

<<行走的人脉>>

图书基本信息

书名：<<行走的人脉>>

13位ISBN编号：9787507538946

10位ISBN编号：750753894X

出版时间：2013-1

出版时间：华文出版社

作者：高连兴

页数：235

字数：230000

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>

## &lt;&lt;行走的人脉&gt;&gt;

## 前言

亲密关系都在行走之间每个人的圈子里都有一些特别的人，他们中有的初次相见就能迅速打开局面，有的看似貌不惊人却让人印象深刻，还有的霸气内敛不外露，平和似邻家大哥，像磁铁般具有消除距离感的能力。

那些在人际关系里如鱼得水的人，仿佛在释放着某种正能量，不经意间已经吸引了你。

一直以来，人们对交际能力存在很多偏见和误解。

大家普遍认为那些能迅速打入陌生团体、和别人擦出火花的人，都拥有强大的正能量，而含蓄内敛的人则略显无能。

实际上，第一印象的“热情”已经成为判断交际能力的一个错误标竿：有些人看似“自来熟”，初次见面就拽着人家聊得热火朝天，其实是内心不安，害怕冷场，不知如何面对留白背后的不确定性；有些人话不多，别人家长里短时他在一边微笑，乍一看像个局外人，其实每个人的性情和需求他洞若观火，一开口就能准确碰触人心。

最后的结果是，前者能迅速冲进你心里，又很快跌跌撞撞地走出去。

而后者，看似不温不火，但一旦走进去，就长久地栖息，不再离开。

所以，在更多的时候，你不必努力表现出灼灼的热情，只需要展现出浓浓的善意。

人的亲和力、感染力和影响力，不仅以总量计量，还要长期考察它的流量。

而“人走茶不凉”正是掌控人脉的试金石。

要做到这一点，起码不能留给旧相识们一个沉默的背影。

热情是“行走”的前调，但焐热的生人能否“盘”成熟人，还要看你能将这份关系保温多久。

正因如此，人际交往高手并不局限于具有某种秉性的人，而是那些经常“行走”的人。

外向的人有张力，内敛的人有耐力，各自在交往中形成自己的格局，谁也不一定输谁几分。

看看手机通讯录里的那些名字，你马上就会发现自己对已经建立的人际关系多么疏于管理。

人往往是健忘的，想让人际关系攻得下而且守得住，你得时常“走动”。

本书中用了大量的例子，让我们在日常生活点点滴滴的细节中积累人脉，让每天匆忙的你，每一顿饭，每一个电话，都变得有效，实现你人脉价值的增长。

找到自己人生之路的同路人，采取有效的行动。

不迷失、不孤独，当你伸出友爱的手，也能握到对方的手。

本书综合了人与社会、人与人、人与自身之间的关系调节，为我们认识人脉、搭建人脉、拓展人脉、维护人脉提供了最简单，最实用的方法。

亲爱的读者，当你对人脉进行有效的管理和积极的开拓时，你的体验会把身边隐形的资源，变成可见的资源，为你所用。

## <<行走的人脉>>

### 内容概要

《行走的人脉》第一本从走动这个全新角度来解读人脉的书。无论你怎么样设计，无论你有几度潜在的人脉，不走动，所有这一切都毫无意义，多走动才能建立并且留得住人脉。

1.外向的人有张力，内敛的人有耐力，那些经常“行走”的人，交往中释放上形成自己的格局，谁也不一定输谁几分。

2.人际之间的亲和力、感染力和影响力，不仅以总量计量，还要在长期中考察它的流量。而“人走茶不凉”正是关系存在的试金石。

3.想让人际关系攻得下而且守得住，你得多“行走”。

## <<行走的人脉>>

### 作者简介

高连兴，资深媒体人，自由作家。  
文笔犀利，在中国文化和现状研究方面卓著。  
曾出版《吸引力漩涡》《从潜伏到胜出——职场晋升的66个秘籍》等百余万字。

## <<行走的人脉>>

### 书籍目录

#### Part 1 人脉是走出来的

聪明人喜欢“跑动”  
先人一步，先一步赢得机会  
拼爹不如拼人脉  
让人脉跟着你走  
你的人脉怎么分类  
朋友可以少来往，但别轻易不来往  
拒绝了一个人，等于少了一张人脉的通行证

