人知面，更要知人心  
4种人不可交  
你的人脉库中是否有这样的朋友  
打击你的人不一定是损友  
拒绝无谓的交际应酬，远离“社交强迫症”  
第四章 管理人脉资源的其他有效方法  
哈维·麦凯的名片管理法——整理名片是管理人脉的第一步  
升级通讯录，有效管理人脉网的3个锦囊  
画出你的人脉网络图  
向坂田笃史学习通过“人脉文件夹”把握人脉现状  
人脉九宫图——用曼陀罗提升你的人脉力

## &lt;&lt;人脉是设计出来的大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：他骄傲、粗暴，瞧不起手下的员工，像一个国王高高在上，他手下的员工都像躲避瘟疫一样躲避他，很多员工都不敢和他同乘一部电梯。

因为他们害怕还没有出电梯就已经被史蒂夫炒了鱿鱼。

就连他亲自聘请的高级主管——优秀的经理人、原百事可乐公司饮料部总经理斯卡利都公然宣称：“苹果公司如果有史蒂夫在，我就无法执行任务。

”由于二人水火不容，董事会必须在他们之间决定取舍。

当然，他们选择的是善于团结员工、和员工拧成绳的斯卡利，而史蒂夫则被解除了全部的领导权，只保留董事长一职。

对于苹果公司而言，史蒂夫确实是立下了汗马功劳，是一个才华横溢的人才，如果他能和手下员工们团结一心，相信苹果公司是战无不胜的。

可是他却选择了孤立独行，这样他就成了公司发展的阻力，才华越出众，对公司的负面影响就越大。

所以，即使是史蒂夫这样出类拔萃的老员工，如果没有团队精神，公司也只好忍痛舍弃。

随着企业规模的日益庞大，企业内部分工也越来越细，任何人，不管他有多么优秀，仅仅靠个体的力量来发展整个企业都是不可能的。

所以，现在世界上各大优秀企业，包括世界500强这样的顶级企业，都在强调职工要具有良好的团队精神。

一个员工，只有充分地融入整个企业、整个市场的大环境当中，他的能力才能充分地发挥，才能创造更大的经济效益。

协作才能发展，协作才能胜利，这已经成为今天很多企业领导者的共识。

合作产生的力量不是简单的加权，团队的力量远远大于一个优秀人才的力量，协作的力量要大于每一个人力量的总和。

拿破仑带领法国军队进攻马木留克城的时候，一向所向披靡的法国军队遭到了顽强的抵抗。

原来马木留克兵都很高大，一个法国士兵根本打不过一个马木留克士兵。

后来法国人发现，两个法国士兵就可以打过两个马木留克兵，而一群法国士兵就可以胜过一群马木留克兵。

原来，马木留克兵虽然高大强悍，却不重视合作，作战时都只顾自己打，同伴之间缺少接应。

于是，法国士兵调整战术，避免跟他们单打独斗，靠着相互协作，最终击败了马木留克兵。

有的人说 $1+1>2$ ，团队有那么大的力量吗？

让我们再来看看“蚁团效应”。

蚂蚁是自然界最团结的动物，这种团结在遇到危机的时候表现得最充分。

当蚂蚁的巢穴面临洪水的威胁，它们的生命系于一线时，它们会牢牢地聚在一起，形成一个巨大的蚁团。

当洪水袭来，蚁团外围的蚂蚁被洪水无情地卷走了，这些蚁团被一层层地掀下来，但是仍有部分蚂蚁幸存下来。

同样，当大火袭来，它们也是采取这种方法，虽然外围蚂蚁一个个牺牲，但是这个蚁团并不散开。

这就是著名的“蚁团效应”！

## <<人脉是设计出来的大全集>>

### 编辑推荐

《人脉是设计出来的大全集(超值白金版)》阐述一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

人脉是成功的秘密捷径，有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯。

一个人的人脉关系决定他的眼界和所处的位置，人脉的广度和深度决定他的财富和前途。

人一生中收益最大的投资就是对人脉的投资。

<<人脉是设计出来的大全集>>

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>