

<<人脉是可以设计的>>

图书基本信息

书名：<<人脉是可以设计的>>

13位ISBN编号：9787502376086

10位ISBN编号：7502376089

出版时间：2013-1

出版时间：科技文献出版社

作者：张笑恒 编

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>

<<人脉是可以设计的>>

前言

或许，你是一名走出校园的职场菜鸟，刚刚涌入这个城市，是“蚁族”队伍中的一员；又或许，你已经是一名成功的社会人士，为了能够在攀登高峰的旅途中省力而耗费心机。

事实上，不论你现在身处社会中的哪一个位置，如果你希望自己能够尽快地达到目标，进军人生事业的最高点，那么从现在开始，请你布下一个局。

这个局围绕的重心是——“人脉”。

也许有的人会说，从表面上来看，人脉并不是直接的财富。

但是，朋友们，如果我们从深处去认识“人脉”就会发现，其实它是一种潜在的无形资产。

没有它，就很难聚敛财富。

比如，你可能拥有很强的能力，但却不一定能够成功地促成一次商谈。

但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信商谈成功不过是一件轻而易举的事情。

这是一个属于“人脉”的年代，谁都不可能成为鲁滨逊那样的孤胆英雄，不管你是商界的领军人物，还是普通的职员，都不能逃脱人脉的影响力。

看看四周那些成功人士，有哪一个人手中不是紧捏着大把的黄金人脉？

在如今这个信息情报繁杂的社会中，“人的情报”比“铅字情报”要重要得多。

尤其是在人际交往中，越是一流的人际关系经营高手，就越是会重视这种“人的情报”，因为这些“情报”能为他们的未来发展提供更为方便快捷的通道。

由此看来，一个人如果要想成功，那么第一步就是要有最优秀的人脉关系。

而如何才能算“最优秀”？

就是横要广，纵要深。

首先为自己打造出一幅人脉网络图，掌握第一手的人际资料，这样才能为自己光明的前程做好铺垫。

在美国，有69%的人曾经认为，与其充实地工作一日，还不如在海滩上无聊地玩上一天。

因为这样，才不会错过我们每天接近十次的人脉机会。

的确，人脉，从来都不是信手拈来的。

要想获得随时能够为自己所用、并且我们能够赋予其全部信任的黄金人脉，那么就需要我们计划的深度挖掘，需要我们在一点一滴流逝的时间中大浪淘沙。

当然，要想吸引黄金人脉的到来，我们还要学会“设计”我们自己。

因为人生最重要的投资，就是自己！

如果能够在对的时间，用对的方法，培养自己的人脉凝聚力，提升自己的内在涵养与实际能力，那么必然能够钓到人脉中的“大鱼”。

人脉是设计出来的，从完善自己，强大自身能量，到与他人的接触中占据交往中的主动位置，每一步都需要我们进行严密的设计！

本书从多个角度出发，针对当前人际交往中的通病，告诉了大家如何实施成功的社交，如何聚拢更广的人脉，如何获得更多的支持，如何才能成功地为自己提炼出具备价值的黄金人脉，只要大家认真学习，那么你一定能够设计出一幅属于自己的完美“人脉图”。

<<人脉是可以设计的>>

内容概要

《人脉是可以设计的》从多个角度出发，针对当前人际交往中的通病，告诉了大家如何实施成功的社交，如何聚拢更广的人脉，如何获得更多的支持，如何才能成功地为自己提炼出具备价值的黄金人脉，只要大家认真学习，那么你一定设计出一幅属于自己的完美“人脉图”。

<<人脉是可以设计的>>

作者简介

张笑恒，凭借债和打工艰难完成大学学业，跑过业务、做过销售、开过公司，目前以出版了《孟非的说话之道》《乐嘉的处世之道》《30岁前跟对人30岁后做对事》《先交朋友再做生意》等。其丰富的个人阅历、缜密细腻的笔法和一针见血的笔触，总能给读者带来欲罢不能、酣畅淋漓的阅读体验。

