第一图书网, tushu007.com

<<人脉操纵术大全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉操纵术大全集>>

13位ISBN编号：9787210048367

10位ISBN编号：7210048367

出版时间：2011-7

出版时间：江西人民

作者：刘行光//刘兰

页数：360

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

人脉就是经由人际关系而形成的人际脉络。
人类的生命能够存续，离不开四通八达、纵横交错的血脉网络。
在工作、学习或者生活中，同样存在着一个类似血脉的系统，这就是人脉。
如果说血脉是人的生理生命得以生存的基础，那么人脉便是人的社会生命支持系统。
一粒种子发芽了，幼苗要长成参天大树，必须有粗壮发达的根脉供给营养，由叶脉运输养分和氧气等。
同样，人要成就一番事业，也需要发达的人脉。
　人具有社会属性，任何人都不能脱离社会这个大家庭而孤零零地生存，即使漂流到孤岛上的鲁宾逊也不例外。
常言说得好，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。
在这个高速发展的社会中，无论我们从事什么行业、做什么事情，都离不开人脉；否则就像无源之水，无本之木，在社会上寸步难行，更不必奢谈成功了。
成功的过程是不断积累人脉的过程。
你掌握的知识固然重要，但更重要的是你认识多少人，这些人能否在关键时刻助你一臂之力。
　人脉的高度决定了事业和人生的高度。
俗话说：“花花轿儿人抬人。
”人生宛若登山。
如果你人脉匮乏，举目无亲更无友，那么你就只好一步一步地攀登了；如果你拥有四通八达的人脉网络，就可以坐上缆车，直接到达成功的巅峰。
可以说，人脉是一把打开财富宝库的金钥匙，是一张通往成功的入门票。
要知道，自己走十步，远不如贵人扶你走一步。
　人脉是一笔潜在的财富，也是一种无形的资产。
有人脉就有力量，有人脉才有竞争力。
有人脉能让你一生远离贫穷，没有人脉可能让你终生受穷。
想想看，你是否为了获得一个职位绞尽脑汁，到头来别人却不费吹灰之力就得到了，就因为他认识一个重要的人物呢？
你是否为了获得某个商业数据大费周折，别人却因为广结人脉，只需一个电话就解决问题了呢？
　人脉是最好的支持系统，也是，心灵抚慰的栖息地。
从本质上讲，人是孤独的动物，他人的温暖和帮助是心理维生素。
任何对朋友的轻慢，即便不说是愚蠢，也是无知和疏漏。
最好的朋友是当你哭泣的时候，他会默默地递上纸巾；当你需要帮助时，总是百分之二百地提供帮助；当你忘乎所以的时候，他会兜头泼下一桶夹着冰碴儿的水，让你在锥心刺骨的同时想起自己的本分。
人生最大的痛苦并不是在凄惶之时无人诉说，而是在快乐之际无人举杯同贺，锦衣夜行，好不寂寞！
　人脉是掌握全局的情报站，是无价的智囊团。
在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。
信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。
日本前外相宫泽喜一有一个闻名的“电话智囊团”。
宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的考虑时间。
如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他智囊团的众多成员。
　本书分为上、中、下三篇，分别为“人脉经营术”、“人脉操纵术”和“人脉应酬术”，层层深入地讲述了如何运用人脉的技术来获得事业和人生的成功。
首先是人脉经营术，从走出人脉误区到建立和拓展人脉，运用人脉经营的思路，帮助你建立起一个无所不包的人脉资源网络；其次是人脉操纵术，按角色分类讲述了人脉操纵的核心技巧，让你的人脉达

到一个随心所欲、八面玲珑的局面，获得人与人之间的共赢；最后是人脉应酬术，从说话办事到社交礼仪和宴请求人，只有拥有良好的交际能力，才能帮助你把人脉资源运用活络，助你达到事业和人生的巅峰。

