

<<别输在人脉上>>

图书基本信息

书名：<<别输在人脉上>>

13位ISBN编号：9787506492782

10位ISBN编号：7506492784

出版时间：2013-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：张超

页数：341

字数：281000

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>

<<别输在人脉上>>

前言

俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“一人成木，二人成林，三人成森林”。

凡成大事者，必定有其做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

据斯坦福研究中心曾经发布的一份调查报告：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。

这份调查报告以精确的数据，强有力地告知人们人脉的重要性。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

”在美国好莱坞人们信奉这样一句话：“一个人是否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

”这些关于人脉的结论也许会让你觉得震撼，但同时它也说明了一个事实：人脉的力量超乎你的想象。

所谓人脉，就是经由人际关系而形成的人际脉络。

如果说血脉是人的生理生命支持系统，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。

人具有社会性和群体性，每一个人都生存在社会中，没有人能够独立于世界之外。

伴随着全球网络的疾速发展，整个世界之间的距离在缩短，人与人之间的联系也随之更加亲密，每个人都生活在一张巨大的关系网中，而这张可以无限扩展的关系网，就是我们赖以生存的人脉圈。

它就像一座取之不尽的金矿，拥有了这座金矿，也就掌握了开启财富大门的钥匙。

纵观古今中外，但凡成功人士，无不拥有着强大的人脉网络，而就是这个网络，支撑他们在这个纷繁复杂的世界取得骄人的成就，并且立于不败之地。

美国石油大王洛克菲勒说过：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。

”由此可见，人脉投资是现在投资界最看重的。

然而，“人脉”这两个字蕴含了太多的价值，是没有办法用物质来衡量的。

广阔的人脉关系，会为我们的人生亮起绿灯，减少碰壁的机会。

晚清红顶商人胡雪岩之所以能够创下商界传奇，全是他对人性有着深刻的认知、善于积累人脉资源的结果。

如若没有四通八达的人脉资源和圆通的处世本领，那么他也就不会有那么大的成就了。

正如成功学家戴尔·卡耐基所说：“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，你的成功人生就赢在人脉中。

”本书将理论与实际相结合，通过大量贴近生活的事例，深入浅出地论说人脉的价值，生动地讲述了如何获得极佳的人脉关系、如何经营人脉以及如何利用人脉铺就自己成功之路的技巧和方法。

掌握这些技巧和方法，会让你拥有数量众多、种类繁多、层次丰富的人脉资源；让你通过自己经营的人脉关系网获取最大的利益，获得更多的发展机会，从而缩短获得成功所需的时间。

编著者 2012年6月

<<别输在人脉上>>

内容概要

成功学家戴尔·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，你的成功人生就赢在人脉中。
”一个经营完善的人脉关系网，会让人坐上通往成功的直达车。

《别输在人脉上：受用一生的交际术》将理论与实际相结合，通过大量贴近生活的事例，深入浅出地论说人脉的价值，生动地讲述了如何获得极佳的人脉关系、如何经营人脉以及如何利用人脉铺就自己的成功之路。
掌握这些技巧和方法，会让你拥有数量众多、种类繁多、层次丰富的人脉资源；让你通过自己经营的人脉关系网获取最大的利益，获得更多的发展机会，从而缩短获得成功所需的时间。

