

<<我最想要的人脉书>>

图书基本信息

书名：<<我最想要的人脉书>>

13位ISBN编号：9787511312495

10位ISBN编号：7511312497

出版时间：2011-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：刘武

页数：288

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>

<<我最想要的人脉书>>

前言

## <<我最想要的人脉书>>

### 内容概要

人脉资源是到达成功彼岸的不二法门。纵观那些社会上的成功人士，都对“人脉”情有独钟，他们在很早的时候就发觉了人脉对于一个人的事业成功的重要性，所以他们对自己的人脉打造倾注了大量的人力、物力和精力，而后的结果也证明他们的做法是明智的。

要知道，人与人之间的感情比金钱投资、技术投资等要稳定可靠的多。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你，这就是一个社会交往的规则。

通过本书，你可以读到成功人士经营人脉的具体策略，以及在交往中需要注意的操作细节，让你掌握与人交往的秘诀，让你拥有良好的交往心态，瞬间打通人脉穴道，快速拓展你的人脉网络，从而拥有良好的人缘。希望本书能够对读者有所帮助，让你在人际交往中争得主动，在人生的舞台上游刃有余，坐拥成功！

## <<我最想要的人脉书>>

### 作者简介

刘武

仁人成功集团总裁

中国HR经理大联盟常务秘书长

南京安徽商会副会长

著名人力资源管理战术专家、资源整合专家

中国人力资源协会特聘高级顾问

《中国人力资源报》高级顾问

国际职业培训师协会高级培训师

美国国际训练协会高级培训师

华夏管理网、讲师网及多家培训机构签约讲师

历经政府机关到下海经商，从销售员到营销主管、销售总监、人事总监、著名公司创始人，融合18年的企业人力资源实战经历及自主创业经验，博采众长，中西合璧，自然天成。

被誉为“学者型、实战派综合培训教练”。

多次接受《新华日报》、《扬子晚报》、《现代快报》、江苏电视台、南京电视台等主流媒体的采访。

曾应上海市人才中介行业协会、中国人力资源开发研究会邀请分别在其主办的高端论坛上做主讲嘉宾，被业界同仁誉为“猎头教父”。

先后为1039家中外著名企业提供过人力资源招聘顾问咨询，累计为企业培训2400多场次，学员达27000多人。  
社会好评如潮！

刘武新浪微博：

<http://weibo.com/1508040077?source=blog>

Email：rrceo@hotmail.com

## <<我最想要的人脉书>>

### 书籍目录

#### 第一章 人脉制胜，黄金有价人脉无价

成功的关键，在很大程度上取决于你是否拥有良好的人际关系。

在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却没人理睬，无朋少友。

其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是众多原因中最重要的一点。

1. 成功需要一张完美的“人脉网”
2. 学会与陌生人交往
3. 圈子决定你的未来
4. 不要迷信“一切靠自己”
5. 心胸与机遇成正比
6. 做事靠自己，成事靠朋友
7. 其实贵人离你并不远
8. 越早搭建人脉圈，就越早成功

#### 第二章 抓住最初五分钟，魅力赢得好人脉

第一印象在社交当中十分重要，因为先入为主的个人印象，决定别人在相当长的时间里对你的看法和态度。

为此，在与人第一次见面时，要尽量有所准备，在细节处有意识地调整自己不足的方面以增加对方对你的印象分。

1. 好人缘，从恰当的称呼开始
2. 服装扮靓你的社交魅力
3. 适当妆容点睛你的社交气质
4. 腹有诗书气自华
5. 对陌生人微笑，打造人脉第一步
6. 拥抱，用温暖传达你的爱意
7. 眼神，透露你内心情感的信息
8. 手势，最容易沟通的语言

#### 第三章 拓展人脉，与各种人搞好关系

俗话说：“人往高处走，水往低处流。”

你的社交圈子里的人如果水平、地位都比你高，你的个人品位也会随之得到提升，反之亦然。

纵观那些社交高手，他们在社交场合固然能够“水煮四海鱼，交往八方客”，纵横捭阖，挥洒自如，但也绝不是见什么人交什么人，而是有所选择。

因此，有所选择地进行社交活动，不仅可以提高社交效率，还能使自己的事业、人生得到意想不到的帮助。

1. 维护亲情，保护我们最基础的人脉
2. 友情是你的人脉大树
3. 保持联络，同学是你成功的助力
4. 熟人就是“成熟”的人脉
5. 远亲不如近邻
6. 亲不亲，故乡人
7. 常聚常会，汇聚人脉力量

