

<<人脉>>

图书基本信息

书名：<<人脉>>

13位ISBN编号：9787564056858

10位ISBN编号：7564056851

出版时间：2012-6

出版时间：北京理工大学出版社

作者：沈墨

页数：247

字数：220000

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>

前言

世界级人脉大师哈维·麦凯先生曾说过：“建立与维系人脉关系，是最重要但却是最被低估的管理技巧。

”现实生活中有一条“铁律”：20%的人掌控着80%的经济命脉；20%的人脉带来80%的价值；20%的产品为企业创造80%的利益；20%的患者消耗了80%的医疗资源……这就是著名的“二八定律”，即“80/20法则”。

这一令人震撼的规则同时也映射出了人脉交往的秘诀：抓住关键性的20%。

5年之后的你会取得什么样的成就，会拥有怎样的社会地位，会站在什么样的高度？

这都取决于现在的你认识什么样的人，怎么看待人际交往，以什么样的方式去缔结人脉，你掌握的人际是否属于那至关重要的20%。

仔细观察生活中那些鹤立鸡群的人物，有多少是在高人的提拔下青云直上？

有多少是在众人的帮扶中脱颖而出？

总之，没有一个人能够凭借一己之力大获全胜，因为这个社会是由错综复杂的人脉关系编织而成的，是由足智多谋的人脉专家操纵的，背道而驰的人必然会丧失立足之地。

博恩·崔西之所以能够站在汇聚世界营销精英的舞台上侃侃而谈。

是因为他坚信“人脉销售就是一个开枝散叶、开花结果的过程，只有还没遇见的人，没有不能结识的人”；戴尔·卡耐基之所以能将人性的弱点剖析得如此透彻，将与人打交道的本领摆在如此重要的地位，是因为他相信“专业知识对成功的贡献率仅占20%，而人际关系则是起决定性作用的那80%”；比尔·盖茨之所以能站在令全世界人仰视的高度将成功的形象塑造得淋漓尽致，是因为他能让所有成功的人士甘心为自己工作；约翰·戴维森·洛克菲勒之所以会成功主宰操纵全球经济命脉的石油产业，是因为他愿意付出比得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。

人脉是一匹黑马，惊艳地现身于各种成功要素竞技的舞台上，并看似出乎意料，实则顺理成章地占据了舞台的制高点。

因为在竞争手段层出不穷的今天，只有手握人脉利刃的人才能立足、生存和发展。

看惯了“旷世奇才”们愤懑抒发怀才不遇之名作，也看惯了“平庸之辈”在众人诧异的眼神中傲然崛起，之所以会出现这种令人费解的颠覆常理的现象，原因就在于二者对人脉的截然相反的观点和在处理人脉问题时全然不同的态度。

忽视人脉的人等于在成功面前选择了弃权，而无视“80/20法则”的人则无形中延长了成功的时间。

。

如果说职场上有什么潜规则，那么人脉关系就是潜规则。

如果你将策划人脉列为事业规划的首要内容，将建立人脉视为事业发展的重中之重，将维系人脉作为事业拓展的必备环节，那么你已经具备了取得成功必不可少的心态。

如果你的人脉上至达官显贵，下抵无名百姓，左纳商界名流，右含学术精英，那么你就踏上了成功的捷径。

因为当你全力冲刺时，会有人为你摇旗助威；当你享受幸福时，会有人为你祝福喝彩；当你遭遇不幸时，会有人鼎力相助；当你茫然无措时，会有人指点迷津。

有人说，现代人已经步入了“拼人脉”的时代，的确如此，因为人脉决定着成败。

那么，如何构建人脉？

如何建立有价值的人脉？

如何保证人脉优质高效？

如何使用人脉资源？

如何确保“人情”交往取得实质性收益？

如何掌控事关重大的关键性人脉？

如何迅速地将陌生人收纳在自己的人脉网络之中？

相信在阅读本书之后，一切有关人脉的问题都会迎刃而解。

<<人脉>>

<<人脉>>

内容概要

本书讲述现实生活中有一条“铁律”：20%的人掌控着80%的经济命脉；20%的人脉带来80%的价值；20%的产品为企业创造80%的利益；20%的患者消耗了80%的医疗资源.....这就是著名的“二八定律”，即“80/20法则”。