<<别输在人脉上>>

书籍目录

- 第一章 身价提升术——你的人脉影 向你的社会地位
每个人必须要明白的道理：“人和”之重，古已有之
人脉的积累与知识的积累同样重要
创造机会，织起手中的人脉网
积极创造自己被“利用”的价值
时时与别人交换人脉资源
放低自己的姿态，才能积累更多的人脉
人脉圈的价值影响一个人的身价
自我测试：你的人脉现状如何
- 第二章 人脉投资术——交朋友是世界上最靠谱的“投资”
人脉投资是人一生中最重要的投资
人脉投资要有耐心和耐力
耐心播种，才能收获果实
你给予别人的越多，收获自然也就越大
想对方之所想，急对方之所急
投资人脉，拒绝占小便宜
平时多助人，关键时刻有人帮
自我测试：你给人的第一印象如何
- 第三章 人脉拓展术——让更多的人认识你，让更多的人信任你
通过熟人介绍，拓展你的人脉网络
走出小圈子，融入社会的大圈子
参加培训，多认识一个朋友就多了一条路
主动出击，不怕拒绝是拓展人脉的不二法门
拓展人脉网，需要拿捏“最佳距离”
常用“我们”这个词，增强亲近感
用热忱网聚周围的人
拓展人脉有技巧
自我测试：你与陌生人的相处能力强吗
- 第四章 人情呵护术——把距离越走越近，让感情越处越浓
要呵护好人脉就要学会分享
要呵护好人脉就要不断主动地和朋友保持联系
自发性地给予帮助，才会赢得更多的人脉
不要过度承诺，人脉需要守信
只有先为别人着想，别人才会为你着想
人际交往要进退自如、张弛有度
与人为善，就是与己为善
自我测试：你是社交达人吗
- 第五章 利益平衡术——始终把握永恒的互惠原则
滴水之恩，当涌泉相报
做事要学会投桃报李
适当地表达你对别人的感激
感谢他人要及时
人情有“舍”才有“得”
自我测试：你是个容易得罪人的人吗
- 第六章 形象打造术——拥有好人缘，从修饰自我开始

<<别输在人脉上>>

提升自我形象，从修饰自我开始
用衣服包装自我，用魅力打动他人
好的开“头”助你一臂之力
举手投足皆影响你的办事效果
有风度才有高度
微笑能增加你办事成功的机会1
给自己的情绪安一个可控闸门
无声胜有声的倾听魅力
拥有贵族般的高贵气质
自我测试：你是否具有影响力
第七章 人情运用术——学会运用你的人脉圈
走出“舒适圈”，迎接新挑战
扩大自己的朋友圈
同窗该靠就靠一次
亲戚亲戚，越走越亲
同事是你必不可少的依靠力量
远亲不如近邻
自我测试：你容易融入别人的圈子吗
第八章 规则应用术——你不得不懂的人情世故
每个人都有250位朋友，但80%对你用处不大
有真才实学才能得到“贵人”相助
别以为认识了就是朋友，有可能什么都不是
别轻易向陌生人“掏心窝”
找对方法对待“卸磨杀驴”
帮助别人，更要保护自己
自我测试：你的社会适应能力怎么样
第九章 魅力提升术——你的吸引力由你的品质决定
好人缘，从好口才开始
幽默，拥有好人缘的灵丹妙药
诚实守信才能广聚人脉
亲和力让你和别人“自来熟”
说话含而不露让你的人缘越来越好
自我测试：你是个有魅力的人吗
第十章 洞察人心术——社交场合必须要知道的读心术
用“应声虫”策略读懂他人的内心
投其所好，必有所得
善用赞美提升人气
分清哪些是场面话哪些是真心话
示弱，读心术中最管用的一招
自我测试：你是一个会“说话”的人吗
第十一章 贵人结交术——先提升自己的实力
有贵人就像乘电梯，没贵人就像爬楼梯
成功可以抄近路，结交贵人机会多
主动推销自己，让贵人一眼就看中你
用实力为自己赢得“贵人”的帮助
睁大眼睛，不要让“贵人”与你擦肩而过
你无私相助，贵人自会慷慨助你

<<别输在人脉上>>

多结交中心人物，向他们借人气

自我测试：你是事业型的人吗

第十二章 交友鉴别术——朋友要广交，但不能妄交

拥有忠实可靠的朋友是人生最大的幸福

朋友是你事业前进的情报站

寻找双方的共同点，志同道合才能成为朋友

结交优势互补的朋友

求老“交情”要讲求技巧

并不是所有的朋友都是“金子”

