第一图书网, tushu007.com

<<圈子>>

图书基本信息

书名：<<圈子>>

13位ISBN编号：9787544145343

10位ISBN编号：7544145344

出版时间：2011-6

出版时间：沈阳

作者：袁晔

页数：263

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

你是否有这样的烦恼？
明白人脉的重要性。
却始终不知道怎么和人交往。

在生意场、交际圈中处于边缘地位，得不到其他人的重视。

别人很容易办好的事情。
很容易就融人的团队，对你来说却比登天还难。

你是否知道问题出在哪里？

因为你没有掌握全球政治圈、财经圈金字塔尖人物都在运用的终极社交法则——圈子！
《圈子——掌控命运的超级人脉术》由袁晔编著。

《圈子——掌控命运的超级人脉术》解密人脉聚集秘术，揭示人脉整合王道！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

袁晔：卓越的创业家，2000年移居美国，就任某海外财团首席运营官，2008年回国发展，2010年成功融资上亿元，开始全力打造自己的商业帝国。
袁晔先生在创业历程中经历了众多艰难，尤其注重人脉资源的整合，并对此道有很多独特的见解和感悟，此次特将自己多年的创业心得和人际交往经验奉出，旨在帮助广大年轻创业者少走弯路，尽快达成目标。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章 聚拢人气，打造属于自己圈子的掌控力
一、每个人必须要明白的定理：人脉≠人脉圈掌控力
二、得人气者得财气，得人心者得天下
三、人气旺比事业旺更重要
四、要聚“人气”必先攒“人脉”
五、人脉的数量决定你在圈子中人气的高低
六、人脉构建财脉，左右逢源好赚钱
第二章 贵人相助，背靠大树一生运势直上
一、数一数你与首富之间隔了多少人
二、鲲鹏展翅也须借风力
三、重点是让关键人物重视你
四、老马识途，多向元老之人请教
五、好友圈须时刻刷新
六、与鲨鱼竞技，你能游得更快更远
第三章 和气生财，先与人为善后广结善缘
一、退一步换和气，争一步惹戾气
二、君子爱财，取之有道
三、心平气和，做生意要有好心态
四、让条生路予他人，留条财路赠自己
五、共同致富才是硬道理
六、与人为善，方能博得客来客往
第四章 精选朋友，为自己的圈子构建最有效的人脉
一、珍惜真朋友，你会受用一辈子
二、只要你留意，处处都是人脉金库
三、搞清楚中国生意的“人情”
四、适时将自己“推销”给朋友们
五、人情并非“一次性”，今天出血明天就会还回来
六、说者或无意，听者要有心
七、不要只结交和你背景相似的朋友
第五章 诚心交友，难度最低得分最高的人脉术
一、信誉只可累存，不可透支
二、肝胆相照，真诚之人才能交到真朋友
三、什么都可以牺牲，唯有信誉不能
四、平时小投资，关键时刻四两拨千斤
五、趋小利者损大业，别为小便宜伤了长远
六、精诚所至，再难的商谈也能攻克
七、你对别人善，别人也会以善回馈你
第六章 游刃有余，掌握技巧自然汇集良好人脉
一、低调做人，能带来朋友圈中的好人缘
二、高调做事，能换来圈子中的好名誉
三、微笑使陌生人瞬间靠近你
四、在圈子中“照顾”点对方
五、混圈子需要的是八面玲珑而不是圆滑
六、先打通“关键人物”身边的人
第七章 借力成事，不做传说中的“孤胆英雄”

