

<<人脉圈大全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉圈大全集>>

13位ISBN编号：9787119075280

10位ISBN编号：7119075284

出版时间：2012-5

出版时间：叶紫 外文出版社 (2012-05出版)

作者：叶紫 编

页数：440

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>

<<人脉圈大全集>>

前言

<<人脉圈大全集>>

内容概要

《人脉圈大全集》详细介绍了人脉就是命脉、人脉就是财脉、人脉圈的组成、人脉圈的维护与潜规则、警惕人脉圈中的陷阱、如何向大师学习搭建人脉圈等内容，生动讲述和展示了发掘人脉、盘活人脉、利用人脉铺就成功之路的方法和技巧，堪称最全面、最丰富、最经典的版本。

《人脉圈大全集》在手，人生从此无忧！

<<人脉圈大全集>>

书籍目录

第一篇人脉就是命脉 第一章得人脉者得天下 有人脉才有机遇 人脉资源是潜在资产 人脉资源不可或缺 人脉圈决定人的眼界 人脉圈决定人的财富和前途 天时、地利均不如人和 切勿单打独斗 成功取决于认识谁 人脉决定输赢 人脉是护身符 人脉永远无价 人脉提升一个人的竞争力 第二章人脉改变命运 人脉圈左右一个人的未来 认识谁永远比知道什么更重要 切忌揣测恶心理去接触对方 人脉圈越广，能量越大 依靠人脉圈改变命运 贵人是人脉圈中的重要“环节” 多注意自己身边的那座金矿 不妨让别人为自己铺路 默默无闻只因未利用好人脉圈 人脉相助又一村 与人交往需留有分寸 抛开虚荣心去经营人脉 第三章人脉圈越早建立，越容易成功 早搭人脉圈早成功 世界其实很小 及早投资人脉 发挥自身潜能 结交人脉 投资人脉要有长远打算 努力使自己成为“圈内人” 与何种人交往会影响一生 及早搭建人脉圈，为成功铺路 与优秀的人为伍可以提高身价 经营人脉的法则 第四章人脉就像滚雪球，滚动起来更有价值 拓展人脉需要积极主动 巧用乡情拓展人脉圈 开采和利用同学资源拓展人脉圈 网络是打通人脉的好方式 善待每个人 结识一个人，走进一个新圈子 用“二八原理”经营人脉圈 关系中继续找关系 巧用“名片”交朋友 付出才能赢得人脉忠诚 找准人才才能解决问题 有“礼”方能走遍天下 不妨留点回旋的余地 人际交往中的金科玉律 遇货添财，逢人减岁 第二篇人脉就是财脉 第一章人脉是一生中最重要的财富 依靠人脉赢得财富 人脉是无形资产 财运不够人缘凑 成功源于协助 朋友助你提升竞争力 善交际者不愁生计 由穷变富并不难 积累人脉也是在积累财富 人脉决定机遇 任何人都有可能成为贵人 第二章成功推销自己，再谈成生意 真诚待人赢得人脉 尊重别人是美德，受人尊重是幸福 幽默亦能打动人 用宽广胸怀去待人 用诚信赢得信任 微笑使人更漂亮 信誉是交往的基础 不要计较点滴得失 小事取得好名声，大事方能成功 坦诚赢得一切 让自己与众不同就是最大的成功 关注自己的曝光度 给别人一个喜欢你的理由 