#### 第四章 巧言沟通，把话说到心坎上

语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。

## <<我最想要的人脉书>>

“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑。

”社交场合的语言表达方式对于塑造良好的社交形象十分关键，把该说的话说到位能给人留下良好的印象；在日常交往中，会说话也是交际能力的重要体现，可以迅速拉近彼此之间的距离，让社交成为一件愉快的事情。

1. 轻松的话题是成功沟通的开始
2. 把握分寸，不说“满”话
3. 在说之前先倾听
4. 委婉地说出那个“不”字
5. 说话有技巧，沟通有捷径
6. 成为赞美的行家
7. 适当客套，当心不恰当的沟通方式
8. 有效沟通，小心误会“绊脚”

### 第五章 真情互动，如鱼得水的人脉心法

人们常有“交友容易交心难”的感叹，并由此视所有的社交活动为虚伪和利益的活动。

其实这里就有一个心态问题，因为“交心”只适用于社交圈子中的极少数人，你却指望所有人都与你推心置腹，自然会因巨大的失落导致心态失衡。

如果要深入探究社交高手们到底高在何处，就会发现其共同的特点是拥有良好的个人修养，拥有笑对人情冷暖的良好心态，这就是他们的社交智慧之源。

1. 以情动人，沟通成败的关键
2. 战胜恐惧，健康人脉的第一步
3. 学会换位思考，体会对方的需求
4. 不要冷落落魄的朋友
5. 控制情绪，好性格成就好人脉
6. 怀着一颗感恩的心
7. 态度谦和，绝对的强势不如友善的沟通

### 第六章 战略性构筑人脉，改变你的职场命运

同事关系是十分重要的社交关系。

一个人走上工作岗位以后，接触最多的除了家人就是同事，维系和谐的同事关系一方面可以让自己心情愉快地完成八小时的工作，另一方面对自己的工作和整个职业生涯都大有帮助。

因此，掌握一些与同事交往的社交技巧是十分必要的。

1. 尊重单位里的前辈
2. 把握办公室交往的最佳距离
3. 心底坦荡，与异性自在相处
4. 巧妙用语，学会应对自己的上司
5. 灵活变通，面对上司刁难的智慧
6. 和谐共处，善待你的同事
7. 化解敌意，从容面对竞争对手
8. 客观批评，对事不对人

### 第七章 整合人脉资源，商场互利多赢

在许多人眼中，商场就是战场，充满了尔虞我诈，你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。

其实不然，要想不在商场上的激烈竞争中垮掉，你就必须懂得培养人脉，善于用情，与众人保持良好的人际关系。

1. 小小礼物，温暖客户心

## <<我最想要的人脉书>>

2. 像朋友一样去关心客户
3. 不要混淆了朋友和生意的界限
4. 巧设开局，一分钟引起客户的兴趣
5. 攻心为上，让客户顺着你的意愿走
6. 稳中求胜，让客户敞开心扉
7. 巧妙应对，面对顾客异议的处理技巧
8. 谦虚忍让，与顾客争吵永远是错的

### 第八章 维护人脉，经常灌溉的花更香

俗话说，“多个朋友多条路”，处世方法是否得当，直接决定了一个人人缘的好坏。

但事实上朋友也并非越多越好，因为社交圈子里的多数朋友，只不过是泛泛之交，与其花费时间、精力、金钱交往太多的酒肉朋友，不如深入交往一些感情、事业、生活上能互相支持的真朋友。

1. 重视为人脉“保鲜”的功夫
2. 播下真诚的种子，收获友谊之花
3. 为朋友保守“秘密”
4. 让朋友表现得比你更出色
5. 诚信是获取人脉成功的第一要素
6. 替人解围，做交际场的“及时雨”
7. 换位思考，学会体谅对方

