

<<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>

## &lt;&lt;人脉地图&gt;&gt;

## 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有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

## <<人脉地图>>

, 就可以受益一生。

俗话说：&ldquo;天降贵人。

&rdquo;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&ldquo;血脉&rdquo;属于&ldquo;人脉&rdquo;，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&ldquo;版图&rdquo;。

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。

## <<人脉地图>>

### 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”。

## &lt;&lt;人脉地图&gt;&gt;

## 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”

## <<人脉地图>>

### 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。

&hellip;&hellip;

## <<人脉地图>>

### 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。

<<人脉地图>>

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>