

<<中国式人脉圈>>

图书基本信息

书名：<<中国式人脉圈>>

13位ISBN编号：9787500848509

10位ISBN编号：7500848501

出版时间：2011-1

出版时间：中国工人

作者：徐宪江

页数：239

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>

<<中国式人脉圈>>

内容概要

《中国式人脉圈》读懂中国式人脉圈，助你事业顺利赚大钱。

《中国式人脉圈》用大量鲜活的案例，剥茧抽丝、层层深入地为你揭示中国式人脉圈的奥秘，告诉你人脉圈究竟有哪些，进出入脉圈的规则是什么，如何让人脉圈为你服务、又能避开其带来的负面影响。

<<中国式人脉圈>>

书籍目录

第一章 认识真正的圈子圈子是一个人安身立命的根本圈子是永远不会报废的取款机圈子是互通有无的信息港口圈子是将你推向成功的助燃剂圈子是一面知人、自知的魔镜圈子是个人身份和品位的象征圈子是一荣俱荣的命运共同体第二章 他们的成功得益于圈子刘邦百花齐放的能人圈子宋江一呼百应的兄弟圈子杜月笙黑白两道的跨阶层圈子温州人有钱大家挣的生意圈子唐骏走到哪里哪里火的人情圈子第三章 最常见的九种圈子朋友圈亲戚圈师生圈同学圈老乡圈职场圈兴趣圈会员圈邻居圈第四章 慧眼识别身边的圈子圈子也要“择善”而入从最近的圈子下手识别圈子里的领军人物识别圈子里的红人尊重圈子里的“老资格”别忽视圈子里的“小人物”别歧视圈子里的“冷庙菩萨”善待圈子里的“对手”第五章 密切关注圈子的动向对圈子里的各种信息一网打尽对圈子里的常规现象刨根问底对圈子里的虚假现象拨云见日对圈子里的细微现象详加分析对圈子里的反常现象敏感回应对圈子里的各种信息比较论证第六章 妥善经营身处的圈子为自己的圈子建立档案跟圈内人士常联系，多聚会依靠真情实感维系圈子依靠个人水平吸引圈子依靠个人魅力聚拢圈子服从众议，个人意见另作处理合作共事，争取大好双赢结局协商办事，不搞以势压人宽以待人，君子和而不同第七章 各种圈子里通行的原则低调行事原则互利互惠原则童叟无欺原则信用至上原则持之以恒原则心存感恩原则宽以待人原则吃亏让步原则第八章 在圈子里如何说话圈中人说话要有理圈中人说话要有据言之有“趣”，圈子才能“圆”言之有“度”，圈子才能“转”圈子里说不尽的是场面话圈子里最有学问的是酒桌话圈子里必不可少的是恭维话在圈子里少说话，多听话第九章 到哪里拓展你的圈子同学聚会或校庆活动开业庆典或周年庆典活动现场产品说明会、发布会、推广会现场星级宾馆里的高级舞会、酒会红白喜事或生日宴会研修班、培训班、充电课堂健身房、球场等运动场所旅途中的意外邂逅网络上面有“部落”第十章 如何拓展圈子拓展圈子，必须积极主动放人情债，圈子就是人情银行穿针引线，百般搭桥见名人找共同话题，画生活交集找到认同的情境利用“口碑”效应自己组建圈子第十一章 警惕圈子里的“圈套”空手套白狼，请君入“圈”美人加美酒，请君出“圈”无问道，我圈有你，你圈有我过河拆桥，你的圈子背叛了你圈子里的“小圈子”圈子里最可怕的是雷子第十二章 给自己画些不能出的“圈子”不谈论隐私不谈论别人是非不牵扯暧昧不清的关系绝对不要树敌不要得罪小人看破不说破，给人留面子不抢灵魂人物的风头不居功自傲恭维话是香水，能闻不能喝第十三章 适时地告别圈子自剪羽翼，以退求进恪守本分，主动隐退做派敞亮，不留隐私佯装迟钝，以抑代退绝不合作，玉碎瓦全

