第一图书网, tushu007.com

<<拓展你的圈子>>

图书基本信息

书名：<<拓展你的圈子>>

13位ISBN编号：9787563917228

10位ISBN编号：7563917225

出版时间：2006-12

出版时间：北京工业大学出版社

作者：尹祥智

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

人生在世，最忌单打独斗，孤立无援，受人排挤，遭人冷落。
一个人想要在社会上立足，就必须有一个属于自己的圈子。
越来越多的人认识到，没有圈子，就只有一事无成一条绝路而有了圈子，就能广结人缘，就能集圈内人的各种资源于一身，就仿佛有了三头六臂，办起事情来，自然是顺风顺水，想不成功都难。

一位著名作家说过，上自国家主席，下至平民百姓，看超来需要面对很多人，但其实不然。
每个人真正需要应付的不过也就是七八个人。
把身边的这七八个人应付好了，日子就太平了。
这七八个人摆不平，日子就不好过。
这就需要拿出你的全部人生智慧来应付。
态度当然得是积极的，不能掉以轻心。
如何积极，也就是加强与这七八个人在人际关系上的沟通和互动，组建一个志同道合的圈子，这是我们开发利用圈子资源的重要手段。

<<拓展你的圈子>>

书籍目录

第一章：认识圈子告诉你一个你所不了解的圈子成功学一、顺风顺水的圈内人 1.圈子是我们安身立命的根据地 2.圈子是人生财富的存储器 3.圈子是信息交流的情报站 4.圈子是事业成功的助推器 5.圈子是个人成长的透视镜 6.圈子是命运的共同体二、形形色色圈子种类三、各式各样的圈子陷阱 1.唯利是图的圈子 2.小人圈子 3.文人圈子第二章：经营圈子没有经营就没有有效的圈子可用一、一生需要经营的五种圈子 1.朋友圈 2.乡党圈 3.亲戚圈 4.同学圈 5.老师圈 6.职场圈 7.会员圈二、圈子的经营与维护原则 1.互惠原则 2.守信原则 3.互赖原则 4.分享原则 5.坚持原则 6.用“心”原则 7.宽恕原则 8.建档原则 9.“照镜子”原则三、圈子经营中最有效的12种手段 1.面子要常给 2.谦虚要保持 3.多用赞美与夸奖 4.没事常联络 5.多帮助别人 6.有福要同享 7.多找生活交集 8.互动零距离 9.用宽容打动对手 10.多学习客套 11.信息要交流 12.角色要演好第三章：拓展圈子拓展圈子就是拓展自己的发展空间一、圈子资源的拓展原则 1.择善原则 2.就近原则 3.豁达原则二、拓展圈子的场所 1.开业庆典或周年庆典活动现场 2.产品说明会、发布会、推广会现场 3.博览会、展销会现场 4.星级宾馆里的高级舞会 5.酒会、茶话会、座谈会 6.参加朋友的婚礼或生日宴会 7.社会公众人物葬礼现场 8.高档培训班 9.保龄球馆 10.室内游泳馆 11.健身房三、拓展圈子的方法 1.找到认同的情境 2.巧妙搭桥沟通 3.拉近彼此距离四、关键人物的拓展 1.与红人搞好关系 2.不可忽视的冷庙菩萨 3.异性人际拓展 4.找到生命中的贵人第四章：自组圈子组建属于自己的圈子是对圈子的优化和提升一、圈子经营中的四处撒网与重点进攻 1.委身别人圈子的不足之处 2.自组圈子中的80l/20法则二、如何组建一个优秀的圈子 1.组建优秀圈子的12321法则 2.组建圈子的互补法则三、圈子中人的驾驭法则 1.威字诀 2.爱字诀 3.恩字诀 4.赏字诀第五章：退出圈子功成身退是圈子生存哲学中最重要的一环一、功成身退是明哲保身的时务之举二、历史名人的4种隐退方式 1.主动隐退式 2.知难而退式 3.顺坡而下式 4.不合作主义式三、不愿隐退者的处世守则 1.以抑代退守则 2.以退求进守则 3.恪守本分守则 4.察言观色守则 5.佯装迟钝守则第六章：红人绝学向成功者学习圈子经营的方法和技巧一、古代红人的圈子经营术 1.刘邦互补的团队圈子 2.宋江的人脉关系学 3.胡雪岩以政谋商的圈子经营术二、现代商人的圈子经营术 1.周成建和他的八人组 2.南存辉和他的智囊团 3.曾旭光和他的对手们 4.奚德平和他的球友圈子 5.黄发静因官司而形成的圈子 6.盘活人脉的许飞 7.社会活动家张玉川

