第一图书网, tushu007.com

<<女人人脉论>>

图书基本信息

书名：<<女人人脉论>>

13位ISBN编号：9787543685666

10位ISBN编号：7543685663

出版时间：2012-7

出版时间：青岛出版社

作者：菲奥娜

页数：239

字数：100000

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

<<女人人脉论>>

前言

人脉就是你的钱脉 “ 我在熟人面前，总能滔滔不绝，可是一和不熟悉的人在一起，我就觉得没什么话题可以聊，真尴尬。
”“ 我想和新来的项目经理关系变得更好些，可是一和他说话我就胆怯。
”“ 真羡慕那些朋友多的人，我的人际关系就很窄，每次想找人帮忙，翻几遍通讯录都找不到人。
”“ 建立人脉，我知道很重要，可是我真的不太善于交际。
” 这些关于人脉的烦恼，或许很多人都会有。
很多人抱怨说，自己运气不如别人好，有的人升职加薪平步青云，有的人八面玲珑好人缘，有的人一遇困难百人帮，很多摆不平、做不到的事情，这些人都有办法搞定。
他们把别人的这种能力称为机遇或运气，而自己没有这种运气，注定一生平庸。
其实，这些机遇和运气，就是人脉圈的力量——人脉关系在起决定作用。
良好的人脉资源，能给我们的生活和工作等方方面面带来希望或是特权，甚至有着“ 起死回生 ”、“ 化腐朽为神奇 ”的作用。
善于经营人脉的人，总能比别人得到更多的机会。
那么人脉到底是什么？
卡耐基说：人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘、社会关系。
人脉是一种资源和资本。
人是群居的动物，在这个世界上不是一个独立的存在，而需要相互支撑、相互依存、相互帮助。
成功的人和平庸的人之间的差别，不是金钱上的，也不是运气上的，而是人脉圈的大小不同。
斯坦福大学曾经对上千位成功人士做过一项调查研究，并得出一个惊人的结论，那就是专业知识在一个人的成功因素中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人脉关系。
无论什么行业，人人都会用到人脉，特别是职场人士更需要拓展人脉来获得更多的成功机会。
你在这个社会中，在某个工作中，最大的收获不只是赚了多少钱、积累了多少经验，更重要的是认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。
这种人脉资源将对你的人生产生巨大的影响。
那么，是不是认识的朋友越多，人脉圈子就越大呢？
其实并不是这样。
大多数人终其一生，大约会有200个朋友。
在这些朋友中，大约有80%是泛泛之交，他们对你毫无帮助，也不会给你积极的影响。
但是，在这80%的朋友中，如果仔细筛选，细心经营，有20%会成为你的普通朋友，并会给你正面影响。
若是和他们的关系维持得很好，又会有5%的人成为拥有关系亲密的朋友，这5%则会帮助你，甚至对你的命运产生决定性的影响。
有选择地认识对自身有价值的人群，抓住那些帮助你的5%，你的未来将彻底改变。
认识的朋友多，是人脉资源的基础，而维持好人际关系，是一个过程，将人际关系转化成人脉资源，就是你的目标和结果。
因此，人脉资源依赖于广泛的朋友圈和良好的人际交往基础。
在上世纪60年代，美国社会心理学家米尔格伦提出了著名的“ 六度理论 ”——要结识任何一位陌生的朋友，这中间最多只要通过六个朋友就能达到目的。
如果你想认识一个人。
托朋友找朋友的朋友中认识的人，以此类推，之间不会超过六个人。
比如你要认识美国总统奥巴马，你只要通过托朋友、朋友再托他的朋友，总之不会超过六个人，你就能和奥巴马取得联系。
通过朋友去认识朋友的朋友，你就能非常方便快捷地建立起自己的朋友圈。
当然，前提是你要提高自身的价值。
人际间相互来往的目的无外乎互惠、互助、互利，如果你个人对别人来说没有多大的价值，你们的交