#### Part 2 认识你自己

看清自己  
不“坐”以待“毙”  
能被利用的人才有价值  
人格魅力，提升你的气场  
让别人觉得你永远是新鲜的  
打造你的“圈内”影响力  
和为贵，争强好胜容易吃亏  
谈笑风生中，人气手到擒来

#### Part 3 三米半径的人脉学

你身边的人是你永远的财富  
拥抱你的朋友  
你有几个忘年交  
多谈快乐，少谈悲伤  
冷情绪也是一种威力  
想一想你最好的朋友是谁  
如果没有共同语言可以少说话

#### Part 4 另外八小时做点儿什么

不再坐而言，马上起而行  
好眼缘中自有好人脉  
发个短信，问候一下  
我能为对方做什么，对方能为我做什么  
提高自己做事的能力  
“活到老，学到老”是成功者的箴言  
给自己的优点一个成长的温床

#### Part 5 认识第一个人到认识第六个人

人脉的扩展是价值利益的传递  
第一次见面要做好准备  
少走弯路，多找贵人指路  
认识朋友的朋友  
寻常人的背后，也会藏匿非比寻常的人脉  
交朋友是个循序渐进的过程  
有些关系是靠人情的，有些关系是靠银子的

#### Part 6 人脉层次的维护

第一层次：透明型  
第二层次：半透明型  
第三层次：熟知型

## <<行走的人脉>>

第四层次：同事型

第五层次：老板型

第六层次：一面之缘型

第七层次：成功型

### Part 7 好情绪，好人脉

易愤怒的人，不可交

偶尔做一次傻瓜

多一次细心，多一个朋友

不要忽视小人物

坏情绪，会给别人带来压力

善于调整自己的角色

好态度人人喜欢

送礼物不如送心情

你的微笑，你的优势

### Part 8 吃喝玩乐有学问

想交朋友，就先把表现的机会留给对方

请教“圈子”朋友一些问题

求人办事，证明对方在你心里很重要

随时随地推销自己

找一点儿谈资征服对方

异性交往，善用性别资本

有时候可以吐个槽

## &lt;&lt;行走的人脉&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：想交朋友，就先把表现的机会留给对方。人生舞台大小是固定的，闪光灯的投射区域是固定的，是你上台表演，还是朋友上台表演，完全由你来决定。

我们的内心就像是一个容器，容量固定，所能容纳的情绪也是固定的，容纳爱多一些还是容纳恨多一些全都由我们来决定。

容器容量是固定的，我们肯定希望让爱多一些，让恨少一些，但是我们自己心里这么想，现实中却不一定会这么做。

我们经常看到这样的人，对陌生人非常和气，但是对朋友却非常容易生气；对陌生人毫无意见，对朋友却吹毛求疵……我们自己普遍的怪现象就是对陌生人太客气，对朋友太苛刻，产生这个怪现象的主要原因就是我们对陌生人没有期望，对朋友期望太大。