<<人脉是可以设计的>>

书籍目录

PART 1盘点你的人脉资源 画出你的人脉网络图/002 判断你的人脉支持力/004 谁是你人脉网中的关键人物/006 你有多少“不走动”的亲戚/008 你有多少亲密无间的朋友/011 你有多少疏于联系的朋友/013 根据人生目标, 确定所需助力/015 PART 2迅速认识上万人的8种渠道 组织或者参加各种形式的活动和聚会/020 如何利用微博积攒人脉/022 花高昂学费去读MBA——值得/025 如何拓展国际关系网/027 人脉高手必备: 麦凯六十六表格/029 重视任何一次可以助人的机会/033 PART 3创造与别人沟通的机会 养成与别人打招呼的好习惯/036 准备一个不落俗套的自我介绍/038 巧妙地打开与他人聊天的话匣子/040 不要让自己成为“独语者”/043 寻找双方的契合点/045 谈吐风趣让你魅力倍增/048 PART 4交友之道 酒肉朋友再多也无益/052 重视不轻易发言却字字珠玑的人/054 激励你、为你打气的朋友是你的贵人/056 多认识一些有背景的人物/058 如何打开大人物的心扉/060 PART 5人脉的质量比数量重要 发展人脉, 宁缺勿滥/064 运用“二八法则”经营人脉/066 人脉其实就是舍与得的过程/068 让你的朋友圈里多些积极上进的人/069 远离可能拖你后腿的人/071 职场人士必备的十种人脉你有吗/074 PART 6让别人觉得你值得信赖 人们为什么更相信品牌的力量/078 什么是你的个人品牌/080 真诚, 是赢得别人信任的基石/082 说到就要做到/084 怎样赢得他人的信赖和尊重/086 成为你所在行业的专家/088 人脉需要真实与真诚来推崇/090 PART 7培养气场凝聚人脉 请展现你的自信/094 控制好你的情绪/096 与众不同让你不鸣则已, 一鸣惊人/098 亲和力是一个人无形的魅力/100 以激情感染周围的每个人/102 保持自身良好形象/104 把声音控制在别人听起来最舒服的音效上/107 PART 8越有用越容易建立强大的人脉 将予取之, 必先予之/112 有价值才有可能被别人欣赏/114 寻找自己特有的能力/116 为他人提供其想要的价值/118 制定双赢方案, 让别人帮助你/120 让自己成为“绩优股”, 黄金人脉会自动靠过来/122 PART 9乐于站出来传播自己的价值 人人都能成为自己的推销员/126 谦虚过度给人的不是好感而是虚伪, 128 一招鲜, 吃遍天/130 为自己塑造一个成功者形象/133 自信地“挺直腰板”, 让对方感觉到你很有“气势”/135 向别人提供你的价值, 但不是免费的/137 利用网络展现自己, 吸引众人的关注/139 PART 10懂点投其所好的心理策略 对方最大的需求是什么, 你知道吗/144 站在对方的立场才能真正理解对方/146 抓住“软肋”, 与大人物平等对话/148 对待总是与你作对的人, 就多找他商量吧/151 接触安慰需求: 一个拥抱远胜过十句安慰的话/153 提升他人的自我价值感/155 理解对方的难处, 为其分忧/158 PART 11四两拨千斤的感情投资 天涯海角常联络/162 适时的关心让人感动/164 对身边的失意人好一些/167 登门拜访, 叙旧迎新/169 礼多人不怪, 偶尔买份礼物送份人情/171 雪中送炭比锦上添花更得人心/174 善待你身边的每个人/176 PART 12读懂人性, 避开人脉雷区 过度的热情会把别人吓跑/180 刚认识两天就称兄道弟让人反感/182 别让你的得意刺痛他人/185 全力帮忙, 但不要立“军令状”/187 设计人脉最忌急功近利/190 适当的距离给人安全感/193 完善无缺的人受欢迎吗/196 别把帮助变成施舍/198 PART 13交人交心, 深耕品质人脉 主动出击/204 付出与回报/206 放长线才能钓大鱼/209 吃亏是福/211 做个有心人, 管理你的人脉信息/214 怀有感恩之心/216 人情不可透支/219

<<人脉是可以设计的>>

章节摘录

版权页： 对方最大的需求是什么，你知道吗“知己知彼，百战不殆。

”的确，在如今这个世界上如果你想让对方了解自己，那么首先要做的就是尽一切可能去了解对方。清楚地明白对方的最大需求是什么，这样你才能抓住对方的心，进而达成你所想要的目的。

当然，要想更好地抓住对方的心，做一些必要的准备功课是不容忽视的。

因为你准备得越是精心，这样对方就会觉得你越是真诚。

心理学家曾经认为，人的共性心理大约有8种：称许心理、自信心理、年轻心理、自炫心理、成就心理、尊敬心理、好胜心理、共趣心理。

只要我们能准确地找出这些心理的契合点，那么想要达到满意的效果自然就不难了。

现在就来告诉大家一些具体的能够满足对方需求的切入点。

1.用“赞扬法”去满足对方的称许心理 在大多数人心中，一般都有一种显示自我价值的欲望。

真诚的赞扬不仅能激发人们积极的心理情绪，得到心理上的满足，还能使赞扬者产生一种交往的冲动。

并且如果赞扬对方的语言表达得贴切和华丽，那么对方一定会认为你真诚无比。

2.用“欣赏法”去满足对方的自信心理 一种人对自己的判断坚信不移，他们宁愿相信自己一向所认定的事实，也不愿意接受来自他人的纠正。

这些人自信满满，而且不愿轻易接受他人的建议。

所以，针对这类人，我们应该对他们的信条应尽量保持一种谦卑欣赏的心态，这样一旦与对方心中所想相吻合，自然会使彼此之间的心情格外高兴，而且还能让对方气氛更加融洽。

3.用“降龄法”去满足对方的年轻心理 实际生活中，人们都十分希望在别人面前表现得更年轻。

如果交际从满足人的年轻心理切入，很快便能营造出温馨和谐的交际氛围，为成功交际开启一扇方便之门。

4.用“求教法”去满足对方的自炫心理 可以说现在的社会上，大多数人都对自己的技能有一种引以为荣的心理。

如果想同这些人结交，那么一定要采取求教的方法，这样才能最有效地进行切入。

而如果你能假装一份谦虚并向他人请教，那么定然能满足对方的自炫心理。

5.用“激励法”去满足对方的成就心理 大多数人都希望自己能够从自己喜欢的工作中取得夺目的成就，并且受人尊敬。

如果这种心理一旦得到满足，那么必然能够激发内心的感激心理以及报偿心理。

如果对方希望自己能够得到这样的认可，那么就请你用激励的方式去满足他内心的愿望吧。

<<人脉是可以设计的>>

编辑推荐

《人脉是可以设计的》以实战经验解读人脉密码，堪称“人脉学”的百科全书，教你快速获取成功人生的通行证。

<<人脉是可以设计的>>

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>