积极表现自己 以诚待人是法宝 心胸宽广助你聚人脉 第三章生意的成交仅仅是开始 关系开始于生意 成交之后 不可一次用完人脉 知恩图报真君子 只谈关系，不谈生意 多做些超出预期的行为 机会不可能两次光顾 提升你的人脉竞争力 不断扩大自己的交际圈 有些人你必须交往 积累关系有秘诀 相互帮衬才能将路走宽 第四章扩充你的人脉圈，别让生意夭折 努力去说服有抵触情绪的人 即使翻脸也可以重修旧好 避开冲突有诀窍 在别人的伤口上撒盐不可取 用逆向思维的方法解决人际矛盾 用宽容去感化对手 用微笑创造人际和谐 用爱去化解仇恨与愤怒 为对手叫好可以化敌为友 真心认错方能消除夙怨 帮助人远胜于刺激人 低调做人是高招 迁就并非都是良策 迅速弥补人际裂痕 得饶人处且饶人 别忘了维护老关系 回头草也是可以吃的 学会“装模作样” 第三篇人脉圈的组成 第一章寻找人脉圈中的贵人 贵人扶你走一步，胜过自己走百步 将自己丢进“贵人堆”里 主动制造结交贵人的机会 让贵人信任你 要仔细了解贵人的资料 用心培养高雅的交际情调 贵人助你过江东 麻雀也能变成凤凰 努力去寻找生命中的“贵人” “贵人”就在身边 即使再“穷”，也要让自己站在富人堆里 如何让自己受到“贵人”青睐 结交“关键人物”的原则 让你的“钱”途因人相助而添彩 第二章朋友是一生忠实的人脉 朋友需要经常问候 当涌泉报答滴水之恩 永远为朋友保守“秘密” 朋友之间也需要距离美 用真诚获取友谊的花朵 再好的朋友之间也要明算账 与人交往不可有优越感 尊重朋友的个性 冷庙烧热香，难时有人帮 学会理解别人 朋友的机密要永远守口如瓶 寻找朋友和生意之间的黄金平衡点 分清朋友与生意 生意场“历练”真友情 借朋友之力圆梦 朋友资源决定竞争力 第三章亲戚圈永远不褪色 打造一个黄金的“亲戚圈” 最亲近的人脉是亲戚 生命需要亲情支持 亲戚之中必有贵人 伟大的爱人是你一辈子的财富 父母是你的启蒙老师 兄弟齐心，其利断金 亲戚之间“常走常亲” 依靠亲人走向成功 第四章师生圈是人生的精神支柱 师长是一生的精神支柱 师长是一生的无形资产 尊重各领域的元老 多向师长学习 师长面前，多一点主动和谦逊 不妨多向师长请教一些 尊者的“逆鳞”碰不得 同学是重要的人脉资源 让同学助自己一臂之力 巧用同窗情谊 善于利用同学资源 同学关系常聚常新 第五章同乡圈中寻找地缘人脉 老乡是难得的人脉资源 借老乡的力量助你更进一步 老乡是成功办事的资源 老乡助你拓展人脉 靠老乡摆脱困境 故乡人，该求就求“乡情”是办事的突破口 警惕“老乡杀手” 第六章小人物是潜在的人脉 学会在感到口渴前挖井 绝不独自吃饭 真正的聪明人不会忽视小人物 晴天留人情，雨天好借伞 在“小人脉”上花点心思 不要拒人于千里之外 尊重每一个人 今天的小人物，明天的贵人 识英雄于微时 服务人员也是潜在人脉 重视你的“隐形上司” 适时的关心让人感动 挖掘他人的优点 不妨多给小人物信心 对小人物施以知遇之恩 交往中的细节不容忽视 别让你的荣耀暗淡他人 第七章客户与合作伙伴是黄金人脉 对客户怀