自我测试：你是人脉高手吗

第十三章 生意促进术——用人情把生意越做越大

只谈关系，不谈生意

知恩图报，以善从商

想做成生意，先拿出诚意

利益均衡是王道，大家都能分杯羹

让客户在感激中成为忠实的老客户

谈判中没有对错，永远不要与客户起争执

自我测试：你愿意和谁交朋友

第十四章 职场升腾术——在职场中，让人脉为我所用

在职场中要学会融入，切勿被边缘化

成功的职场人脉会让提拔的机会送上门来

嘴紧才能得人心

低调做人，不和领导“抢镜”

以和为贵，处理好同事间的矛盾

男女同事交往，一定要把握好分寸

注重同事间的日常应酬

自我测试：你善于化解与领导之间的“冲突”吗

第十五章 社交“防身”术——你不得不防的几类人

小心“马屁精”

警惕“小喇叭”

留心“祥林嫂”，唠叨会抹杀激情

远离外柔内奸的伪君子

自我测试：你是哪种性格的人

第十六章 误区规避术——无处不在的社交陷阱

自己是个半吊子，哪里来的朋友

忽略人脉经营的威力

不注重感情和价值观的沟通

过于急功近利

眼中只有关键人物和重要人物，忽视小人物

承诺过多，兑现太少

爱抱怨计较，看不到别人身上的优点和好心

不为别人和自己留空间，不懂得尊重对方

自我测试：你让别人感到不安和害怕吗

参考文献

<<别输在人脉上>>

章节摘录

版权页：因为人与人之间建立联系的第一步往往是从闲谈开始的，所以闲谈的艺术是值得我们推崇的。

闲谈绝不是无聊时的胡说八道，而是认识他人、建立人脉关系的第一步。

所以，如何与他人开始一段“闲谈”，也是需要费心思量的。

要与他人闲谈，你首先要克服羞怯。

无论是你主动与别人聊天，还是别人主动与你攀谈，都是极其自然的一件事。

“朋友是一扇窗”，人与人总是由陌生逐渐变熟悉的，如果不跨出第一步，你可能会错过最美丽的风景。

其次，要寻找有趣的话题，天气、新闻或者是周围的景致都可以成为闲谈的话题。

据说在美国，每年有一万多对夫妻是在高速公路堵车时聊天认识的。

在拥堵的高速公路上，无论回家的还是赶着去上班的人，心情都是极为焦急的。

这时，如果有人主动摇下车窗与旁边车上的人打招呼，相信不会遭到拒绝。

就选样，从闲谈开始一段美丽的情缘，想想都是让人觉得浪漫的事情。

大部分人认为，当他们处于新认识的人们中间时，最聪明的办法是向别人提些问题。

例如，“你是哪里人？”

”“你加入这个组织多长时间了？”

”“你认识某某很长时间了吗？”

”这些大概都是与别人进行闲谈的开头语。

然而，如果每个人都提这些问题，那么社交谈话就会发展成一种无聊至极的老生常谈。

所以，你应该用些时间想一想，怎样才能改进自己的闲谈方式或提问，以便引起别人的兴趣和积极的反应。

另外，还必须注意的是，不要连珠炮般一个问题接一个问题地发问，就好像你在主持一场审讯或进行一次雇用会见似的。

不要忘了在你的问题之间点缀一点能表明你自己的观点、背景、兴趣和感受的话，还要给对方留有提问的机会和余地。

<<别输在人脉上>>

编辑推荐

人脉就是资源，人脉就是优势，人脉就是人生中最大的财富之一。

每个人都知道人脉的重要性，但要想拥有丰富的人脉资源，还需要用心地经营。

《别输在人脉上:受用一生的交际术》不仅告诉读者人脉能为他们带来什么，还将关于人脉的密码一一破解。

如何建立人脉，如何扩展人脉，如何让人脉发挥最大的效用，如何走过人脉的雷区，如何掌握经营人脉的技巧.....种种问题，读者都可以在张超编著的《别输在人脉上:受用一生的交际术》中找到答案，从而轻松地经营自己的人脉网络，享受人脉所带来的福利，进而收获成功的人生。

<<别输在人脉上>>

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>