<<中国式人脉圈>>

章节摘录

版权页：我能取得这样的成功是因为很多人的帮助，而我也巧妙地利用自己是站在别人的肩膀上这个事实开创了属于自己的事业。

——戴尔公司创始人迈克·戴尔干事业不能一蹴而就，短则三五年，长则二三十年，更多的企业家都是为之奋斗终生。

那么，有没有什么办法可以事半功倍，为原本漫长的“马拉松”选手们提供一点儿兴奋剂，让他们跑起来更快更轻松呢？

当然有，那就是圈子。

俗语说：“人心齐，泰山移”，抱团组圈子能给事业增加有力的助燃剂。

几年前，有一位温州老板到四川考察，决定投资兴建一座自贡温州商城，资金需要3亿多元。

虽然他自己没那么多钱，但他在同乡圈子里发动了60多位老总共同集资，很快将这个项目拿了下来。

就是采取这种民间资本合作的方式，他在四川先后投资建起了乐山温州商城、三台温州商城、营山温州商城，这些商城的开发兴建，又吸引来了几千名浙江商人以此作为阵地，从事各种经营活动，他们相互协作，在巴蜀之地，形成了一股很有气势的力量。

在圈子里活动就是这样，共同分享，共同分担。

分享是利润的分享，有钱大家一块儿赚，我有好项目想着你，你下次遇到好项目也想着我。

分享还是指智慧、信息、人才及社会关系等一切资源的分享。

董事会上集思广益，反复论辩，把问题分析透彻。

如果一个项目，所有的董事都给予肯定，达成共识，能不成功吗？

除了集体的智慧和判断，天南地北的信息也凑上来了。

缺一个某方面的人才，有人推荐，大家比较着选定；需要疏通某方面的关系，你不熟悉他熟悉。

这就叫资源的“优化组合”。

分担是指风险的分担。

凡投资都有风险，万一失败了让一人独自承受可能就让他永远都难翻身了。

大家分着承担，谁也不会伤筋动骨。

圈子，就像“金钟罩铁布衫”一样保护着里面的每一个成员，在这样的环境里。

想不成功都难。

广东华隆发展公司总裁卢俊雄当初创业的时候，连半个铜板也没有，今天的他，家产已超过亿元，他的成功，也得益于圈子的帮助。

中学时期，卢俊雄从父亲那里得到3本邮票，开始了集邮生涯。

但是他并不是去当什么邮票收藏家，而是利用它们赚钱。

卢俊雄筹建了广州市第一个自发性质的中学生社团——省实集邮社。

他的目的就是帮助爱好集邮的学生代买各种邮票，自己从中捞取一点点劳务费。

有一次，卢俊雄组织了一个集邮冬令营。

结果令他大跌眼镜的是，开营那天只来了一个营友。

竹篮打水一场空，第一次自组“圈子”就以失败告终，为此卢俊雄的心实在是“拔凉拔凉”的，郁闷之情难以排遣。

于是，他把这时的心情诉诸文字，寄给香港《邮票世界》杂志社，没想到被放在重要位置刊载了。

更没想到的是，本来借以解愁的文字却成了绝好的广告，一些海外邮票商竟然纷纷来函、寄钱，托他购买邮票。

在邮票市场，有这样一条规则，邮票无国籍，凡200枚以内的邮票夹在信封里邮寄无须纳税。

利用这一规则，卢俊雄开始步入了国际市场，到外国“组圈子”，赚取外汇。

在当时，100元人民币的错体邮票(漏色、倒印，变体的邮票)，寄出去后可以获取100英镑的收益。

这一笔相当可观的外汇数字，太令卢俊雄兴奋了。

<<中国式人脉圈>>

编辑推荐

《中国式人脉圈》：人脉圈是一只隐形的**手**，握着你的人脉和财脉，拥有了它，你就拥有一切。

在中国做事情，就必须经营你的人脉圈。

进入人脉圈，不是攀龙附凤；经营人脉圈，不是脸厚心黑；关注人脉圈，不是趋炎附势；拓展人脉圈，不是画蛇添足。

为了找准自己的位置，为了建立良好的人脉，我们必须正视人脉圈。

人生所经历的九大人脉圈：朋友圈、亲戚圈、师生圈、同学圈、老乡圈、职场圈、兴趣圈、会员圈、邻居圈。

中国式人脉圈的七大功能：安身立命的根本、永不会报废的取款机、互通有无的信息港口、将你推向成功的助燃剂、一面知人白知的魔镜、个人身份和品位的象征、荣俱荣的命运共同体。

经营好人脉圈的八大原则：低调行事原则、互利互惠原则、童叟无欺原则、信用至上原则、持之以恒原则、心存感恩原则、宽以待人原则、吃亏让步原则。

<<中国式人脉圈>>

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>