感恩之心 学会让客户“上你的当”给客户吃个定心丸 永远不要与客户发生争执 用真情感动客户 学会适度“威胁”客户 让客户感受到你和他同道 善于倾听客户心声 老客户是聚宝盆 客户是上帝，也是贵人 了解客户的心理需求 解决争议有妙招 善待每一位顾客 点燃顾客的购买欲 做个“贩卖信赖感”的专家 学会留住客户 想客户之所想 中间人是你的宝贵财脉 盯住有影响力的客户 把客户变成“压水泵” 维护好口碑 请问“您认识谁” 第八章竞争对手是特殊的人脉 只有永远的朋友，没有真正的敌人 不正面接触对手的进攻 对手是前进的动力 莫做破坏双方感情的事 掌握对手的优缺点 干戈可以化为玉帛 与其你死我活，不如合作双赢 对手也能变贵人 对手逼你成为强者 不妨尝试容忍对手 学习对手的长处是借力之道 放对手一马 同行并非都是冤家 化敌为友真君子 第四篇人脉圈的维护与潜规则 第一章知己知人，用心才能维护好人脉圈 一锤子买卖不可取 远离急功近利 仁中取利大丈夫 穿着彰显个性 谈话体现品格和内涵 随身物品无声泄露内心 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 处处为别人着想 明白别人的难处 自己是个半吊子，哪里来朋友 做他人急需的人 增加自己最突出的利用价值 向他人传递你的价值 向别人传递他人的价值 第二章低调宽容，勿做圈内出头鸟 不要总是高高在上 切勿拔高自己 再有本事也要谦虚 不做出头之事 夺人机会会成为他人眼中钉 傲慢是把惹祸火 宽容的涵义有哪些 不要对他人求全责备 宽以待人，严于律己 多为别人着想 不要揭他人的伤疤 度量大方可留才 学会了解和体谅别人 克服偏激和狭隘 做个受欢迎的人 第三章有失有得，有近有远 花环多往别人头上戴 优点用减法，缺点用加法 将目光放长远些 吃小亏并非是损失 勿做只想占便宜不想吃亏的人 招祸只因强出头 学会借助他人表达自己的情感 朋友好过头了会翻脸 实话虚说，借机抒情 与自己谈得来要交，与自己谈不来也要交 多使用“谢谢”“请”“对不起”“劳驾”…… 引导他人讲下去 不要贸然打断对方的话题 对朋友要避免过分客气 不要让热情过“度” 第四章情感利剑，人脉圈的杀伤性武器 切勿门缝里看人 情感投资帮你“闯”生意场 结善缘、植善因，必将结善果 四两可以拨千斤 投其所好是一种投资智慧 成功者善于做情感投资的事情 套近乎让你赢得他人好感 做事情的时候别忘记做人情 不妨尝试笼络住人心 利用技巧留住别人的心 要懂得与别人分享快乐 第五章酒桌上交朋友，酒桌下谈生意 酒桌上交朋友，酒桌下谈生意 陪客吃饭要讲究技巧 熟谙点菜技巧，你就是“生意红人儿” 举手投足皆学问 拒酒——酒桌高手的不传之法 酒桌上寒暄、交谈的艺术 酒桌上不要厚此薄彼 酒桌上如何吃得优雅大方 准备一份让所有人满意的欢迎词 选用最能体现修养和尊重的称呼 恰当介绍自我，礼貌介绍他人 集体介绍的顺序与禁忌 如何用握手的方式拉近你与客人间的距离 用名片为日后的交际铺路 礼仪细节不能少 职场人必知的敬酒与劝酒方式 从头杯到末杯的礼仪 饮好开头两杯酒 即景生情创造气氛，引经据典找好话题 文明劝酒，见机行事 若要频频举杯，必须献出深情 临时敬酒的必胜绝招 第五篇警惕人脉圈中的陷阱 第一章小人如细菌，及早防备好 学会与小人之交往之道 如何与小人之打交道 不妨听听“过来人”的意见 时刻保持清醒的头脑 观其色也要察其言 别被小人拖着走 莫被小人之迷惑 小人是没有道德可言的 惹不起躲得起 第二章笑里藏刀太卑鄙 好好先生当不得 留一道心理防线是给自己留后路 学会倾听恭维话 阴险的笑脸是一把利剑 警惕有毒的蜜酒 暗箭会让人防不胜防 善面与邪念瞬间就会转化 要识破笑面虎的嘴脸 第三章警惕身边的“墙头草” 学会应对“墙头草” 不可放任“墙头草” 摆低自己，不给“墙头草”亲近的机会 长时间更需提防“墙头草” 善变脸的人不可交 见利思迁不可取 “墙头草”就是人性中的太监 勿做生活中的“变色龙” 第四章识别躲在暗处的伪君子 不做亏心事，何惧鬼敲门 善于拒绝伪君子 莫凭相貌结交人 伪君子害人深，不可不防 伪君子的“好意”受不得 好酒中可能会掺毒药 警惕口口声声讲道德的人 揭开“君子”的伪装 第五章提防奴性十足的“哈巴狗” 学学马屁精的“马屁经” 别被马屁拍走了理智 要善于识破拍马者的骗术 “哈巴狗”会在暗中咬人 马屁精的恭维好听不好用 喜怒哀乐莫形于色 学会忍耐身边的“哈巴狗” 第六章喜欢妒忌的人是炸弹 不妨满足“红眼病”的虚荣 有效预防“红眼病” 人韬光养晦是正道 妒忌心会令人丧失人性 嫉妒是恶魔，万万要不得 嫉妒往往与自卑相伴随 “红眼病”人容不下别人 第七章莫做背信弃义的中山狼 忘恩负义之人无情义可言 忘恩负义的人缺少最基本的人性 饮水思源 恨水一滴即可冲走浩荡鸿恩 忘恩负义不如狗 白眼狼的脑袋是无底的存恩库 一手戴手套，一手支棍子 不在同一地方栽两次跟头 过河切莫拆桥