人脉是一生的功课。

许多人即使经营人脉关系多年，也常常被复杂的人际关系搞得焦头烂额。

他们每走一步都觉得非常吃力，经常扪心自问：症结究竟在哪里呢々其实，答案还是人脉，因为人生成长的每个阶段都有不同的人脉需求。

所以说，搞好人际关系不是_蹴而就的，而是需要付出一生的精力。

从这个意义上来说，本书适合各个年龄段的读者，只要阅读本书定能有所收获。

本书采用的案例无不精挑细选，既有历史故事，也有名人轶事。

更重要的是，书中不乏工作与生活中随处可见的事迹，令人感到亲切生动，不但增加了人脉知识，而且丰富了社交经验。

通过一些切实可行的案例，你还可以有效地拓展自己的人脉圈，利用人脉轻而易举地获得事业和人生的成功！

内容概要

人的本质就是社会关系的总和。
一个人的人脉关系越丰富，也就意味着他的能量越大。
人脉多少决定人生的成败；人脉优劣决定格局的大小。
人脉操纵术让你以一种高瞻远瞩的战略眼光拓展自己的人脉，为你打造一张网罗人脉资源的关系网，为你的成功之路奠定坚实的人脉基础。

我们要想在社会上站得稳，一定要用心经营人脉，以诚挚之心结交方方面面的朋友，让自己在面临人生的难关或者转机之时，能够顺利地找到可求可用之人。
中国式管理大师曾仕强说过：“对‘有人好办事’这句话，可以分成上、中、下三个层次来看。
对上，有人提拔，使自己扶摇直上。
平行，有人依靠，替自己分忧解劳。
对下，有人跑腿，把自己吩咐的事隋圆满完成。
上、中、下都有贵人，自己当然也就成了贵人。
”
《人脉操纵术大全集(超值白金版)》(作者刘行光、刘兰)采用的案例无不精挑细选，既有历史故事，也有名人轶事，但更多的是我们在日常工作与生活中随处可见的事例，令人感到亲切生动，不但增加了人脉知识，而且丰富了社交经验。
通过《人脉操纵术大全集(超值白金版)》这些切实可行的案例，你还可以有效地拓展自己的人脉圈，利用人脉轻而易举地获得成功！

书籍目录

上篇 人脉经营术
第一章 走出误区：你的人脉错在哪里
自己是个半吊子，哪里来的朋友
迷信个人奋斗的神话，忽略人脉经营的威力
走不出自己的舒适圈，融不入社会的大圈子
不懂得闲谈功夫，不注重感情和价值观的沟通
过于急功近利，平时不焚香，急时抱佛足
不懂得利益回报，给他人制造了过多的麻烦
眼中只有关键和重要人物，忽视了小人物
说的比做的多，做了过多的承诺
爱抱怨计较，看不到别人的优点和好心
不为别人和自己留空间，不懂得尊重对方
第二章 打造形象：你的形象价值百万
你只有两分钟时间来打动他人
提升自己的形象，从修饰自我开始
用衣服包装自我，用魅力打动他人
举手投足皆影响你的办事效果
微笑能增加你办事成功的机会
得黄金百斤，不如得季布一诺
以诚待人是成就伟业的根本
第三章 广积人脉：编织通达关系网络
通过熟人介绍，扩展你的人脉链条
参与社团活动，融人社会的大圈子
利用网络展现自己，吸引众人的关注
参加培训，认识一些志同道合的人
不怕拒绝，主动出击，结识一些名人
站在富人堆里，多结交一些比你强的人
只有找到关键人物，才能解决问题
拜冷庙，烧冷灶，落难英雄值得交
第四章 慧眼识人：找对人才能办好事
嫉贤妒能的人不能委以大任
性情急躁的人难以获得成功
目光长远的人可以共谋大事
善于反省的人足以担当重任
追求长期利益的人值得耐心期待
大事果断的人受人尊敬
偏听偏信的人不能担当大任
轻诺寡信的人不足以信任
拘泥小事的人很难有大成就
言必有中的人能担大任
判断草率的人办事不可靠
喜怒可控的人可以成就大事
第五章 互惠互利：打造共赢的利益链
找到共同利益，难事不再难办
通过交换资源，把蛋糕做大

