

<<超级人脉术大全集>>

图书基本信息

书名：<<超级人脉术大全集>>

13位ISBN编号：9787119075303

10位ISBN编号：7119075306

出版时间：2012-5

出版时间：外文出版社

作者：叶紫 编

页数：440

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>

## <<超级人脉术大全集>>

### 前言

成功学大师戴尔·

卡耐基曾说过：“一个人的成功，85%取决于人脉关系，15%取决于专业知识。

”在美国好莱坞也流行着一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

”与此相类似的，曾经任美国总统的西奥多·

罗斯福也曾经说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

” 人脉，即由人际关系而形成的人际脉络。

拥有宽广人脉的前提是与周围的人都要保持好的人际关系。

成功人士可以给自己塑造一个良好的人脉环境，在有了适当的人脉环境后，就能做成自己想做的事情。

在当今社会，一个成功者未必有超人一等的能力，但他背后一定有一群人在付出努力。

人脉如同四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以生存的基础。

当人的血脉网络畅通无阻时，身体就处于良好状态；一旦经络不通或血管阻塞，就会引发疾病，带来痛苦。

血脉是人的生理生命支持系统，而人脉则是人的社会生命支持系统。

“一人成木，二人成林，三人成森林”“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，这些俗语足以说明：一个人要想成大事，必定要有足够的人脉网络和人脉支持系统。

人脉是一种潜在的无形资产，是潜在的财脉。

成功学大师戴尔·

卡耐基说：“人脉是人一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。

人脉就是你的财脉，你的成功就在人脉之中。

”表面上看，人脉不是直接的财富，可是缺少了人脉，就很难获得财富。

即使你拥有雄辩的口才、扎实的专业知识，也是个彬彬有礼的君子，也不一定能够促成一次商业谈判。

但如果有一位关键人物协助你，那么你一定会上勇往直前，无往不胜。

红顶商人胡雪岩善于经营人脉，建立了四通八达的人脉资源和圆通的处世本领，从而在晚清混乱的局势中左右逢源，进退自如，并创下商界传奇。

现今社会，审视商界成功人物的成长轨迹，也都是因为背后拥有雄厚的人脉资源，才有了其之后的辉煌的“成就存折”。

人脉能够改变一个人的命运。

人脉是成功的捷径，谁拥有好人脉，谁就能改变自己的命运，就能够更省力、更快速地走向成功。

有些年轻人认为自己一无所有，殊不知年轻就是资本，人脉能够改变命运，广阔的社会就是自己施展身手的舞台。

茫茫人海，只要你以诚换诚，以心交心，即使你栽了多次跟头，但只要你坚持不懈，仍然会获得众人的赏识，那样你也就拥有了人脉。

或许你没有富爸爸的照顾，或许你没有灰姑娘的运气，但只要你经营好了自己的人脉，激发自己潜在的力量，冲破重重阻碍，焕发出生命的光彩和青春的力量，逐渐接近成功的彼岸，那你的命运就会相应改变。

人脉就像一张大网，需要我们在日常生活中不断去编织，扩大网面；人脉就像烟波浩瀚的海水，需要千万条溪水注入；人脉就像一个粮仓，需要无数粒粮食累计起来。

在现实生活中，人脉就是日积月累聚拢的人与人之间的情谊，只要用心，只要坚持，就像拾豆一样简单，今天一颗，明天一粒，后天一捧，不知不觉间已经积累起人脉粮仓了。

本书是一本故事精彩、文字优美、内容全面、道理实用、分类系统的超级人脉书。

本书从人脉决定命运、人脉圈的建立和维护、营造人脉法则、人脉防范规则几方面对人脉的重要性、如何建立和维护人脉、营造人脉需要遵循哪些法则以及在建立与使用人脉时需要防范哪些人做了全面论述，堪称全面、丰富、经典的版本。

<<超级人脉术大全集>>

从本书中你可以学到：怎样正确认识人脉的重要性，怎样建造人脉，怎样经营你的人脉资源，怎样把人脉资源化作事业上的成功、生活中的乐趣。

希望广大读者从本书中学好“人脉”这门课，不断培养良好的交际素质，苦练与人交际的基本功，经营和管理好自己的人脉，从而快速走向成功，为自己创造更大的辉煌！

## <<超级人脉术大全集>>

### 内容概要

《超级人脉术大全集》讲述人脉经营、人脉黄金法则和人脉厚黑心法等，将理论和实践相结合，深入浅出地论说人脉的价值，如何获得极佳的人脉，以及经营人脉的方法和应当注意的问题，荟萃了古今中外最全、最好和最新的人脉术，使你在最短的时间里理清自己的人脉，掌握相关技巧，为自己走向成功打下坚实的人脉基础。

阅读《超级人脉术大全集》，能帮你找出生命中的贵人，规避生活和职场中的小人，掌握分辨贵人和小人的方法，使你在广阔的人脉中获得更多的发展机会和更大的利益，办事顺利，生活幸福，从而迅速走向成功。

