

<<人脈戰爭>>

图书基本信息

书名：<<人脈戰爭>>

13位ISBN编号：9789862571347

10位ISBN编号：9862571349

出版时间：上奇時代

作者：張兵 著

页数：256

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>

<<人脈戰爭>>

內容概要

本書特色 你想要當一個很冏的上班族嗎？
還是想當一個犀利的職場達人？
如果你只是賣命工作，不累積人脈，一旦累死了， 就會有職場小三，搶你的功勞、A你的薪水、偷你的飯碗、領你的獎金。
人脈戰爭讓職場小三變成你的貴人，而不是你的敵人。

<<人脈戰爭>>

作者簡介

張兵 筆名章岩，致力於人際關係學、銷售心理學的研究。
出版有《人脈圈》、《交朋友，再做生意》、《每天懂一點人情世故》、《銷售中的心理學詭計》等書。

<<人脈戰爭>>

書籍目錄

CHAPTER 01 人生就像戰爭，有人脈才能贏圈子決定你的未來 成功不在於你知道什麼，而在於你認識誰從人脈網路中找出「超級節點」 掌握乍見之歡與久處之樂 懷著憎惡心理將一無所獲 人脈關係越豐富，你的能量就越大 CHAPTER 02 不起眼的人可能決定戰爭命運——不要忽視「小人脈」學會在感到口渴前挖井 絕不獨自吃飯——邀請朋友共進午餐真正的聰明人，從不會忽視小人物晴天留人情，雨天好借傘 就算對方不是大人物，也要習慣去經營與人交往中，不要拒人於千里之外 尊重每一個人，包括三餐不繼的流浪漢 CHAPTER 03 打好你的「人情戰」——四兩撥千斤的感情投資 人脈就是「施」與「受」的過程 關鍵時刻要拉人一把 滴水之恩，可得湧泉相報 當朋友遇到不幸，要及時送上安慰 巧妙創造與對方共鳴的情境 對別人慷慨付出，會有真誠的回報 感情投資不可過度 迎合他人嗜好，從對方感興趣的事入手 用驚喜和感動創造人脈忠誠 CHAPTER 04 打仗還需自身功夫硬——增加自己的價值 自己是個半吊子，哪裡來朋友 了解自己有哪些專長和資源正是他人迫切需要的 增加自己最突出的利用價值向他人傳遞你的價值 成為人脈關係的一個樞紐中心 修煉自我，換取伯樂的信任 CHAPTER 05 幫助過你的人都是貴人——擁有它，你將變得威力無窮 貴人扶你走一步，勝過自己走百步 將自己丟進「人堆」裡——增加自己的曝光管道 巧妙地引起對方注意，並主動製造機會讓貴人對你產生信任 很重要 詳細瞭解貴人，可以幫你朝目標邁進 培養高雅的交際情調 不妨搭乘頭等艙，貴人助你過江東 貴人難尋，就從客戶下手 CHAPTER 06 人脈是場「心理戰」——人脈背後的心理學 互悅機制——你喜歡他，他就喜歡你 絕對不要跟一個傻瓜爭辯——別人會搞不清楚到底誰是傻瓜 透露點隱私，能得到別人更多好感 要讓別人答應你的大要求，先想辦法讓他答應你的小要求 投射效應：不要總以自己的喜好去衡量別人 留白定律：「無聲」為什麼能勝「有聲」 古德曼定理：聆聽比訴說更能贏得他人的信任 三明治效應：讓批評變得更可口 雪中送炭比錦上添花更能讓人感動 要想建議被人接受，先讓他把你當成「自己人」 鄰里效應——交往越多越親密 先接受再拒絕——「YES, BUT」定律 增加效應——讓人對你抱有期待 CHAPTER 07 不懂做人，你遲早會死在亂軍之下 不要做入境不隨俗的蠢事 做事能力只給你一種機會，做人能力卻給你一百種機會 善聽弦外之音又會傳達言外之意 不要一個人發表演說或讓對方唱獨角戲 當別人對你說隨便的時候，切勿真的隨便 該方則方，該圓則圓——為人要圓而不滑 要學會拐彎抹角地表達腹中事 CHAPTER 08 人脈戰爭的取捨之道——小捨小得，大捨大得，不捨不得 把花環戴在別人頭上 聽到別人對自己的評論時，要做到優點用減法，缺點用加法 目光放長遠——不因小利而不為，不因利大而為之 好漢要吃眼前虧——吃小虧並非是一種損失 只想佔便宜不肯吃虧的人，遲早會被人討厭和疏遠 得福皆因藏後路，招禍只因強出頭 CHAPTER 09 「人脈戰爭」的平衡法則——遠了不親，近了不敬 學會借助第三者表達自己的情感 豪豬的忠告——保持適當距離，朋友好過頭會翻臉 拐彎抹角的「探路法」——實話虛說，借機抒情 與自己談得來的要交，與自己談不來也要交——只是有所遠近 在社交場合，要多使用「謝謝」、「請」、「對不起」 用贊同、複述、評論、接話等方法引導他人講下去 不要貿然打斷對方的話題，不要時時插話 對朋友要避免過分客氣 不要讓你的熱情過「度」 CHAPTER 10 「人脈戰爭」的分級管理——找到對戰爭最有用的人 從今天開始，把你的朋友分級管理 有兩三位顧問鼓勵與監督你，會有很大的幫助 結交互補的朋友——人們總在尋找能彌補自己不足的人 人脈圈中不可缺少的10種人 你希望別人怎樣對你，你就以怎樣的方式對別人 向一個好心情的人求助 更容易得到幫助 結交朋友最自然最有效的方法 不要認為維護人脈是件不光彩的事 CHAPTER 11 兵馬未動，糧草先行——維護人脈大後方 人脈同金錢一樣需要儲蓄和增值 親戚需要經常走動，否則就不是親戚了 不要吝於表達感激之意 要獲得朋友圈裡的資源，就要捨得奉獻你自己圈內的資源 人們永遠不會忘記患難之交 記住，你要和你的人脈共同成長

<<人脈戰爭>>

编辑推荐

你想要當一個很冏的上班族嗎？

還是想當一個犀利的職場達人？

如果你只是賣命工作，不累積人脈，一旦累死了，就會有職場小三，搶你的功勞、A你的薪水、偷你的飯碗、領你的獎金。

人脈戰爭讓職場小三變成你的貴人，而不是你的敵人。

作者簡介 張兵 筆名章岩，致力於人際關係學、銷售心理學的研究。

出版有《人脈圈》、《交朋友，再做生意》、《每天懂一點人情世故》、《銷售中的心理學詭計》等書。

<<人脈戰爭>>

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>