虾米联合起来能吃掉大鱼
感情投资，放长线钓大鱼
欲求先予，让对方知恩图报
有舍有得，人情要做就要做足
人脉的最高境界是“共赢”
第六章 积聚能量：让你的人脉越滚越大
只有优秀的人才拥有优秀的人脉
打造自己，积极创造自己被“利用”的价值
如果你没有实力，就算认识天皇老子也无济于事
了解彼此的事业方向和人生目标，寻找共同点
把自己的姿态放低，你才能积累更多的人脉
放弃小利成就大利，坚持原则才能赢得众人的信任
你的能量有多大，关键要看你会不会整合人脉资源
做不到“门当户对”，再好的友谊也会慢慢无疾而终
与人相处要给人两种感觉：一是乍见之欢，二是久处之乐
扩展人脉关系最有效的方法就是与别人交换人脉资源
强强联合才能让事业更上一层楼
中篇 人脉操纵术
第七章 巧妙真诚，让领导赏识你
如果进言会引起愤怒，不妨先来一句“虽然明知会挨骂”
不说领导的建议“不好”，只说什么是“好”
在展现自己的才华时，别忘了消除领导的猜忌
效仿领导的动作，可以获得领导的好感
自己人效应：与领导保持一致，做领导的自己人
拥护领导形象，绝不和同事在背后说领导长短
一定要对领导有敬意，但绝不能敬而远之
领导就是领导，再亲近也别和他称兄道弟
领导派下不可能完成的任务，接下来再说
第八章 八面玲珑，让同事支持你
适当地示弱求援，软化同事的戒备心
整体性定律：合作共事，心中装有全局意识
学会求同存异，与同事和谐相处
出丑效应：暴露瑕疵，更能拉近彼此的距离
责任病毒：不要随便做同事的工作
好奇害死猫，不要做职场里的“包打听”
在竞争中做到藏而不露
投以木桃，报以琼瑶，不要轻视小恩小惠
瀑布心理效应：有话好好说，忠言也顺耳
第九章 知人善任，让下属拥护你
人生而平等，尊重你的员工他会更卖力
反用不值得定律，让下属把事情做好
越是优秀的下属，越是需要用激将法
勇于担当，让下属把你视为撑腰的后台
知人善任，把恰当的人放在恰当的位置上
给员工摆一个擂台，催进内部良性竞争
给员工以足够的空间，充分挖掘他们的潜能
有时候不能太亲近，把握好“临界距离”

必要时挥泪斩马谡，杀一儆百，以儆效尤
第十章 相得益彰，让客户成就你
注重 第一印象，让客户从一开始就信赖你
谈判中没有对与错，永远不要与客户正面争执
从感性上吸引客户下决定，再用理性巩固其决定
得寸进尺地提出要求，客户才更容易接受
承诺一定要做到，能做到的一定要承诺
发现客户的“隐性”优点，予以真诚的赞赏
焦点效应：重视客户能带来事半功倍的效果
暗盘优惠：让客户在感激中成为忠实的伙伴
华盛顿合作规律：想达成交易，先拿出诚意
跷跷板定律：利益均衡是王道，大家都能分杯羹
第十一章 借力而行，让贵人帮助你
好机遇不如好人缘，广结人脉才能顺风顺水
眼睛不要总往远处看，贵人就在你身边
不要瞧不起小人物，他们也可能就是贵人
与人交往少有功利心，但要有指向性
多结识中心人物，向他们借人气
热冷灶效应：贵人失意时更要靠近他们
情分是走出来的，和贵人之间要勤走动
面子不值钱，当求人时则求人
让贵人看到你的价值，他才愿意帮你
知恩图报，让你长期受益于贵人
第十二章 交人交心，让朋友了解你
放下心理负担，再好的关系也要从陌生开始
开口之前先用肢体语言拉近彼此的距离
大声重复对方的名字，消除其防备心理
将关注点放在对方身上，不要总讲自己的故事
寻找双方的共同点，志同道合才能成为朋友
交谈要尽量平衡，良好的互动让氛围更融洽
如果你喜欢对方，就大胆地向其表白
不要做神仙，有缺点的凡人才招人喜欢
避免触碰禁区，留好距离才能更好地接近
有事没事多联系，让陌生人变成老朋友
下篇 人脉应酬术
第十三章 拿捏分寸：把话说到点子上
急事，不妨慢慢地说
难堪的事，幽默地说
心中的私事，谨慎地说
别人的事，小心地说
没发生的事，不要胡说
做不到的事，别乱说
伤害人的事，不能说
烦心的事，对事不对人地说
开心的事，看场合说
伤心的事，不要见人就说
第十四章 把握尺度：用对方法做对事