换句话说，在面对陌生人时，因为没有期望，所以我们就把自己的气量发挥了出来；在朋友面前时，因为期望太多，就把我们气量压下去了，各种问题也就出现了。

一个人的心胸是否宽广，在他情绪正常时是很难判断的，只有当他和朋友发生争执时，我们才能看得清楚。

胸怀宽广的人，做任何事都不会把矛盾放在心上，也不会计较利益的得失；心胸狭小的人，会把任何得失、任何负面情绪记在心底，一副小人的姿态。

每个人在平静时的所有状态都是相同的，只有在情绪出现起伏的时候，他们才会展现出自己的本来面目。

情绪就像是影子，阳光越大，影子越长。

学会适当遮挡情绪耀眼的光亮，就能够让我们更加平静，就会让我们收获更多的朋友。

老冯是一个卖砖的商人，由于他经常和竞争对手老张闹得不可开交，这就导致两个人的生意都非常惨淡。

最近一段时间，老张在和建筑师、承包商合作时，告诉他们，老冯的公司信誉非常不好，他卖的砖存在严重的质量问题，而且老冯的公司正在走下坡路，要面临破产了。

老冯的公司不会因为老张的一番话而发生质的改变，但是老冯听到老张这一番毫无理由的诋毁性话语，还是会面带苦笑地皱皱眉头。

一个星期六的早晨，老冯去听了一位讲座。

佛学大师这次授课的主题是要施恩给那些为难你的人。

佛学大师的一番演讲让老冯学到了很多，他把大师说的每一个字都在记在心底，希望能够改变自己，更能够改变他人。

上周五的时候，老张让他失去了一份30万块砖的大订单，通过周六这次和大师交流，老冯释然了很多。

大师告诉他要展现出自己宽广的胸怀，要以德报怨，化敌为友，而且还给他讲了很多佛学故事。

听了一个人的谆谆教导之后，你会为了他的教导改变多少，老冯也在思考这个问题。

随着思考的深入，他的心里越明白，别人对自己的怨和自己对别人的善并不冲突，只要自己的气度大一点，任何人，包括你的敌人，也会成为你的朋友。

当天下午老冯就安排了自己下周的行程计划。

当他安排到周六时，发现自己的一位客户正在盖楼，需要一大批砖，但是这批砖的型号和自己的完全不同，却与老张的相同。

而且，这位经常诋毁他的竞争者却对这单生意毫不知情。

这件事情让老冯犯了难，他是听从大师的劝告，告诉老张这个生意，帮助自己的竞争对手，还是依旧我行我素，和对方继续斗争下去。

换位思考一下，如果你是老冯，接下来，你会怎么做？

如果每一次决定，我们都是意气用事的话，那么我们一定会选择收起好心，继续和对方抗争下去；如果我们能够冷静下来分析一下，想要让彼此资源互换的话，我们一定会选择告诉老张。

最后，老冯听从了佛学大师的劝告，他还是拨通了老张的电话。

## <<行走的人脉>>

老张第一时间接通了电话。

当老冯把这件事说出来的时候，老张非常惊讶，并且非常感谢老冯。

这笔生意的促成，没有损失掉老冯的任何利益，他只是做了一个顺水人情而已。

而正是这样的人情把老张推到了“生意前线”，老张又做成了一大单生意，大大促进了老张公司的发展。

老张感觉到老冯的变化，自己也不再和他竞争了，而是彼此促进。

两个公司之间的品种有差别，如果有些生意做不来，就转给对方，自己没吃亏，又能让对方感受到自己对他的重视，这时就应该做个顺水人情，毕竟这样既不会损害自己的利益，又会让对方获利。

我以前非常喜欢这样一段话：“愿天常生好人，愿人常做好事。

希望人们多一些宽容，多一分理解；少一些嫌怨，少一分猜忌。

”我们的生命想要精彩，不需要过多的金钱，也不需要那么大的权势，更不是没有终点的欲望。

我们最需要的就是有人与我们分享，人多了，我们的快乐才会因为分享而变得更多。

闪光灯能照亮的区域很少，多让身边人站到光亮底下，我们才能看到对方的优点和缺点，才能对他们进行综合评估，才能够把身边的关系合理利用起来。

宽容一点，让自己变得更和善一点，希望的光芒才会洒遍你的世界。

行走之外 如果觉得生活对你是一种刁难，你就输了；如果你觉得生活对你是一种雕刻，你就赢了。



<<行走的人脉>>

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>