## &lt;&lt;超级人脉术大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 人脉决定命运第一章 人脉是生存之本人脉是财富的源泉人脉是增强能力的法宝好人脉让生活更精彩人脉是潜在资源人脉是施展魅力的舞台人脉是有效的护身符人脉是转运时期的关键因素时刻储藏“人脉基金”受欢迎的人会拥有好人脉人脉创造机遇人脉为你储蓄财富人脉奠定优势第二章 人脉是发展之需人脉是一种可再生资源人脉是事业发展的情报站人脉是不容忽视的巨大财富人脉是赢家手中的秘密武器人脉是人生镀金的磨石人脉是决定成功的密码第三章 人脉就是命脉人脉账户决定事业成功人脉镜子与人脉金矿人脉孕育千载难逢的机会成为人脉网上的闪光点人脉是最经济、最快捷的情报网善于沟通，建立人脉影响你事业成功的人就是要“攀龙附凤”优势互补的朋友让你终生受益第四章 人脉就是财脉依靠人脉赢得财富竭尽所能开拓人脉资源人脉是无形资产财运不够人缘凑积累人脉也是在积累财富人脉决定机遇关系开始于生意成交之后不可一次用完人脉只谈关系，不谈生意多做些超出预期的行为不要忽视任何人机会不可能两次光顾提升你的人脉竞争力不断扩大自己的交际圈把重点放在主要的关系上积累关系有秘诀相互帮衬才能将路走宽活动和聚会可以产生凝聚力随时随地积累关系

第二篇 人脉圈的建立和维护第一章 打造自己就是打造人脉常怀感恩之心学会感恩过河还要修桥从“饭碗危机”中学会感激滴水之恩，涌泉相报抛弃单打独斗的习惯勿做惊涛骇浪中的一叶扁舟不可精明过头保持自身良好形象用文明语言打造魅力给对方留下好印象以诚意感人诚信无比可贵守时是素质的外在表现尊敬所有的人多拜人为师，切忌好为人师第二章 做好人让你赢得人脉赠人玫瑰，手有余香多多助人，受人尊敬患难方能见真情做人要厚道爱的力量无坚不摧学会懂得分享冷庙也要去烧香不要把精力浪费于无谓的争辩上提升他人的自我价值感处处为别人着想明白别人的难处，多为人分忧第三章 用语言搭建人脉舞台良言一句三冬暖一句好话能使人绝处逢生得体地赞美他人多赞美和鼓励别人神奇的“积极的鼓励法”中美“打工皇帝”话赞美学会具体化赞美具体化赞美的原理于细微处见精妙发现值得称道之处忠言也能不逆耳委婉批评他人入情入理地劝说他人真诚地安慰他人感谢别人对自己的批评指责不能改变任何事物抱怨就是认输第四章 呵护好你的人脉体系人脉也需要经营和管理难得糊涂好关系更需要保护欲成大业，广交人心忍耐是一种策略洞悉人情，智慧做人做有信用的人真诚待人才能获得尊重宰相肚里能撑船宽容可保友谊长青亲和力赢得好人脉提升自己，成为值得利用的人保持关系要经常保持联络利用“自己人效应”在礼物上花点心思多多进行人情投资建立好“人脉档案馆”第五章 人脉圈中的“攻心术”和“雷区”知己知彼，百战不殆朋友决定成败交友必择，取友必端从细微处读懂对方切勿像审问犯人一样与人交谈吹嘘过度会引火上身与众人同乐，不唱独角戏毫无保留倾诉自己不可动不动就发表政论性言论刚认识两天就称兄道弟不可取警惕“糖衣炮弹”完美是人际交往最大的误区人至察则无徒露一两个小缺点，人缘更好善于容忍别人的小毛病人没必要太清高太较真没有任何好处委婉迂回，给对方留点面子第六章 守护好人脉圈，及时化解人际矛盾说服有抵触情绪的人翻脸后如何重修旧好装糊涂示弱避开冲突莫在别人的伤口上撒盐逆向思维解决人际矛盾用宽容对待敌意用微笑创造人际和谐爱可以化解仇恨与愤怒为对手叫好真心认错，消除夙怨以德报怨弃前嫌主动抛出橄榄枝忍小仇才能办大事相逢一笑泯恩仇主动吃亏，赢得人情给人台阶下

