第一图书网, tushu007.com

<<给女孩的第一本人际交往书>>

图书基本信息

书名：<<给女孩的第一本人际交往书>>

13位ISBN编号：9787514606911

10位ISBN编号：7514606912

出版时间：2013-3

出版时间：中国画报出版社

作者：王娜娜

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

前言

社会是一张网，每个人都是网上的一个点，各个点之间相伴而生，相互依存。
这张网就叫人际关系网。
在社会生活中，有人际关系的人如鱼得水，缺乏人际关系的人举步维艰。
年轻的女孩可能还不能较为深刻地意识到人际关系的重要性，但有一点是不可否认的，人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，否则就免不了处处碰壁。
　美国石油大王约翰·D·洛克菲勒曾经说过：“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。”曾任美国总统的西奥多·罗斯福也说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”是的，你的人际关系越丰富，你的能量也就越大。
别人费了九牛二虎之力都解决不了的问题，你可能一个电话就非常漂亮地解决了。
原因何在？
创建丰富的、有效的人际关系是制胜法宝。
　所以说，涉世未深的女孩，无论你打算从事什么职业，或者正在从事什么职业，学会处理人际关系，创建丰富的人脉网络都是至关重要的。
如果将专业比喻为一把披荆斩棘的利刃，那么人脉则是出奇制胜的秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力犹如萤火烛之光，十分微弱，连前面的道路都照不亮；但若人脉发达，有贵人相助，个人竞争力势必迅速增加，犹如燎原之火，一发不可收拾。
　这个世界上到处都是才华横溢的穷人，如果能有“贵人”相帮，他们也可以一展宏图，跻身富人的行列。
换句话说，在通往成功的道路上，如果仅凭一己之力，便只能摸着石头过河，其中要栽多少次跟头真的未可预知。
但是，如果能遇到贵人相助，情况就大不相同了。
　大家可能不知道，比尔·盖茨之所以能够成为世界首富，是经由自己母亲的介绍，认识了IBM的总裁，签下了第一单生意，进而才有了今天的微软；红透半边天的周杰伦如若当初没有吴宗宪慧眼识珠，估计再怎么才华横溢，也不能出人头地；2009年中央电视台春节联欢晚会直播结束后，小沈阳在中央电视台后台跪地磕头感谢恩师赵本山……“贵人”确实是我们成功道路上的宝贵资源，他们往往可以帮助我们一下子打开机遇的天窗，让我们拨云见日，豁然开朗，直接进入成功的序列和境界；他们也可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。
人脉资源库是个没有边际的庞大圈子，聪明的女孩也需要找到一个慧眼识珠的伯乐，发现自己的才能，为自己指点迷津，进而更快、更好地摘得成功的硕果。
　如果你没有“富爸爸”，也没有超强的赚钱能力，那么，不要灰心，不要绝望，你还有另外一个扭转命运的机会——从现在开始，积累你的人脉存折。
　我们离成功究竟有多远呢？
相信吧，仅有一步之遥——建立丰富的、有效的人脉关系并充分地利用它！

内容概要

《给女孩的第一本人际交往书》是改变百万女性人生的经典励志读物！
幸福不是由别人给予的，每一个女人的幸福，都掌握在自己的手中。
作为一名女性，如果你不懂得社交，即使容貌出众、精明能干，你也可能得不到社会的认可。
如果你拥有完美圆熟的社交形象、圆融通达的社交手法、淡定从容的社交心理、恰到好处的社交分寸，你就可以在职场中运筹帷幄，在生活中左右逢源，最终收获你想要的幸福人生。