急事，稳重地办
大事，细致地办
特事，特别地办
难事，化整为零地办
紧要的事，先办
好事，要与人分享
做不到的事，不要办
分内的事情，办好不越权
做错事，不掩饰
第十五章 人情练达：吸引人的人格魅力
居高位时要保持平常心
富裕时要懂得散财聚人
有钱时不要显富炫富
身居要职时唯才是举
穷困时不要非分之财
地位卑下依旧堂堂正正
身处困境时要守住底线
不要让欲望肆意横流
在诱惑面前坚持操守
闲暇时一定要有所追求
第十六章 求人有术：不可不知的交际要点
暗中智取，让他人无从防范
自我贴金，增加办事的筹码
立即行动，办事才不会延误
步步为营，办事要有一定的章法
审时度势，做好“事前诸葛亮”
声东击西，让对方开窍办成事
软磨硬泡，让对方元可奈何
第十七章 宴请有道：学会在酒桌上交朋友
根据宴请的目的设计酒宴档次
自我介绍和介绍他人的技巧
看人下菜，摸清主角的饮食喜好
宴会中祝词的使用原则与技巧
“场面人”必会的劝酒秘籍
以礼拒酒，不伤和气显风流
想谈成大事，必先聊好小事
呈上礼物时说话要谦和得体
送礼一定要有诚意才能有效果

章节摘录

版权页：爱抱怨计较，看不到别人的优点和好心王伟最近一直感到很苦恼，感叹世态炎凉，苦于找不到伯乐来识得自己这匹千里马，致使“英雄”无用武之地。
的确，他的学业很拔尖，是个小有名气的“才子”。
可是，他读完研究生走上工作岗位后，却出乎意料地屡屡碰壁。
他先后调换过4个单位，每次的结果都是：在生活上不顺心，在事业上也难有作为。
尤其让他感到困惑的是：为何到一个单位人际关系总处不好，上司和同事总是和他过不去，甚至对他怀有敌意呢？
其实，这一切既不能怪他的上司，也不能怪他的同事，如果要怪的话，只能怪王伟自己。
王伟刚到第一个单位工作时，公司的经理非常赏识他的才华，所以不久就把他调到身边当助手。
可是，随着与总经理的接触增多，他在总经理面前开始变得张狂和随便起来。
比如，他曾当着众人的面毫无遮拦地发表自己的见解，还与总经理争辩，让总经理下不了台。
后来，王伟即使提出绝佳的计划，也常常遭到否定。
王伟去参加一个同事的宴会，事后他却跟别人一个劲儿地描述那次宴会的布置是如何俗气，抱怨食物是如何乏味，计较主人待客是如何怠慢，等等。
事实上，宴会并没有王伟所说的那样糟糕。
知情的人很清楚，只不过是因为主人无意中疏忽了他，没有将他安排到显要的位置。
王伟很受排挤，最后换单位了。
因为王伟长得高大健壮，爱好球类，在学校时是篮球队的主力队员。
他到第二家单位时，所在系统举办篮球比赛，他担任了单位的篮球队队长，由他全权负责组织篮球队的训练。
可是在短短的一个月时间里，王伟却几乎把球队所有的球员都得罪了。
为什么？
他在训练中总爱抱怨人：“打得太差了，给我滚一边去……”特别是比赛败北，他更是骂骂咧咧，这些哪有不让人恨他之理？
在单位工作的时候，他负责一个工程项目。
在设计图纸时，原本和他一直配合很默契的员工向他提出修改建议。
“你懂什么？
我开始搞图纸设计的时候，你还在穿开裆裤和稀泥呢！
”尽管那位员工反复向他解释并非有意冒犯他，可王伟依然怒吼不已。
事后，他虽然有些后悔自己的过分，但又怕丢面子，一直没有勇气向对方道歉。
殊不知，廉颇的“负荆请罪”，既体现了蔺相如的以大局为重，也体现了廉颇诚恳认错的可贵品质。
道歉不是丢人的事，而是成熟和诚实的表现。
说错话，办错事，需要向别人道歉，这是人际相处的基本常识。
要想化敌为友，就必须勇于承认“我错了”。
还有一次，他到仓库去领资料，保管员的态度有些不好，发料时又将数字搞错了，于是王伟得理不饶人地和保管员发生了争吵。
这时，有个同事拉了拉他，朝保管员努努嘴，暗示他保管员的袖子上别了一道黑纱。
可王伟仍不肯罢休，直到领导表示扣保管员当月的奖金才了事。
虽然领导扣了保管员奖金，但是到了结薪日，直接给了王伟两个月工资，要他走人。
理由是：爱抱怨计较，看不到别人的优点和好心，公司上下都对他有意见。
王伟这样的人，往往是生活中的不安定因素，他总认为自己站在真理的位置，喜欢教训和否定他人，这样的人往往难以得到人们的认可和喜爱。
如果很苛刻地对待别人，喜欢抓住别人的把柄不放，当别人得罪自己的时候，就想方设法报复别人，那么，这样的人不但不会拥有良好的人脉，还会使自己的人生越来越灰暗。
我们在现实生活中，时常听到有人在抱怨人际关系难处，议论某某人如何讨厌等等。