第一图书网, tushu007.com

一、双赢才是真的赢
二、合作是一门精深的人际关系学
三、情谊能让别人主动为你服务
四、朋友虽然重要，机密却须守口如瓶
五、注重人品，学会选择，合作伙伴
六、能包容，互相拆台要不得
第八章 以情相待，情感投资帮你铺就未来坦途
一、利天下者，方能利己
二、用情对待下属其实是善待你的前途
三、善因得善果，帮助别人就是帮助自己
四、不能铺张浪费，也不能成为葛朗台
五、在朋友最需要的时候伸出援手
六、送出每份人情都要“名正言顺”
七、对朋友心怀感恩，而不是抱怨
第九章 春华秋实，零存整取收获“人脉银行”高回报
一、低调、零碎的施恩最让人感激
二、闲时多烧香，忙时有人帮
三、该出手时就出手，善于运用累积的人脉资源
四、人脉库中也分“潜力股”与“危险分子”
五、在生意中交朋友，在朋友中做生意
六、要善用整合资源为己所用的借力术
七、最好别把人脉存在这五个存折中
第十章 精准识友，经营朋友中不能踩的雷区
一、珍惜朋友资源，请勿过度开掘
二、太顾虑私人感情，影Ⅱ向全局决策
三、抹不开人际面子是中国人的做事软肋
四、合伙企业，明算账才能规避反目成仇
五、盲目迷信“友情”误事又误人
第十一章 利结人脉，在利益关系中挖掘终生朋友
一、圈子中只有永远的朋友，没有永远的敌人
二、即使是和好友做生意也得“约法三章”
三、利益沟通才能维护双方共赢
四、钉是钉铆是铆，感情与公事要分开
五、严守底线，才能得到可持续利益
六、赔了夫人又折兵，感情用事的后果
七、良性职场关系，感情和规范缺一不可
第十二章 左手右手，掐准朋友与生意伙伴之间的“度”
一、了解“中国式人情”，人脉用得顺利
二、什么样的朋友，可以放心与他合作
三、朋友变合伙人，请注意角色转换
四、忠诚是人脉的最低底线而不是最高标准
五、有一种关系叫做“生意上的朋友”
六、在“义”和“利”之间实现转换

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

五、好友圈须时刻刷新　贵人就在身边，关键是要用心去找，要寻找机会去找，其实机会也在身边。
　在当前的知识经济时代，人脉已成为专业的支持体系。
对于个人来说，专业是利刃，人脉是秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获，但若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。
因此，开发和经营人脉资源，不仅能为你雪中送炭，在“贵人”多助之下更能为事业发展锦上添花。
那我们来看看怎样来开发和更新自己的人脉资源。
　1.可以通过熟人介绍：扩展人脉链条　根据自己的人脉发展规划，可以列出需要开发的人脉对象所在的领域，然后，就可以要求你现在的人脉支持者帮助寻找或介绍你所希望认识的人脉目标，创造机会采取行动。
　2.参与社团：走出自我封闭的小圈子　想要扩展公司、单位以外的人脉，扩大交友范围，借助“虚拟团队”的力量很重要，即通过社团活动的开拓来经营人际关系。
在平常，太过主动接近陌生人时，容易引起对方的反感，会遭到拒绝，但是通过参与社团活动，人与人的交往将更加顺利，能在自然状态下与他人建立互动关系，扩展自己的人脉网络。
而且人与人的交往，在自然的情况下发生，往往有助于建立情感和信任。
　如果参加某个社团组织，最好能谋到一个组织者的角色，理事长、会长、秘书长更好，这样就得到了一个服务他人的机会，在为他人服务的过程中，自然就增加了与他人联系、交流、了解的时间，人脉之路也就在自然而然中不断延伸。
　3.利用网络：廉价的人脉通道　一位在一家中型企业做销售部经理的朋友，闲暇时间喜欢上网，而且建立了自己的博客，一有时间就将自己在商场打拼的体会、经验、教训、甘苦贴在网上。
有一次，在浏览博客网页时，他发现一篇很精彩的文章，读完之后，发表了自己的读后感以及对文章的肯定和赞美。
这样一来二去，他和作者建立了很好的“文缘”，四个月后，他们相约见面，交谈甚欢，对方邀请他到他的企业去工作。
原来，这位网友竟然是朋友所从事的行业中第二大企业的老板。
现在，他已是这家企业主管营销的副总经理。
由于他们在网上不设防的交流，对对方的价值观、爱好兴趣、处事能力等已经有了比较透彻的了解，所以，他与老板相处得很融洽。
他还利用网络在全国十五六个城市结交了二十多位知心的朋友，此举大大促进了他业务的开展，人脉资源的延伸取得突破性的进展。
　4.处处留心皆人脉，学会沟通和赞美　想成为一名成功的人士，要善于学会把握机会，抓住一切机会去培育人脉资源与关系。
参加婚宴，你可以提早到现场，那是认识更多陌生人的机会；参加活动，要多与他人交换名片，利用休会的间隙多聊聊；在外出旅行过程中，善于主动与他人沟通等。
　美国钢铁大王卡耐基，在1921年以100万美元-的超高年薪聘请夏布（Schwab）出任CEO。
许多记者问卡耐基为什么是他，卡耐基说：“他最会赞美别人，这是他最值钱的本事。
”卡耐基为自己写的墓志铭是这样的：“这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。
”可见，赞美在人脉经营中是多么重要。
　“大数法则”的核心是：观察的数量越大，预期损失率结果越稳定。
这是保险精算中确定费率的主要原则。
把大数法则用在人脉关系上，就是结识的人数越多，预期成为朋友的人数占所结识总人数的比例越稳定。
所以，在概率确定的情况下，要做的工作就是结识更多的人，广泛收集人脉信息，有效运用大数法则来推断分析，评估人脉关系的进展以及存在的问题，从而制订相应的对策，不断改进方法，广结人缘。
　法国亿而富机油前总裁，每年都定下目标，要与一千个人交换名片，并跟其中的两百个人保持联络

