

<<人脉圈全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉圈全集>>

13位ISBN编号：9787507424027

10位ISBN编号：7507424022

出版时间：2011-4

出版时间：中国城市出版社

作者：郑大伟

页数：289

字数：278000

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>

<<人脉圈全集>>

内容概要

这是一本让你了解人脉、获取人脉、利用人脉的交际之书，从中你不仅能够知道为什么自己曾经因为没有人脉而经历失败，而且你还能知道自己该如何凭借人脉走出失败。无论你是一个正在商场摸爬滚打的未来李嘉诚，还是一个为别人打工的未来唐骏，本书都能给予你正确、实用的指导！

<<人脉圈全集>>

书籍目录

第一章 人脉圈，成功者的传奇之源 “圈子”这个东西 扩大人脉圈势在必行 远离单打独斗的年代 找到对你有利的圈子 用分享理念拓展人脉圈 快速打入别人的圈子 让名片为自己引路第二章 慧眼识人，找到我们想结交的人 思考——我要找什么样的人 穿着，第一时间彰显个性 对方的谈话体现品格和内涵 随身物品无声泄露内心 根据自己的劣势去找人 为计划列个“寻人表”第三章 投其所好，吸引我们身边人 不得不知的“圈子性格” 不要成为圈子中的异类 无所谓的争辩不要也罢 提升他人的自我价值感 洞察人性，处处为别人着想 明白别人的难处，为人分忧第四章 魅力交往，让人脉不请自来 保持自身良好形象 谈吐文雅，文明语言打造魅力 多作准备，给对方留下好印象 说到做到，诚信无比可贵 守时是素质的外在表现 尽己所能，尊敬所有遇到的人 拜人为师，谢绝好为人师第五章 互惠互利，用好人脉圈的潜规则 “零和游戏”，别玩了 记住双赢的游戏规则 有利之事，别一个人做绝 越贪心，得到的就越少 帮别人就是帮自己 大雁法则，团队永远是最重要的 与人方便就是与己方便第六章 知己知心，用心才能交到好朋友 待人以诚，以心换心 站在对方的立场看风景 主动付出才能有所收获 急他人所急，给他人所需 知己往往都会雪中送炭 善于把话说到对方心里 帮助别人，功利心不要太强第七章 宽容大度，不因分毫利而翻脸第八章 情感利剑，最有杀伤力的人脉武器第九章 找对关系，得关系者才能得天下第十章 关于机会，要学会等待更要创造第十一章 先听后说，听对话才能说好话第十二章 谦虚低调，不做圈里的出头鸟第十三章 刺猬距离，美感与安全的双重保障第十四章 完美主义，待人苛刻会被赶出圈子第十五章 摆正心态，小人心态易伤人第十六章 诙谐幽默，让朋友因我们而快乐第十七章 干戈玉帛，冤家宜解不宜结

<<人脉圈全集>>

章节摘录

版权页：第一章 人脉圈，成功者的传奇之源如果说成功真的有一个摇篮的话，那么人脉圈就扮演着这样一个神奇的角色。

虽然说成功之人，各有各的不同，但有一点是相同的：彼此都有自己的人脉，并且都是靠着自己的人脉走向成功的。

人脉，是成功的快车道，更是成功者演绎传奇的地方。

“圈子”这个东西身处社会，我们身上有很多身份：儿子、丈夫、同事、上司、下属、客户……从而不由自主地处在各个“圈子”当中：亲友圈、朋友圈、同事圈、客户圈……并且几乎每时每刻都在和这些圈子中的人交往。

因此要准确地来形容我们，那就是“多圈子的动物”。

从这个定义中，我们就能明白一个道理：“圈子”在我们的生活中扮演着非常重要的角色，它们所产生的效应给我们的生活带来了很多的改变，有好有坏。

综观我们身边的人，只要是那些“圈子”很多的人，他们办起事情来总是非常顺利；相反，那些经常把自己封闭在家里的人，“圈子”就很少，办起事情来也总是那么不顺溜。

原因何在呢？很简单，“圈子”少，帮忙的人也少，帮忙的人少，事情也就办得不好。

由此可以看出：“圈子”就是资源，你的“圈子”决定你成功与否，这句话说得一点都不错。

我们若想改变自己，发展自己，就要想办法扩大自己的“圈子”。

毕竟，处在这样一个瞬息万变的时代，自我封闭、思想禁锢是很难获得成功的。

暂且不说是否能获得足够的信息，即便获得了信息，又有谁愿意帮助你呢？说到底，要想成功就应该突破重重阻碍，尽快地扩大自己的社交范围——寻找更多、更大的“圈子”。

既然如此，这些人应该如何才能扩大自己的圈子呢？很简单，只要抓住三个网络就可以了：1. 个人网络个人网络，顾名思义也就是完全通过自己来创建的网络。

如自己的家人、朋友、同学、邻居等等，通过这些人建立起一个属于自己的“圈子”——亲友圈、同学圈、朋友圈等。

当然，要想扩大这些“圈子”。

<<人脉圈全集>>

编辑推荐

《人脉圈全集:人脉就是成功的命脉》：人脉圈，圈定你的成功，圈定你的命运。
幸运之人和倒霉之人只差两个字：人脉！
21世纪，没有人脉你就输定了！

<<人脉圈全集>>

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>