往没有任何实际意义，那么就算是通过朋友建立起的关系，也会很快消失掉。
有的人说：并非所有的人际交往都以功利为目的。
是的，我们不排除非功利的人际交往，但能够长久保持密切往来，一定有利益关联或以情感为纽带，特别在这个快节奏的时代，谁有工夫应酬无聊的交往呢？
如果当下和长远，你都不可能对他人产生价值，那谁会和你交朋友呢？
你的贡献越大，价值越大。
别人愿意为你付出的也就越多。
　当你和他人之间建立起联系，然后再把你认识的朋友向纵深和广度拓展，使其稳定、有序、无限地增长，你的人脉就会像黄金一般质地坚硬、价值高、保值性大，在你最需要的时候给你支持和帮助。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

这是一本“属于女人的、根据女人写的、为了女人而写的书”。

身处这个时代，打理好一份事业和经营好一段感情同样重要。
人脉，是女人的必修课，也是成功的基础。

所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富。
并且高效地运用了人脉。
对于女性来说，如何维系人脉，如何高效运用人脉，是决定幸福指数的关键。

本书作者以冷眼洞悉世情，以慧心指点迷津，凡是让女人头疼的各种人际关系，本书都有所涉及，为你支招释疑，告诉你如何洞察人心、拓展人脉以及赢得人脉。
拥有和谐的人脉，你才能获取幸福的生活，才能在情感的世界里立于不败之地。

作者简介

（韩）菲奥娜
韩国咨询研究院心理学硕士，专栏作家、两性情感专家。

2009年出版《像美人鱼一样恋爱，像灰姑娘一样嫁人》，以犀利透彻的文风风靡韩国，受到广大女性读者的推崇，被称为“情感毒舌导师”。

作者创办了著名的情感网站（http://cafe.naver.com/renaibeauty），为广大读者提供恋爱咨询等服务。

著作有《像美人鱼一样恋爱，像灰姑娘一样嫁人》、《如果人鱼公主遇见了其他男人》、《珍惜爱情，更要爱自己》。
并为《世界妇女》、《elle》、《mywedding》写专栏文章。

<<女人人脉论>>

书籍目录

第一篇 让80%的泛泛之交最大化
1.人际关系不是男人的专利
2.把你的朋友类别分清楚
3.嫉妒她人的好人缘，不如学到她的人脉交流法
4.口齿伶俐，是优点也是缺点
5.察言观色，换位思考，随机应变
6.办公室的八卦时间，我要参与吗？

7.不熟悉的人提出令你为难的请求怎么办
8.经济关系出现问题，人际关系也会随之破裂
9.亲切，是敲开他人心门的法宝
10．拒绝的艺术
11.想尽快适应某个团体，最好找一个适合自己的小团体
12.与领导或前辈争着付款，你就错了
13.即使没有情谊，也要为了利益而维持关系
14.就算对别人的隐私再有好奇心，也要忍着
15.不熟悉的女人VS不熟悉的男人，该找谁帮忙？

16．在女人堆里，外表比内涵更重要
17．即便周围都是女人，也不能穿着随意
18．即便大家都是女人，也不能直率地谈论男人
19.即便可没有什么可夸的，也要从细微处找到称赞的理由
20.及时尝试别人推荐的东西，并致谢
21.网络是扩大你人脉的有效途径
第二篇 巩固你20%的普通朋友
1.如何界定普通朋友的关系
2.想和她更亲近一些，是等待时间还是创造时机？

3.面对讨厌的人，也不要自告奋勇充当“扫雷兵”
4.拒绝的艺术
5.远离消极悲观的人，亲近积极乐观的人
6.赞美也要技巧，背后说好话比当面称赞更有效
7.像对待晚辈一样对待长辈，像对待长辈一样对待晚辈
8.认真倾听是读懂人心的捷径
9.要想成功地附和她，多作肯定，还要不断提出问题
10.即使没有收到邀请，也要准备好礼物
11.男人面前行得通的故作姿态，在女人面前也适用？