第一图书网, tushu007.com

，跟其中的五十个人成为朋友。
他遵循的就是大数法则。
其实，职业和事业上的贵人就在身边，关键是要有人脉资源经营的意识，用心寻找，用心经营。
赶快想办法认识更多的好朋友，说不定，你的命运，将会因此有全然不同的结果！
也许你不相信，大多数的人交不到朋友，并不是因为自己的条件不够优秀，而是因为观念不正确，检视以下的观点，看看自己是不是在交朋友这件事上有着错误的观念，以至一直交不到好朋友。
1.认为找人脉就等于是攀关系　中国人最常犯的毛病就是：对于自己能够胜任的工作或者职位往往推三阻四，不愿意主动站出来承担。
实际上，再好的人才，不但须要有伯乐欣赏，更须要毛遂自荐。
2.认为寻找人脉就是求人帮忙　专业分工的时代已经来临，甚至兼职也成为上班族的流行趋势，寻找人脉是找机会让自己帮别人解决问题，和求人帮忙是大不相同的，除非你的能力真的不够好。
3.有专业就好，干吗还要找人拉关系　在英国某所学校有一位工友，他是波兰移民，能弹一手好钢琴，但在英国却没人知道。
有一天他放下拖把，在学校的一架钢琴前叮叮当当弹奏了起来，这场面恰巧被网络摄影机拍了下来，人们这才发现他的天分。
但如果他的运气不好，他的天分可能终将永远没有办法为人所知。
所以，拥有专业，还得主动出击才是。
4.我口才差，怎么建立人脉　建立人脉主要贵在诚恳，而不是舌灿莲花。
光靠嘴皮子建立出来的人脉，通常也只拥有非常薄弱的基础。
因此，不要用“口才差”当借口，真正让你却步的其实是你是否真心想拉近自己和别人的距离，只要拥有真心，别人一定会被你的真心打动。
5.工作那么忙，哪有时间建立人脉　工作是讲求效率的，有时，你遇到对的人，反而可以让事情事半功倍。
更何况，现在的网络世界不分距离与国界，上上MSN表达对朋友的关心，其实不会花太多时间。
交朋友的过程往往是重质不重量，适时的支持与鼓励，远比言不及义的漫谈更有效果。
P39-42

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

圈子是什么？
它能教会你什么？
它是由曾任海外财团首席运营官的创业精英袁晔撰写的超级人脉术。
《圈子——掌控命运的超级人脉术》将对你：细致剖析人脉聚集、人脉整合、人脉延伸一百个新颖案例。
深入讲述与巨富、高官、名流相处必懂十二大核心定律。
全面概括政治圈、金融圈、商业圈三大共性及五大迅速融合要点。
向你揭示成功者的最大秘密，让你成为掌控自身命运的强者。

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