书籍目录

第1章黄金有价，人脉无价——重视人脉，每一个女孩都可变身“凤凰女”人脉决定女孩的“富贵指数”人脉是女孩的制胜法宝 人脉有多广，舞台就有多大 站在巨人的肩膀上才能看得更远 每个人的身边都有一座人脉金矿 第2章善用优势，拓展人脉——女孩，你就是自己最好的品牌和资本 修炼气质，留下良好的第一印象 女孩，运用好你的声音魅力 微笑是女孩最好的名片 柔情似水，征服人心 善解人意的女孩最受欢迎 善于倾听是一种美德 不做无谓的争论 亲和力是吸引他人的磁石 女孩，你要懂得矜持“大小姐”脾气要收敛 用恰当的性感展现魅力 第3章雨绸缪，设计人脉——女孩，不是富人也要搭几次头等舱 朋友是从陌生人开始的 给大人物写信 不要看轻任何人 记住对方的名字 收到名片主动联系 养成遇人打招呼的好习惯 适当“吹牛”主动对别人表示兴趣和关心 有事没事常联系 抓住机遇，自我推销 用好“自己人效应”与朋友互换人脉资源 重要场合为他人留足面子 人情，做就要做足 打造人脉，“礼”要先行 拓展你的交际版图 离开舒适区，与优秀的人为伍 让“含金量”高的大人物青睐你 第4章修炼内在，提升人脉——内在美是人脉通的基石 诚实守信是与人交往之本 用自信点燃魅力 甩掉自负的包袱 广结善缘，勿以善小而不为 大智若愚，难得糊涂 赠人玫瑰，手留余香 宽容是缓和人际关系的一剂良药 谦虚是社交的推动器 用幽默激活人脉 摒弃抱怨，轻装上阵 第5章进退自如，经营人脉——知道什么并不重要，重要的是你认识谁 初涉社会，扫除交际心理障碍 经营人脉的五大原则 清除人脉花园中的“杂草”亲戚，随时可以依靠的人脉“大树”朋友，女孩最忠实的靠山 同学，女孩取得成功的最强助力 师长，女孩永恒的精神人脉 老乡，女孩的绝佳地缘人脉 邻居，女孩最方便的人脉资源 同事，女孩成功的最佳搭档 客户，书写业绩神话的根本 上司，聪明女孩的人脉黄金账户 对手，女孩的潜在人脉资源 第6章舌灿莲花，笼络人脉——伺机而动，让人脉在舌尖上舞蹈 会说话的女孩有人脉 到什么山上唱什么歌 掌握闲谈的艺术 成为一个健谈的人 阐明利害，说服人心 忠言不必逆耳 女孩初入职场的说话要则 酒桌上的“语言奥妙”化解社交中的冷场局面 不要陷入误会的旋涡 不要把话说得太满 巧言走出尴尬境地 亲爱的谎言 把感情留住的拒绝法则 第7章他山之石，可以攻玉——命运掌握在自己手里，更掌握在“贵人”手里 贵人是人脉网络的重要结点 用情感请出贵人 拜冷庙，烧冷灶，助落难英雄 借贵人之力，为成功铺路 用心抓住结交贵人的机缘 留意身边的“智多星”式贵人 让影响力强的名人成为自己的贵人 把握分寸，不要透支了人情 第8章心明眼亮，圆通有术——聪明的女孩懂得绕过人际险滩 害人之心不可有，防人之心不可无“墙头草”，不可交 突然热情必有诈 远离那些光说不“练”的人 不与搬弄是非的“饶舌者”为伍 与赌徒朋友划清界限 如何应对企图不良的男人 如何识破朋友中的小人 与小人过招

章节摘录

版权页： 这是一个渴望成功的年代，每一个年轻、有朝气、有活力的女孩，想必都不甘心庸庸碌碌地度过自己的一生。
那么，更多的机会和更大的发展空间又从何而来呢？
在全球400位富豪排行榜上，几乎有一半人是“含着金汤匙出生的”，他们有幸生于富豪之家，在此基础上发展起来，从而轻松地跻身于富人的行列，过着优裕富足的生活。
你一定对此羡慕不已，也不止一次地幻想，如果自己就是一个养尊处优的公主，那该多好！
但是请不要抱怨自己天生没有“公主命”，因为抱怨不仅无济于事，还会耗费掉自己大好的青春时光。
要想让自己的“富贵指数”更高一些，除了兢兢业业、付出汗水以外，还要编织自己的人脉网，结交比自己更强、更优秀，且能够帮助、提携自己的人。
美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“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。
”曾任美国某大铁路公司总裁的A·H·史密斯也说过：“铁路的95%是人，5%是铁。
”是的，人脉资源是一笔潜在的财富。
表面上看来，它不是直接的财富，可是没有它，就很难聚敛财富。
我们来看这样一个故事。
在日本，提起藤田信子这个名字几乎无人不知，无人不晓。
她是日本商界叱咤风云的人物。
她是日本所有麦当劳店的主人，是日本麦当劳社名誉社长。
然而，你知道吗？
这个拥有40亿美元资产的女人却是从5万美元起家的。
她的成功离不开自己的自信和打通人脉要道的能力。
当藤田信子刚走出校园时，她只不过是个毫无家族背景和财力支持的普通女孩。
那时的她只有5万美元，可她却将眼光放在了美国的麦当劳上。
这谈何容易！
麦当劳是世界闻名的连锁快餐公司，要取得特许经营权至少要拥有75万美元的现款。
而这对藤田信子来说简直就是个天文数字。
她使出了浑身解数东拼西凑，可离75万美元的数目仍相差甚远。
朋友、家人都劝她改行干别的！
可藤田信子并没有就此放弃，更没有失去对快餐业的信心，她继续努力着。
最后，“贷款”的念头在她的脑中一闪而过，那一刹那，她决定抓住这根“救命稻草”。
一天清晨，藤田信子敲响了住友银行总裁办公室的大门。
她很诚恳地向银行总裁说明了自己的来意，并希望银行可以给予她一些帮助。
静静地倾听完她的诉说后，银行总裁问道：“你现在有多少现金？
”“5万美元”。
“那你有什么担保人吗？
”“没有。
”“那你先回去吧！
我们可以考虑一下你的要求。
”听到这句话，聪明的藤田信子知道总裁是在用一种委婉的方式拒绝自己。
但她没有露出一副败者垂头丧气的模样，反而十分自信地向总裁说了一句：“我有最后一个请求，不知您可不可以答应？
”“说吧！
”“您可不可以听听我那5万美元的来历？
我想当我说完后您也许会改变态度的。