12.不知情的人妄作评论时，忍耐比辩解明智
13.不要在背后对他人品头论足
14.和漂亮的女人成为朋友
15.抛弃嫉妒心，和成功的人成为朋友
16.不要把同事变成你的知心朋友
17.不要因为坦诚相对很重要就把家里的事都拿出来谈
18.多与不同的人成为朋友

19.心直口快是你性格上的优点也是缺陷
20.即便是小事也要道贺
第三篇 抓牢5%的亲密关系
1.如何对待亲密无间的关系
2.女人的灵魂伴侣是女人
3.女人之间的友情，在危机时刻是救世主
4.别说羡慕，只给祝福
5.容忍和迁就都是有限度的
6.守约也要分先后，把重要的约定排在首位
7.不要以亲近为理由，把亲近的人当成发泄对象
8.不要轻易说忙，再忙也要为重要的人留出时间来
9.要慎重选择旅行伙伴，多年之交也许会毁于旅行的第一天
10.注意辨别装作朋友的敌人。

11.对方的缺点可以指出，但弱点不可挑明
12.疏于联系，是对你人脉的极大破坏
13.缺乏同性缘的女人，也不会有异性缘
14.在困难的时候，谁会来帮助你？

15.怎么沟通都不够的才是真正亲密的关系
16.趁早抛掉朋友或家人的喜好要与自己100%一致的想法
17.让你的朋友能及时联系到你
18.别人只称赞结果时，请你称赞过程
19.伤害是处理人际关系的宝贵经验
20.母女关系由上下关系变为平等关系
21.婆媳之间永远是上下级关系
后记

章节摘录

版权页： 平时在公司里见面时也就打声招呼的宣传部金小姐，今天给你发请帖了。
她还兴致勃勃地说因为未婚夫是军医，她需要随军一起到别的地方生活，所以要辞职。
这时候刚刚和男朋友分手的你是不是羡慕嫉妒恨？
比你年轻的李小姐，这次升职为公司里最年轻的经理。
这时候的你，肯定认为她的升职是因为她经常和上司一块吃饭，又会阿谀奉承，实力只是占了很小的一部分。
接着你又会问自己：我什么时侯才能升职呢？
怎么连一点希望都看不到呢？
这就是你羡慕嫉妒她的表现。
事实上你和金小姐或李小姐并不熟悉，可还是会嫉妒她们。
如果恰巧这时候，你听到一些关于她们的绯闻，比如金小姐因为长相清纯，经常换男朋友，甚至曾和公司里同一个部门工作的同事搞地下恋情，但后来她遇到了“高富帅”的军医就变心了，所以你就想当然地认为她只是“长得漂亮的狐狸精，工作没能力，就靠姿色混饭吃”。
关于李小姐的绯闻也一样。
李小姐刚进公司时也就是个“临时工”，但后来领导看好她了，让她升职，所以她应该是和领导有什么不可告人的勾当。
嫉妒是人的本性，这类的谣言总是一传十，十传百。
假如你听到这些谣言，你会怎么做呢？
认同？
添油加醋地散布？
在你向别人传播这些绯闻之前，还是三思一下吧。
不能让自己的嫉妒心蒙蔽了双眼，散播一些未经考证的传言。
你不知道她们背后付出了多少努力，也不了解她们真正的能力。
李小姐是公司里业绩最好的一个，经常兢兢业业地加班工作，她和公司各个部门的同事、领导们都合作得非常融洽，有困难大家都愿意帮助她，她用勤奋和努力换来了升职。
金小姐和军医男朋友虽然是朋友介绍认识的，但是两人一见钟情，尽管相隔两地，但是依旧相恋了10年，终于有情人终成眷属。
你看不到别人努力的背后，却被嫉妒心冲昏了理智，轻信谣言，把自己富有创造性的精力花在了传播没用的谣言上。
嫉妒是人类的本能，我们没办法控制对他人产生的嫉妒。
嫉妒常常来自生活中某一方面的“缺乏”。
你觉得嫉妒，也许因为别人得到了你想要的工作、等待的机会，或是一份你也期待的感情，把自己与他人做比较是这种“缺乏感”的征兆。
因为别人得到了你想要的东西，所以你嫉妒。
嫉妒会扰乱你的想法、感觉和生活，引起你强烈的负面情绪，当这种负面情绪不断被强化和持久化，不仅伤害了别人，也将自己困在了畸形的心态中。

