第一图书网, tushu007.com

<<人脉地图>>

图书基本信息

书名：<<人脉地图>>

13位ISBN编号：9787122094926

10位ISBN编号：7122094928

出版时间：2011-1

出版时间：化学工业出版社

作者：方明

页数：211

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

关系是能力，人脉是财富，人情是学问，交际是艺术。
斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，15%来自知识，85%来自人际关系。
这是一个令人震惊的结论，同时，也是一个让人清醒的结论。
这让我们明白，为什么世界上有那么多才华横溢的人郁郁不得志，为什么我们周围有那么多怀才不遇的抱怨者。
事实上，这都是因为缺少人脉。
人脉的力量绝对超乎你的想象。
每个人一生下来，就形成了一张属于自己的人际地图。
而且，随着人的成长，这张地图将不断得到编织和完善。
可以说，我们每一个人都生活在一张巨大的人际地图之中，这张能够无限扩大的人际地图就是我们的人脉资源，也是我们的一笔巨额无形资产。
研究表明，人的一生想要获得成功，他的人脉地图至少要由11部分组成。
它们分别是：性格篇、地域篇、职场篇、商场篇、友情篇、贵人篇、亲情篇、领域篇、媒体篇、网络篇以及陌路篇。
本书以人脉的概念、形成、使用、扩展为基本线索，着重阐述了3方面的内容。
首先讲述了人脉对于成功的意义，其次详细阐述了人脉地图应该怎样规划和构建，最后还着重介绍了获得人脉资源的方法和技巧。
在性格篇中，根据心理学关于九型人格的研究成果，将你周围的人按不同的性格划分为9种不同的类型，并为你指明每种类型的人的外在表现、性格特点等。
最后，还告诉你针对不同的人不同的性格特点，应该采取哪些相处之道，从而将他们请进你的人脉地图。
所谓“一方水土养育一方人”。
由于地形、气候、历史文化的原因，生长在不同环境下的人往往具有不同的特性。
因此地域篇将告诉你如何与北方人、南方人、港澳台同胞、东方人、西方人打交道。
当“四方”来客齐聚你的人脉地图时，你还有什么事做不成呢？
在人脉地图中，职场这一部分应当说是最重要、也是最难编织的。
无论是老板、上司、同事，还是下属、猎头，都是你必须要面对的人。
与他们处好关系，你才能够在职场上顺风顺水。
本篇可以让你获得与这些人相处的秘诀，然后将他们一举收入你的人脉地图中。
“商场如战场。
”在商业战场中，合作伙伴、股东、员工、竞争对手、客户可以是你的“战友”，也可能是你的“敌人”。
读完本篇，你就能够化敌为友，并让他们编织到你的人脉地图之中。
当人脉地图多了这一“版块”之后，无形之中，你就比别人多了一张“作战示意图”。
然后，你就可以根据这张“作战图”，任意驰骋商场。
在人脉地图上，朋友的位置介于职场与亲情两部分之间。
它既有前者的利益，又有后者的感情。
如何规划这部分的人脉地图，是友情篇将要重点论述的问题。
虽然同为朋友，但知己、至交、诤友、开心果、互补者、同学、同乡之间还是有不小差别的，掌握这些差别也就掌握了与之相处之道。
现在有一句老话新说——“贵人多旺事。
”的确，贵人在一个人的生命历程中，常常发挥着至关重要的作用。
无论是诸葛贵人、指路贵人、推手贵人、财富贵人，还是精神贵人、侠义贵人，只要你遇上其中一个

，就可以受益一生。
俗话常说：“天降贵人。
”如果真是这样的话，就让他们降落到你人脉地图上指定的位置吧。
　　亲情需要经营吗？
当然。
既然“血脉”属于“人脉”，那么将亲情规划入人脉地图也就是理所当然的了。
父母、同胞、伴侣、儿女、亲戚、世交是这一部分的主角。
与他们和谐相处，将为你赢得一块稳固的人脉“版图”。
　　你想要认识的人，常常分布在各行各业。
那么到底哪个领域的人可以在你的人脉地图中占有一席之地呢？
通常而言，文教、科技、政府、金融、法律界人士的加入可以为你构建高层次人脉。
在领域篇里，将告诉你如何与他们打交道。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

关系是能力，人脉是财富，人情是学问，交际是艺术。
一个人赚的钱，15%来自知识，85%来自人际关系。
人脉的力量超乎你的想象。
人的一生想要获得成功，必须画出一张属于自己的人脉地图，而这张地图至少要由11部分组成。
它们分别是：性格篇、地域篇、职场篇、商场篇、友情篇、贵人篇、亲情篇、领域篇、媒体篇、网络篇以及陌路篇。
这张能够无限扩大的人际地图就是我们的人脉资源，是我们的一笔巨额无形资产。
书中以人脉的概念、人脉的形成、人脉的使用、人脉的扩展为基本线索，着重阐述了人脉对于成功的意义，详细阐述了人脉地图应该怎样规划和构建，着重介绍了获得这11种人脉资源的方法和技巧。
这是想成就一番事业者的必读书，集古今中外人脉术之大成，帮助千万人轻松斩获成功的“秘密法则”。