”藤田信子抱着最后一丝希望恳切地说。
“说来听听。
”藤田信子暗自庆幸自己又得到了一次机会。
她满怀自信地说：“几年来，我始终保持着一个存款的习惯，也就是无论发生什么情况，都会每月将工资奖金的三分之一存入银行。
无数次，当我手痒或面对难关时，我都会克制自己的欲望，咬紧牙关挺过来。
这些钱是我为干出一番事业积攒下来的资本，这是我最宝贵的财富。
”短短几秒钟，却将总裁的兴趣一下子激活了。
总裁主动向藤田信子问清了她存款的银行的地址，并告诉她会尽早答复她的。
后来，总裁亲自去了那家银行，这足以看出他对于这件事的重视和对于藤田信子的器重。
当总裁向银行的一位职员提起藤田信子的名字时，那个职员就像听到老朋友的名字一样的熟悉和亲切。
“藤田信子女士吗？
她的执著真令我敬佩。
这几年来她每月都会来银行存款，没有一次例外……”听到这里，总裁先生被深深地打动了。
他立刻给藤田信子打了个电话，告诉她住友银行可以无条件地支持她经营麦当劳的壮举。
藤田信子还没有反应过来，就听见总裁说：“没有去银行调查前是你的自信和机智让我对你产生了兴趣。
而当我调查完后，我又被你的执著和毅力所震撼。
我的年龄是你的两倍，我的工资是你的三十倍，可我的存款却没有你多。
年轻人，我相信自己不会看错人的，好好加油吧！
”藤田信子在银行的支持下，把麦当劳在日本的业务开展得红红火火，创造了一个商业奇迹！
涉世未深的女孩，你若想在这个竞争激烈的社会上迅速获得成功，扎实的专业知识，不屈不挠的进取精神，这些都是至关重要的。
但更为重要的是，你要像藤田信子那样有足够的自信去争取并最终获得打通人脉要道的“金钥匙”。
这是一个人脉的年代，谁都不可能像鲁宾逊那样成为一个孤胆英雄。
换句通俗点的话说，实力、学历都比不上“人力”来得管用，要想在同样的竞争条件下比别人运气好，就一定要在“认识谁”上大做文章。
打通了“人脉”这条路，“财脉”自然就会不请自来！

媒体关注与评论

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。
——美国前总统西奥多·罗斯福　当今社会，一个人的成功，仅仅15%取决于技术知识，而其余85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。
——美国成功学大师戴尔·卡耐基　在我们当今的社会中，发挥富有成效的交际和交流手段与能力是我们最迫切的需要之一。
——美国著名金融投资家约翰·马克斯·坦普尔顿　一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？
要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友。
——红顶商人胡雪岩　我所认识的全世界所有的成功者，最重要的共同特征是：创造人脉，维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。
——世界第一成功导师安东尼·罗宾

编辑推荐

《给女孩的第一本人际交往书》是一本同学、同事和家人都渴望你读的书。
这是一本让你从此工作舒心、生活幸福的书。
这是一本让你更好地对外宣传和推广自己的书。
重要的是，这还是一本易懂、实用，让你充满幸福感的书。

名人推荐

成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。
——美国前总统西奥多·罗斯福 当今社会，一个人的成功，仅仅15%取决于技术知识，而其余85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。
——美国成功掌大师 戴尔·卡耐基 在我们当今的社会中，发挥富有成效的交际和交流手段与能力是我们最迫切的需要之一。
——美国著名金融投资家 约翰·马克斯·坦蕾尔顿 一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？
要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友。
——红顶商人胡雪岩 我所认识的全世界所有的成功者，最重要的共同特征是：创造人脉，维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。
——世界第一成功导师 安东尼·罗宾

第一图书网, tushu007.com

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