第三篇 通晓营造人脉的法则第一章 忠实人脉--朋友经常问候你的朋友滴水之恩，当涌泉相报为朋友保守秘密距离产生美播下真诚的种子，收获友谊的花朵好朋友也要明算账放下你的优越感尊重朋友的个性冷庙烧热香，难时有人帮学会理解别人寻找朋友和生意之间的平衡点分清朋友与生意生意场上能够历练真友情借朋友之力，圆财富之梦朋友资源决定竞争力第二章 永恒人脉--亲人打造一个黄金亲戚圈亲戚是最亲近的人脉亲情是生命的支柱亲戚之中必有贵人爱人是你一辈子的财富父母是第一任老师兄弟齐心，其利断金亲戚之间常走常亲依靠亲人走向成功第三章 精神人脉--师长师长是你一生的精神支柱师长是一生的无形资产尊重各领域的资深人士多向长辈和大师学习人生道路上需要主动和谦逊不妨多请教一些第四章 互补人脉--同学同学是重要的人脉资源让同学助自己一臂之力巧用同窗情谊善于开采和利用同学资源同学关系常聚常新第五章 地缘人脉--老乡老乡是难得的人脉资源老乡是成功办事的资源借老乡的力量助你更进一步老乡助你拓展人脉靠老乡摆脱困境故乡人，该求就求乡情是办事的突破口亲不亲，故乡人警惕“老乡杀手”第六章 黄金人脉--职场在职场圈中搭建黄金人脉适当表现自己，赢得老板青睐以服从为天职老板的脾性要摸清向老板适度表示你的体贴上司--你升迁的贵人上司助你事业收入双丰收在交流中为领导把脉让下属成为你的“摇钱树”多多赞美你的同事用宽容赢得同事信任同事是你的知心朋友不要

## &lt;&lt;超级人脉术大全集&gt;&gt;

冒犯同事的“领地”与同事和谐相处说正事儿前先进进行必要的寒暄商业谈判为你赢得人脉职场中做事留有余地好汉也需要他人帮忙第七章天然人脉--邻居邻居是你的天然人脉邻居资源是近水楼台远亲不如近邻第八章潜在人脉--陌生人利用机会巧成事热衷于跟陌生人交谈踢开“绊脚石”喊出对方名字是成功第一步吸引众人目光打开“话匣子”善用身体语言与陌生人交往的分寸和技巧世上没有陌生人，只有未结识的朋友不要与贵人对面不相识找到与陌生人之间的共同话题学会微笑着说“你好”让陌生人乐于接近你让陌生人成为自己的“贵人”第九章未来人脉--客户对客户常怀感恩之心巧妙地让客户“上你的当”不妨给客户吃颗定心丸不要与客户发生争执用真情感动客户学会适度“威胁”客户让客户感受到你和他同道善于倾听客户心声老客户是聚宝盆客户是上帝，也是贵人了解客户的心理需求解决争议有妙招善待每一位顾客点燃顾客的购买欲做个“贩卖信赖感”的专家巧妙应用“不完美法则”正确衡量“上帝”的价值客户满意带来优势跟踪研究客户的消费习惯老客户的潜在价值学会留住客户想客户之所想盯住有影响力的客户把客户变成“压水泵”维护好口碑循序渐进，征询客户推荐第四篇明了人脉防范规则第一章时刻提防奴性的“哈巴狗”学学“马屁精”的马屁经别被马屁拍走了理智要善于识破“马屁精”的骗术小心暗中咬人的“哈巴狗”马屁精的恭维好听但不好用喜怒哀乐莫形于色学会忍耐身边的“哈巴狗”第二章警惕身边的“墙头草”看清“墙头草”“墙头草”就是人性中的太监不可放任“墙头草”不给“墙头草”亲近的机会学会应对“墙头草”得意时更需提防“墙头草”善变脸的人不可交勿做生活中的“变色龙”见利思迁不可取第三章小人如细菌，应及早提防小人是没有道德可言的如何与小人打交道不妨听听过来人的意见时刻保持清醒的头脑观色也要察言微笑面对小人的语言攻击别被小人拖着走莫被小人所迷惑惹不起躲得起第四章识别身边的伪君子揭开伪君子的伪装不可不防伪君子不做亏心事，何惧鬼敲门莫凭相貌结交人伪君子的“好意”受不得“好酒”中可能会掺“毒药”警惕口口声声讲道德的人善于拒绝伪君子第五章喜欢妒忌的人是炸弹嫉妒是恶魔，万万要不得嫉妒心态给他人带来伤害嫉妒往往与自卑相伴随妒忌心会令人丧失人性“红眼病”人容不下别人不妨满足“红眼病”人的虚荣有效预防“红眼病”人韬光养晦是正道第六章笑里藏刀好卑鄙阴险的笑脸是一把暗箭好好先生当不得留一道心理防线，给自己留一条后路学会正确倾听恭维话警惕有毒的蜜酒暗箭让人防不胜防善面与邪念瞬间就会转化善于识破笑面虎的嘴脸第七章拒绝身边的赖皮鬼对待无赖有窍门行动前先摸清一切债务问题应谨慎慎选生意伙伴警惕赖皮的连锁反应敷衍态度要不得拐弯耍赖招人嫌别把承诺当儿戏赖皮鬼的丑态大揭秘第八章莫做背信弃义的中山狼忘恩负义之人无情义可言忘恩负义的人缺少最基本的人性饮水思源不要忘恩负义不知恩对于白眼狼没有感恩可言一手防护，一手制服不在同一地方栽两次跟头过河切莫拆桥

<<超级人脉术大全集>>

编辑推荐

帮你找出生命中的贵人，规避生活和职场中的小人，掌握分辨贵人和小人的方法，使你在广阔的人脉中获得更多的发展机会和更大的利益，办事顺利，生活幸福，从而迅速走向成功。

<<超级人脉术大全集>>

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>