章节摘录

版权页：第一章 得人脉者得天下 有人脉才有机遇 有这样一则经典的小故事在美国流传不朽。

曾经有一个出版商，由于无法将手中的滞销书脱手，以至于资金周转出现了严重的问题。

正当这位出版商愁眉不展时，他的助理给他出了一个好主意。

助理对他说：“您应该把咱们的书给总统送去一本，并三番五次去征求意见。

总统事务繁忙肯定不愿与您多纠缠，但是，他肯定会说这本书不错来维护您的自尊心。

”采纳助理的办法后，这个出版商果然收到了总统的回执，上面写着：“这本书不错。

”出版商大喜过望，立刻用“现任总统喜爱的书出售”做宣传。

于是这些书迅速脱销。

不久后，这位出版商困境重现，于是他故伎重演，又送了一本给总统。

总统上了一回当，就想乘机奚落一下出版商，说：“这本书糟透了。

”谁知，狡猾的出版商又利用“现任总统讨厌的书出售”做宣传。

结果，在好奇心的驱使下，书又被抢购一空。

第三次，出版商又将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不给出任何评论话语。

于是出版商大做广告说：“令现任总统难以下结论的书，欲购从速。

”可想而知，他的书再次洛阳纸贵，而那位总统则是笑也不是，怒也不是。

这充分证明了“一个人能否成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁”。

的确如此，在这个世界上，到处都有才华出众的能人智士，但为何其中很多人最终仍一事无成呢？

究其原因，就是缺乏一个像“总统”一样的朋友！

当然，和总统建立关系并不是每个人都能做到的。

但是你要记住，对于那些能给予你提携的朋友一定要好好把握！

因为一个人交朋友的能力，直接决定了他的个人发展和事业的高度，其中朋友多少决定机遇的多少，朋友层次的高低也决定他提升的空间。

那么，一个人应当选择大机遇，还是小机遇呢？

“青霉素之父”弗莱明的父亲选择了前者。

有一天，弗莱明正在田地里干活，突然听见呼救声。

这时，他第一反应就是肯定有人陷入了附近的沼泽地里，因为村里的家禽经常被沼泽所吞噬。

于是，他放下手中的农具快速赶去救人。

只见泥潭中一个小孩正在挣扎，腰部以下已经被淹没。

事情紧急，老弗莱明奋不顾身地救起了小孩。

由于惊吓过度，孩子走之前竟忘了道谢。

而老弗莱明还是仔细叮嘱孩子说：“这里不适合玩耍。

”老弗莱明本来以为事情就过去了。

不料，第二天，一辆豪华小汽车停在了弗莱明家门口。

一位风度优雅的英国贵族从车上走下来，谦和地表明身份：“我是被救小孩的父亲，现在亲自前来向您致谢。

”老弗莱明客气地说：“小事情无需这样。

”而贵族却说：“我想用一笔酬金来报答您，因为没有您的帮助，我的孩子就没命了。

”

<<人脉圈大全集>>

编辑推荐

通过《人脉圈大全集》，你可以了解人脉圈的经营策略以及操作细节，让你在瞬间打通人脉经络，快速拓展人脉圈，从而在人生舞台上游刃有余、坐拥成功！

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>