<<拓展你的圈子>>

章节摘录

书摘1.圈子是我们安身立命的根据地　上个世纪，“要一间自己的屋子”是人们共同的呐喊；本世纪，“要一个自己的圈子”的声音日益壮大。
戴着什么帽子，坐着什么位子，开着什么车子，住着什么房子，都离不开一个相对应的圈子。
是的，越来越多的人正在认识到圈子的重要性。
　歌星、影星、笑星和娱记相互搞点节目爆点猛料，这叫娱乐圈；为了形成规模效应，众多商家云集一地，这叫商圈；同样，搞政治的也很少有做“孤魂野鬼”的，大多数都是以政党的形式出现在政坛上，其实这个所谓的政党只不过是“政圈”的代名词罢了。
　你看，演艺圈、商圈、政圈……诸如此类，但凡与“圈”沾上点边儿的，混了进去，“身份”立马就不同了。
你嗤之以鼻也好，荣辱不惊也罢，骨子里多少有些喜出望外，毕竟说明你在“圈子”中已有了位置，获得初步承认，从此，便可以“圈内人”的身份出没各种场合，说说道道、指指点点，甚至于耀武扬威了。
　媒体上经常有个词，叫“圈内人”，也就相当于“自己人”的意思。
不是自己人，当然什么也不好办，打不进圈子内部，你就是浑身是胆，也只不过算个散兵游勇，很难大红大紫。
武林中人，都要拜师，一是为了学艺，二来也是为了有所归依。
拜了这个师，也就等于入了这个门，从此以后就再也不是孤魂野鬼了。
　一位女文学青年，曾经发表过小说诗歌若干，孤身到北京求发展，头天晚上就被一群文人四六不着调地灌了个酩酊大醉。
到了午夜时分，她实在是不堪他们的低级玩笑，执意不肯和其中一位长头发的大胖子再去酒吧，自己打车扬长而去。
后来，就有“圈子”中某权威人士发表评论，说这位的作品低俗不堪，弄得各文学刊物编辑们生怕沾这位女文学青年的文章，显得自己档次不高。
她走投无路，最后只好投身IT业谋生去了。
　通过上面的事例，我们不难理解为什么说慈禧如果没被选进皇宫，就永远不可能当上老佛爷。
所有的交流、提携，甚至争斗，都是在圈内发生的，进不了圈，一切就与你无关；与圈的核心越近，你就越有可能成为核心。
　可见，物以类聚，人以圈分，一个人想要在社会上立足，必须有一个自己的圈子不可。
　《水浒》中的108将，如果都是散兵游勇，对大宋不会构成真正的威胁。
你武松能打，打得过我的千军万马吗?你吴用善谋，只可惜你一肚子的坏水没地方倒去。
但是当这些散兵游勇联合起来后，大宋的江山就岌岌可危了，别说是武松、吴用等人，就连一个只知道偷鸡摸狗的时迁恐怕就够你大宋对付的了。
　刘备在还没有完全建立起自己的圈子之前，不得不东奔西走，寄人篱下，甚至被曹操的一席话吓得差点没大小便失禁，要不是还知道耍一点小聪明，恐怕那项上人头就不是他刘某人的了。
可就是这么一个虎落平阳的野心家，等他得到诸葛亮以后，景况就大不一样了。
赤壁一战，曹操一败涂地，只能龟缩到北方老巢休养生息；孙权虽然保住了父兄基业，但面对不断壮大的刘备势力，也只能望江兴叹；刘备则从此站稳了脚跟，得以三分天下，成为了赤壁之战最大的赢家，这不能不归功于圈子的作用。
　楚汉之争的故事，我想大家一定耳熟能详，项羽是“力拔山兮气盖世”的理想英雄，若在今日的中国，定是少男少女崇拜的对象，刘邦却是“好酒及色”，连结发之妻都厌恶他的为人。
但在楚汉之争中，刘邦屡败屡战，垓下之战一围而平定天下；项羽百战百胜，垓下之战一败而身死人手，为天下笑。
原因何在?仍然是圈子在决定着他们的命运。
　刘邦在总结他成功之道时不无得意地说道：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房。
镇国家，抚百姓，给馈饷，不绝粮道，吾不如萧何。

连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。
此三者，皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下也 ”。
刘邦把取得天下的原因归之于自己善于经营圈子，可谓一语中的。
或许您会说，现在都什么时代了，过去的那一套行不通，现在是凭能力吃饭，我自己有本事还愁没饭吃?或许您说得对，但不知道您有没有注意过，这世界到处都是有才华的穷人，他们正在为一日三餐而发愁呢。
他们为什么在这个标榜能力至上的世界里至今仍然没有脱贫呢?原因很简单，缺的仅仅是一个圈子而已。
而某些成功人士，正是有意无意地运用了圈子生存法则，才得以一步步地走向成功的。
据说，“ 小超人 ”李泽楷是个很讲究形象的人，他家中的餐厅里挂满了镜框，上面镶嵌着他与一些政界要人的合影，其中有江泽民、李光耀以及撒切尔夫人。
看看这些合影，不必多言，你就知道他是个什么级别的人物了。
在李泽楷的事迹中，除了一连串的资本运营记录在案，还有很显著的篇章，记载了他在瑞士达沃斯举办的世界经济论坛上，曾与微软的比尔 · 盖茨、索尼的出井伸之这些人在一个小组讨论。
因为和这些令人高山仰止的人物在一起，他的形象也大大提升。
现在社会上同学会很盛行，仅在北京大学，各种各样的同学会就不下几十个。
据说其中有一个由金融投资进修班学员组成的同学会，仅有200余人，但他们控制的资金却高达1200亿，殊为惊人。
据说是中国最好的工商管理学院之一的上海中欧工商管理学院，除了在上海本部有一个学友俱乐部外，在北京还有个学友俱乐部分部。
人大、北大、清华等名牌大学在北京、上海、广州、深圳都有同学会或校友会分会。
在这些地方，形形色色的同学会多如恒河沙数。
P3-5

媒体关注与评论

书评“圈子”是什么?它是中国人生活的文化，它代表了你的社会地位，它令你的人脉不断延伸，它可以为你带来滚滚财富。
更多人希望进入不同的“圈子”。
那么究竟“圈子”怎样拓展?“圈子”又给“圈里人”带来多少财富?本书为你全面解读了关于“圈子”的人生哲学。

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