### 第九章 管理好你的人脉，适时清除“坏账”

在生活当中，我们总会遇到各种各样的人，如何更好地与这些不同性格、不同心态、不同特点的人恰当地交往也是一种学问，也是一种社交技巧。

因此，你在交际过程中要因人而异，针对不同的人要采用不同的方法和手段，要学会“到什么山上唱什么歌”，并注意适时清除掉那些对你的人脉有害的因素，这样你才能让自己顺利打通人脉穴道，成功地进行交际。

1. 树大要剪枝，人脉须管理
2. 交友应慎重，质重于量
3. 择友要慎，学会清除人脉中的“杂草”
4. 管理人脉，对朋友分类
5. 人情，千万不可透支
6. 六招提升你的人脉竞争力
7. 经营人脉的五大原则
8. 聚集真正有价值的朋友

### 第十章 莫入人脉沼泽，扫除人际关系发展的障碍

社交要讲技巧，但这些技巧应该以遵循社交规则为前提。

社交中有很多规则，这些规则没有成文的宣示，也没有人以之强迫你，但却是约定俗成的社交规则，它需要你在社交过程中去慢慢学习、领悟。

1. 小误会不消除会造成大误会
2. 忠言可以不逆耳
3. 再深的友情也有距离
4. 团结“不可能”团结的人
5. 击退害羞心理
6. 留心忌讳，每个人都有“禁区”
7. 远离谣言，不做令人讨厌的“小喇叭”

### 第十一章 跟着大师学习经营人脉

## <<我最想要的人脉书>>

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

”一个人在社会上闯荡，如果没有众人的鼎力相助，成功机会将是十分渺茫的。

多个朋友多条路，你的朋友、你的亲人、你的乡邻、你的同事、你的下属……这些人都能给你提供各种帮助，拓展你的思维、开阔你的眼界。

因此，你必须广聚人脉，把众人当成你最强有力的靠山，让自己的人生更加精彩。

让我们一起看看世界知名的成功人士是怎样经营人脉的！

1. 比尔·盖茨：利用一切关系成就辉煌
2. 博恩·崔西：关爱顾客就是关爱钱脉
3. 亚伯拉罕：宾主两益成为行销大师
4. 汤姆·霍普金斯：要赚更多钱就去接触更多的人
5. 柴田和子：站在客户的立场去考虑问题
6. 亚力山卓·福特：在细节处下功夫
7. 拳王阿里：留意别人想什么
8. 胡雪岩：圆而通神的红顶商人



## <<我最想要的人脉书>>

### 章节摘录

插图：英国有一句著名谚语：“不懂得与人交往者，必不能成功。”

”这句话说出了一个与中国古语“得道者多助，失道者寡助”相同的深刻道理：每一个人都要学会了解他周围的人并与之和睦相处。

换言之，要想获得成功，必须先织一张牢固的关系网。

事实上，你的“关系网”远比你意识到的要大得多，你实际拥有的网络延伸到了与你每天都有联系的人之外。

关系网中较紧密的联系包括：你与之共同工作和曾经共同工作过的人们；以前的同学、校友和朋友；你整个大家庭的成员；你遇到过的孩子的父母；你参加研讨会或其他会议时遇到的人。

这些人都是你的关系网成员。

你的关系网成员还包括那些你在网络中认识的人，以及与他们有联系的人。

1967年，哈佛大学的心理学教授Stanley Milgram创立了六度分离理论，简单地说就是：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”

按照六度分离理论，每个个体的社交圈都不断放大，最后成为一个大型网络。

<<我最想要的人脉书>>

媒体关注与评论

## <<我最想要的人脉书>>

### 编辑推荐

《我最想要的人脉书》：人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。从表面上看，它既不能当饭吃，也不能当钱花，但是聪明的人却能够拨开它的“外皮”，袒露其内里，将之转化成现实的财富，看得见的金子。所以说人脉既有形也无形，它的有形还是无形要看是对哪一双眼睛来说的。所以，我们一定要让自己做个眼睛明亮的人。

## <<我最想要的人脉书>>

### 名人推荐

曹雪芹在《红楼梦》中有一句话：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”在这里，“世事洞明”说的是懂道理，“人情练达”讲的是识事理。这些为人处事的技巧在现代社会中也是非常实用的。要想成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世。

<<我最想要的人脉书>>

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>