《人脉(提升身价的80\20法则)》中一令人震撼的规则同时也映射出了人脉交往的秘诀：抓住关键性的20%。

<<人脉>>

书籍目录

第一章 人脉如同命脉，“圈子”决定前途

人脉资本助你领先竞速时代
成功的基础是人脉
要想富有，先交朋友
人脉是可以透支的财富
“酒香”也怕巷子深
人脉是强大的竞争力
独自走百步，不如贵人扶一步
专业的人脉是万能的钥匙
人脉是支撑事业的平台
人脉是取之不尽的提款机
好人脉使你绝处逢生
成败，关键在人脉
丰富你的人脉存折
策划人脉，收获成功
测试：你能否把握住自己的“命脉”？

第二章 做个有心人，巧织“人脉网”

良禽择木而栖：选择适宜的人脉圈
有价值的人脉使你的人生价值连城
何为有价值的人脉
妥善构建你的人际矩阵
寻找MVP
姜还是老的辣，别忽视“老资格”
自我“贬值”是人际升值的开始
一口吃不成胖子，人脉投资贵在效率
冲动是魔鬼，理智创造价值
拒绝短板
测试：你在人际圈中的建交价值是多少？

第三章 人找对了，事就好办了

成功=选对人+用对人
巧借上司来上位
借他人的质疑坚定自己的立场
后退，其实是为了助跑
“损友”也可以为我所用
如何使他人欣然为你效命
得当的措辞可延长人脉保鲜期
雪中送炭胜过锦上添花
高压政策下人心难聚
测试：你是受欢迎的人吗？

第四章 晴天留人情，雨天好借伞

人情算盘要打得精准
让你的人脉溢满“人情味”

<<人脉>>

把握人情的弹性
不伤人情的拒绝法
“曲线”应对他人的错误
送上门的人情不要拒之门外
成也人情，败也人情
播种人性，收获人睛
灵活低调地网住人情
测试：你是否拥有良好的人际关系？

第五章 用80%的精力维护20%的人脉_
遵循交往中的“刺猬法则”
人际中的“二八定律”
抓住重点中的重点
伴君如伴虎，切忌功高震主
领导喜欢低调的下属
高人面前，更要韬光养晦
把话说到领导心窝里
肯吃亏的人更受上司欢迎
做领导信得过的“刽子手”
马屁要拍得无可挑剔
定期扫描人脉网，必要时“痛斩马谕”
测试：你的沟通能力如何？

第六章 学点气场心理学，塑造个人魅力
你是谁？
你要成为谁
扩大气场的辐射半径
妄自尊大的人难成大器
放不下“面子”，当然没“面子”
深度决定高度
成为人脉圈内的信息枢纽
测试：你的人际交往灵活度
第七章 见过面就不是“陌生人”
友善的开始是合作成功的一半
仔细设计你的开场白
用“我们”替换“我”
想要吸引人，就先吊足对方的胃口
第一次就记住对方的名字
用“主动”攻破心灵的墙
把陌生人变成“自己人”
测试：你留给他人什么样的第一印象？

章节摘录

版权页：人脉资本助你领先竞速时代 建立人脉就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维·麦凯（世界一流人脉关系大师）以往人们常说：“兵马未动，粮草先行。”

而如今，商场上的人士都认同“决策未动，信息先行。”

