

<<人脉存折>>

图书基本信息

书名：<<人脉存折>>

13位ISBN编号：9787506470056

10位ISBN编号：7506470055

出版时间：2004-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：邢群麟，许长荣 著

页数：267

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>

## <<人脉存折>>

### 内容概要

《人脉存折（第3版）》既保留上一版叙述简洁，案例详实、实用性强的特点，又结合中国人际交往中的世故人情与现实中求人办事的客观需求，涵盖了有关人脉经营、场景应用、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和经验。

总之，此书可以算是当下最实用、最时尚的人脉大全。

衷心希望您在翻开此书的同时，就找到了开启您人脉存折的密码，也找到了一把开启您人生幸福与成功的金钥匙。

人脉的积累是长年累月的，是一种在工作和生活中养成的习惯，并不是一件要刻意定时完成的任务。

不管是一条人脉，或是由人脉伸展出去的人脉，都需要长期的付出与关怀，这样才能在看似不经意间逐步建立起自己的人脉网。

## &lt;&lt;人脉存折&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 人脉就是财脉——赚钱，30岁前靠拼搏，30岁后靠人脉第一章 成功不在于你会什么，而在于你认识谁成功致富不能只靠自己的手人际关系是一种无形的资产借助贵人的力量往上走掌握8020的社交法则构筑不断升值的人情账户第二章 积极修炼，以影响力聚拢人脉给自己树立起一个积极的形象用亲和力唤起对方的热情任何时候都要看起来像个成功者靠精神力量“呼风唤雨”第三章 略懂操控，更易“俘获”人心相似引起喜欢：多寻找与他人的共同之处在背后夸赞更容易博得他人好感适当的“自我暴露”有助于加深亲密程度交往次数越多，心理距离越近留点瑕疵，别把自己表现得太完美第四章 广结善缘，将财富掌握在你手里信息就是财富，结识信息灵通的人多结交那些带“圈”的朋友主动结交成功之人不要忽视身边的小人物积极结交各行业的人用好五个交际圈测试：你有赚大钱的能力吗第二篇 构建人际关系网第五章 经营圈子，人脉网点线布局人脉网点线布局的原则人脉网点线之一：父母圈人脉网点线之二：爱人圈人脉网点线之三：朋友圈人脉网点线之四：同事圈人脉网点线之五：亲戚圈人脉网点线之六：同学圈人脉网点线之七：贵人圈人脉网点线之八：老乡圈第六章 结识陌生人，拓宽人脉圈利用“首因效应”，留下最佳第一印象注重礼仪，做个漂亮的自我介绍第一句话就要扣人心弦和陌生人交谈的六个技巧寻找与陌生人的共同兴趣点初次见面要自信第七章 营造职场人脉，最大化利用身边的资源新人如何融入公司主流白领的新同事规则把握办公室交往的最佳距离尊重单位里的“老前辈”不在同事面前发脾气善于化解同事的敌意警惕办公室人脉的四个雷区与办公室各类人相处的窍门第八章 领导这棵“大树”一定不要忽略把领导当成你生命中的贵人适时替领导打圆场领导面前，好话再多不嫌多把功劳让给领导是明智的捧场测试：你和陌生人相处的能力如何第三篇 做足“人情”好办事情——投资经营人脉的三大策略第九章 礼尚往来，经营人脉的第一润滑油懂一点送礼心理学给送礼一个好的理由选择适当的场合和时机要送与身份相符的礼品送礼要分清轻重送礼也要讲究礼节送礼禁忌知多少第十章 学会应酬，把事情搞定在饭桌上“无功不受禄”：请客要找个好理由如何宴请领导级人物邀请同事吃饭要把握的三个关键如何邀请异性吃饭点菜是门学问把握好敬酒的顺序和礼仪邀请客人的四大技巧第十一章 谨小慎微，缩短你的人脉财富路牢记他人的姓名递名片这一小事要注意说话办事要有“眼力劲儿”微笑是办事的“万能钥匙”与人交往不可操之过急第四篇 定期检阅你的人脉存折第十二章 择益友：一定要结交的八种朋友第十三章 去损友，及时清除人脉中的“烂苹果”第十四章 加深友情，管好你的人脉存折第五篇 善用有脉万事不难第十五章 求人办事七字诀第十六章 轻松应对职场难事第六篇 人脉要积累更要维护第十七章 低调做人，方圆处世第十八章 放开胸怀，气量大度参考文献

## &lt;&lt;人脉存折&gt;&gt;

## 章节摘录

这时一个蓬头垢面的乞丐向他嘲讽道：“你再喜欢他，约翰也不会邀你到他家喝香槟酒的！我看你还不如他家的那条尖鼻子狗呢！”

乞丐捋了捋蓬乱的头发，冷笑着继续说：“他人缘好，会交朋友？简直就是睁眼说瞎话！”

他的朋友也不过都是这个小镇上的人。

我每天都在镇上，他还不认识我呢！

要比朋友，他比我可差远了，我认识伦敦的好多人，约翰他认识吗？

这个脏乱的乞丐又接着说道：“在伦敦时，只要是有点善心的人都会主动靠近我。说到气派的朋友，伦敦市长够体面了吧，我每天都和他打交道，以至他穿什么颜色的袜子我都一清二楚，还有……”可是没人理会他，因为大家都知道他又在胡言乱语了。

他以前只是一个跪在伦敦市街边上乞讨的人，现在整天游荡在小镇上。

和乞丐相比，约翰的交际范围确实有限，仅在一个小镇上。

而和他亲密接触的人也只有他的事业、家庭和生活中的一些人。

由此看来，他确实不算什么，但值得人们学习的是，他确实是一个真正懂得在人际交往中运用80 / 20法则，把主要精力放在关键人物身上的聪明人。

80 / 20法则最初是犹太人经商的智慧经验，意思是关键的少数往往是决定全局成败的主要因素。

80 / 20法则不仅在经济和商业中得到验证，而且在人际关系中同样也能产生令人信服的结论。

80 / 20法则说到底是一个优势选择的问题，充分体现了博弈论中关于选择的智慧。

……

<<人脉存折>>

媒体关注与评论

专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

——戴尔·卡耐基 成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

——西奥多·罗斯福

<<人脉存折>>

编辑推荐

赚钱，30岁前靠拼搏，30岁后靠人脉  
三大策略 择益友去损友，扫除人脉障碍

人脉的多寡决定你的“ 富贵指数 ”  
有效维护人脉的两个关键

投资经营人脉的

<<人脉存折>>

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>