却不晓得，在很多时候，是我们自己出了问题。
我们习惯以自己的标准衡量别人，把自己的喜好当做别人的喜好，人为地制造了许多不和谐。
曾有一位女士养了一只非常珍贵的鹦鹉，这只鹦鹉十分可爱美丽，但是它有一个怪毛病，就是时常咳嗽，而且声音浑浊难听，它的喉咙里好像塞满了痰。
女主人很焦虑，赶忙带它去看兽医，唯恐鹦鹉患上了呼吸系统的疾病。
令人意外的是，检查结果，鹦鹉完全健康，没有毛病。
问题出在女主人身上，由于她抽烟，所以时常咳嗽，这只鹦鹉只是惟妙惟肖地把主人的声音模仿得以假乱真罢了。
女主人顿时醒悟，很快就把烟戒了。
在现实生活中，我们要每日“三省吾身”，多从自己身上找原因，不要总是怀疑别人有问题。
我们经常可以在周围看到或听到有些人议论别人的缺点，谈论别人的不是；也可以时常看到有些人在工作中出了错就抱怨别人，或者想办法把错误往别人身上推。
事实上，这些做法都是不明智的。
“金无足赤，人无完人”，每个人都有缺点，人人都会犯错，我们对人不应该有偏见。
这样会让我们在人际关系上多一些自如，少一些摩擦，也会让我们在人生路上多一些成功，少一些失败。
站在别人的角度上思考人和事，就会懂得自己的渺小，心胸也会随之而宽广，成为一个令别人愉快的人。
对别人忍让，对别人宽容，其实就是对自己负责，对自己的快乐负责。
我们往往缘于自己的优越感，常常无情地剥掉了别人的面子，伤害了别人的自尊心，抹杀了别人的感情，却又自以为是。
扪心自问，这种心理是多么浅薄，心胸是多么狭窄啊！

编辑推荐

《人脉操纵术大全集》一部百科全书的人际关系学必读书。
迄今为止内容最全面、方法最实用、技巧最丰富的人脉大全集，集古今中外八脉操纵术之大成，帮助千万人轻松斩获成功的人脉法则。
内容更全面，剖析更深刻，引证更科学，方法更实用。
每个人一生下来就形成了一张属于自己的人际关系网。
而且随着人的成长，这张关系网不断地得到编织和完善。
可以说，我们每一个人都生活在一张巨大的人际关系网之中。
有了这张能够无限扩大的人际关系网，你才能像蜘蛛一样坐享其成。
人脉经营术从大局着眼，侧重于战略，教你洞察人脉的真相和本质，找到人脉的核心理念和经营思路。
人脉是一种越用越多的资源，永远不会枯竭——人脉就像肌肉，越练越发达。
人脉顾名思义，一定是有脉络可寻的，你的任务就是理顺这些脉络，川页藤摸瓜，你的关系网自然水到渠成。
人脉操纵术从细节入手，侧重于战术，教你如何获得各种有价值的人脉。
在社会交往中，我们面对的人际关系是非常复杂的：上司、同事、朋友、客户、陌生人……由于每个人角色分工和利益诉求不同，我们必定要采取不同的策略来与之交往，让你在人际交往时左右逢源、得心应手。
人脉应酬术着眼于中国特色，教你更快地进出那些中国式人脉固，让人脉圈发挥积极的价值，并避开其带来的负面影响。
在中国，社会关系就是生产力，一个人最大的财富就是良好的人际关系和广泛的人脉资源。
圆满的人生不仅限于个人的成功，还须追求人际关系的成功。
想要维系人与人之间的情谊，想要得到别人的认可和支持，交际应酬是必不可少的。
只有平时多烧香，急时才有人帮。

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