战场上，一条可靠的信息直接影响着战况，影响着成千上万战士的性命，影响着整个战争的走向。信息对于商场的重要性绝对不逊色于对战场。

一条信息可以使人一夜暴富，也能使人一穷二白。

那么信息从何而来？

答案就是人脉。

信息爆炸的时代，每个人每时都携带不同的信息穿梭往来。

人脉越广，得到的信息就越多，这样做出的决策就越精准，赢利的几率也就越大。

1815年6月中旬，滑铁卢战役爆发。

反法联盟与拿破仑统治的法国之间发生了激烈的战争。

战争关系着政治局势、经济走向，如果反法联盟获得胜利，那么作为联盟国之一的英国的政府公债将会加倍上涨；反之，如果法国获胜，那么公债必然会一落千丈。

彼时的伦敦证券交易所里，每个投资者都如热锅上的蚂蚁，他们急切地等待着前线的消息，因为只要能比别人早一天、一小时甚至一分钟掌握消息，他们就能够趁机大赚一笔。

战事发生在远离伦敦的比利时首都布鲁塞尔的南方，当时没有任何先进的通讯设备，人们只能通过快马来传递信息。

在滑铁卢战役之前，反法联盟处于被动地位，一连吃了好几场败仗，因此，大家都不看好英国政府公债。

就在大家苦等消息、犹豫不决时，欧洲巨富罗斯柴尔德家族的公子尼桑开始抛售手里的英国公债，急得像无头苍蝇的人们立刻跟进，生怕晚一分钟自己就会赔个精光，瞬间，英国公债跌到低谷。

这时，尼桑却突然大量买进，这种自相矛盾的做法把现场的每个人都弄得晕头转向。

紧接着，官方宣布了反法联盟大获全胜的消息，尼桑在短短几个小时内狠狠地赚了一笔。

原来，罗斯柴尔德家族早就秘密地在欧洲布置了一个情报网，而情报网的操纵者正是罗斯柴尔德的5个儿子，他们视信息和情报如生命，斥巨资买下了最先进的设备，并且将商业情报线延伸至军队内部，如此高效率、高准确度的情报网使其能够先于任何人甚至英国政府了解滑铁卢战役的最新战况。

美国成功学大师卡耐基经过长期的研究得出一条重要的结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

为什么从事销售和公关的人员首先必须是拥有广泛人际关系的人？

因为在信息高速化时代，人脉就是四通八达的桥梁，有了丰富的人脉，也就拥有了丰富的信息，而每个信息中都蕴含着新的机遇，这样，发迹的机会自然就多了起来。

在商场上，人们习惯于将信息称为情报，而人脉则是情报源。

每个努力获得成功或者已经成功的人士都注重信息的摄取，因此，他们不仅要时刻关注网络、电视、报纸等媒体提供的商机，更注重信息源的拓展，因为“人的情报”永远要比“字的情报”更具灵活性、更有价值。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是善于运用“人的情报”的典型。

他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他还自创了“情报槽”理论。

他说：“一般来讲，汇集情报有两种渠道，从人身上和从事物身上。”

我主张从人身上加以汇集，因为这样一来，资料建档后就可以随时活用，对方也会随时有反应，就如同把活鱼放回鱼槽中一样。

只有把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。

日本前外相宫泽喜一有个闻名的“电话智囊团”。

每当宫泽遭遇记者的轮番逼问攻势时，他就会要求给予一个小时的时间来考虑。

<<人脉>>

如果碰巧是在夜里，那么他只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复就来自他的10名智囊团成员。

生财的方式有很多种，有人出卖体力赚钱、有人出卖脑力赚钱、有人用钱生钱、有人靠人赚钱，在各行业的佼佼者中，受用最广的就是第四种——靠人赚钱。

这里的“人”指的就是人际，通过人际摄取信息、智慧和机遇。

自2008年7月全球爆发金融危机以来，中国的很多企业都倒闭了，甚至有些大型企业也没有幸免。

然而也有部分企业没有被摧垮，甚至还有了喜人的进展。

是什么力量让这些企业生存下来了呢？

有关人士走访了一些生存状况良好的企业的负责人。

他们发现这些企业幸免于难除了具备一些常规的的实力因素外，还有一个最关键的因素就是“人脉”。

<<人脉>>

编辑推荐

《人脉》讲述了：如何构建人脉？

如何建立有价值的人脉？

如何保证人脉优质高效？

如何使用人脉资源？

如何确保“人情”交往取得实质性收益？

如何掌控事关重大的关键性人脉？

如何迅速地将陌生人收纳在自己的人脉网络之中？

相信在阅读沈墨编著的《人脉》之后，一切有关人脉的问题都会迎刃而解。

<<人脉>>

名人推荐

建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。
——哈维·麦凯（世界一流人脉关系学家）

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>