<<人脉地图>>

书籍目录

第一章 画一张属于你的人脉地图： 人脉就是命脉，人脉决定财脉人脉地图“ 左右 ”你的命运 第二章 人脉地图性格篇： 洞察九型人格的内心——找到与不同性格之人交往的法门号完美型：完美主义者——让他得到最彻底的肯定 第三章 人脉地图地域篇： 一方水土养一方人——见什么人说什么话，到什么山唱什么歌北方人：与北方人交际最好比他还干脆利落 第四章 人脉地图职场篇： 办公室里那些事儿——职场升迁，人脉决定速度感谢你的老板：他为你提供了一个发展的平台 第五章 人脉地图商场篇： 商场就是战场，人脉决定成败——事业的大小与你的人脉地图成正比合作伙伴：创业路上你需要“ 三驾马车 ”第六章 人脉地图友情篇： 朋友是你一生中最重要的人脉财富——肝胆相照，让友情更有情结交最好的朋友 第七章 人脉地图贵人篇： 帮助过你的人都是你的贵人——自己走百步，不如贵人扶你走一步结识贵人，才能做强人脉 第八章 人脉地图亲情篇： 亲人是你永恒的人脉——让血浓于水的亲情成为你人生发展的基石感念亲恩：学习乌鸦“ 反哺之义 ”，践行小羊“ 跪乳之恩 ”第九章 人脉地图领域篇： 站在“ 巨人 ”的肩膀上——构建你的高层次人脉网络文教领域人士：让他成为你的“ 信息外脑 ”第十章 人脉地图媒体篇： 成也萧何，败也萧何——“ 无冕之王 ”让你成为全世界关注的焦点成也媒体，败也媒体 与媒体人士日常交往的艺术 第十一章 人脉地图网络篇： 海内存知己，天涯若比邻——网络的世界并不“ 虚拟 ”其实，网络有时更真实 第十二章 人脉地图陌路篇： 把陌生人变成朋友——为你的人脉地图扩充“ 地盘 ”多个朋友多条路 你有社交恐惧症吗 第十三章 要钓鱼就要像鱼儿那样思考： 每一个中国人都应该知道的人际“ 规则 ”出来闯的，都要懂点人际“ 规则 ”

章节摘录

为了事业成功、声望财富，有时愿意以牺牲情感、婚姻、家庭或朋友为代价。
与实干者相处，需要注意以下事项：　　（1）如果你想接近实干者，并且想与他进一步接触，不妨尽量配合他，因为当你与他站在同一阵线时，他也乐于保护你，与你分享他的成就。
（2）如果你是他的上级，发现了他的某些错处时，要采取谈心而不是批评的方式与他沟通。否则，他有可能会故伎重演。
（3）如果你有被他利用或操纵的感觉时，不妨让他知道你的感受，因为他有时真的会忽略别人的感受。
将你的想法告诉他后，他多半会收敛一些，特别是当他无心伤害你时。
（4）假如你希望他改变行为作风，或是思考其他最有效的方法，不妨告诉他。
这样做可能会有助于他获得更好的结果。
（5）他喜欢别人向自己把事情讲明，如果你想改变他对某事的做法，或是考虑改变方案，就应该说一些诸如如果按照你说的去做，会给他带来哪些好处之类的话。
（6）过度的批评只会让他为了讨好你，而表面上顺应你，但其实并未从心里同意你的做法。
所以要真正改变他，就要避免过度地批评他，让他表达出内心真实的感觉。
（7）他不愿就一个观点而倾听过长的时间，如果那样，他会故意转移话题。
所以，与他谈话尽量不要重复。
（8）如果想与他正面接触，就要配合他。
因为他的精力是充沛的，当然你也要为此付出点辛劳。
（9）由于受“为做而做”的心理支配，他有时会突然转移奋斗目标或太快地展开下一步行动。
如果你觉得他那样做不妥，可与他商量是否可以放慢速度，并告诉他为什么要放慢速度。
……

编辑推荐

像绘制地图一样编织你的人脉圈，人脉地图就是财脉地图，第一本手把手教你绘制人脉地图的指导书，你的人脉地图的疆域有多广阔，决定你人生的高度，人脉地图的质量取决于你认识谁，不在于你认识多少人，绘制一张属于你自己的人脉藏宝图，找到成功背后暗藏的人脉秘诀。

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