后记

你是人脉女王 “交个朋友有必要那么费心吗？
” “这样做我的人际关系会变好吗？
理清关系好像更麻烦哎。
” “谁谁和我好一些，谁谁和我不好，光是区分这些就很累了。
” “我们只是泛泛之交，她却很照顾我。
这怎么办才好呢？
我总觉得过意不去呀。
” 本书中探讨了如何扩大80%的泛泛之交、巩固20%的普通朋友、抓牢影响你成败的5%的亲密关系。
但是，想必有的读者朋友在读完这本书之后，还有未能解开的心结，这是因为忽视了两个重要的问题：我究竟应该把谁当做亲近的人，又应该把谁当做泛泛之交呢？
这是你自己的选择题，谁都帮不了你。
如果你一直认为对方是至亲好友，对方却把你当成泛泛之交，这会令你很难过。
若提前意识到这一点，并相应地把对方当做泛泛之交对待，也许你们的相处会更加和谐。
“把谁界定为什么关系”——这会影响你的人生。
要注意的是，人与人之间的关系是会变的，并不是所有关系都会始终如一。
在人际交往中，亲密的关系会突然变得疏远；而泛泛之交，也可以经由细心地经营变成知心好友，从而能在你困难的时候伸出援助之手。
对待不同关系的人，不要抱以相同的期待。
如果你不能根据你和他人情感距离的变化来调整你的心态和交际方法。
就只能像以前一样劳心费神，甚至受到伤害。
人际关系是变化无常、难以预测、又常常事与愿违的。
但是，不正是因为如此我们才能每天享受不同的乐趣吗？
所以，请记住吧：建立起属于你自己的人脉，你的人生就有了价值。

媒体关注与评论

刚从学校毕业走入职场时，我就觉得我毕业于名牌大学，自身条件很好，只要我踏实肯干，我一定能在这个城市做出一番成绩。
可是遗憾的是，5年过去了，我依旧在原地踏步，毫无建树。
我知道我的问题在哪儿，就是没有自己的人脉网。
人脉的重要性我知道，但是怎么去建立自己的人脉关系，真是令我头疼的事，这本书解决了我这方面的苦恼。
——H汝偌 这是一本值得像我一样为人脉苦恼的职场女性认真研读的书，给我很大的启发。
书中的很多例子，真的就是我在职场中经常遇到，但是又无法正确解决的苦恼。
——佳美慧 我是做广告的，做我们这一行，人脉就是命脉就是钱脉，没有广泛的人脉，想做出成绩、出人头地谈何容易，在日常点滴中，抓住机会，积累人脉，才能在这个竞争激烈的职场中立于不败之地。
……——SAIMI菲奥娜对于女人的人际关系交往理解得非常透彻。
提出的人际交往建议非常的中肯，80、20、5的三型人脉交际法则很实用。
——annalu

编辑推荐

《女人人脉论》编辑推荐：1、职场女性最关心的人脉交往原则与知识尽在其中。
可以说，《女人人脉论》的读者群包括了购买能力最强的那部分女性。
2、作者在韩国具有一定的名气，被称为“情感毒舌女王”。
只要加以包装，在国内也能得到读者的认可。
3、对女人最关心的情感、人际关系问题深入研究，角度犀利，分析透彻，内容能够引发女性读者的共鸣。
4、关于女性人脉的同类书市场上较少，销量较好的几本人脉书大多是针对男性。
女性人脉书属于市场的空白点，因此只要加以宣传营销，应该会受到女性读者的欢迎。

第一图书网, tushu007.com

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