

<<人脉攻心术>>

图书基本信息

书名：<<人脉攻心术>>

13位ISBN编号：9787560971728

10位ISBN编号：7560971725

出版时间：2011-9

出版时间：华中科技

作者：童小茜

页数：232

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;人脉攻心术&gt;&gt;

## 前言

中国有句俗语，叫“有缘千里来相会”。

在人际交往中，我们中国人信奉“缘分”。

这里面多多少少有些偶然的因素。

前几日，小轩才在一座小城的某个特色民谣吧里邂逅了一位70后传奇女子，并与其成为了忘年交。起因也不过是几句简单的问候，之后在攀谈中，两人发现她们曾在同一所大学就读，是校友，话题自然多了起来；再进一步交流，她们发现原来彼此都曾在某些地方停留过，有着相同的朋友和圈子。在生命这条漫长的河流里，只需在某个不经意的瞬间，遇见一个人，他就能将你生命中毫无关联的生活片段串联成一个整体，将你生命中毫无关系的人脉圈子联系起来，沟通成一大片人脉网络，这让人不得不相信“缘分”二字。

与人相遇的“缘分”，是偶然也是宿命中的必然。

偶然，是你不能控制将在什么时候遇见什么人？

而必然，是你需要随时随地做好与人相遇的准备，如此才能制造“缘分”，积累下于己有利的人脉。

无论是制造“缘分”也好，还是积累有用人脉也罢，都是渴望成功的人在人生中必须要学习和实践的一种修行。

修的，就是攻心之术。

有人认为，人之初，性本善；而另有人认为，人之初，性本恶。

人性本来就是复杂的，也是最难驾驭的，毕竟知人知面不知心，况且千人尚存千面；但只要你肯花时间深入了解人性，充分认识它的善与恶并合理利用人性的特质，你就能把握人性，驾驭人心。

驾驭了人心，你与任何人都可以有缘，你可以把任何你希望的人转化成你的人脉资源：甚至按照六度分离理论来推算，最多通过六个人，你就可以认识世界上任何一个人！

有了人，很多事情也就可以事半功倍了。

曾看过一个笑话：三个小伙子到一个姑娘家提亲，姑娘的母亲问第一个小伙子条件如何，第一个小伙子说他有房有车，姑娘的母亲感到很满意；又问第二个小伙子，第二个小伙子说他有自己的公司，姑娘的母亲更满意；紧接着，姑娘的母亲问了第三个小伙子同样的问题，第三个小伙子说自己什么都没有，只是姑娘的肚子里有一个自己的孩子。

前两个小伙子悻悻而去，姑娘的母亲没办法，只好无条件地把姑娘嫁给第三个小伙子。

这个笑话告诉我们，无论有多么强大的核心竞争力，最重要的是要在关键岗位上有自己人。

倘若任何你想要认识的人，你都有机会结识，这就意味着在任何关键岗位上，你都有自己人，那么还有什么事情是你不能做成的呢？

因此要想成功，一定要重视人脉的强大推动力。

本书致力于让你学习人脉攻心之术，通过解读人心，把握好与人交往的技巧，从而营造出一个良好的人脉环境。

对于人脉资源有限的人而言，本书更能教你扩大人脉交际圈、完善自己，吸引并留住有用人脉，以此不断拓展人际圈，丰富人脉资源并为己所用。

只要把握了驾驭人心的方法，任何一个人都可以成为经营人脉资源的高手，任何一个人都可以成为令旁人羡慕的超级“脉客”，拥有层次丰富、种类繁多、数量众多的人脉资源，从而缩短自己与成功目标之间的距离，缩短抵达成功的时间！

## <<人脉攻心术>>

### 内容概要

“知人知心，交人交心。

”人脉与心理学的关系无疑是最紧密的。

懂心理学才能更好得经营人脉。

《人脉攻心术——快速拓展圈子的人脉心法》可以让你了解到隐藏在人脉背后的深层心理，为你提供人脉中的各种心理策略，帮助你拓展人脉圈，让你的人脉像滚雪球一样越滚越大。

《人脉攻心术——快速拓展圈子的人脉心法》由童小茜编著。

## <<人脉攻心术>>

### 作者简介

萨拉，目前任知名生物科技有限公司企划部文案策划、网宣及网销主管。  
大学期间任学生会外联部部长，深谙人际交往之道，依赖优秀的人际交往技巧，赢得了良好的口碑。  
作者开的淘宝小店，依靠良好的客情关系，创下单月狂销200件的记录，2月即成功上钻。  
作者坚信：“驾驭人脉，才能驾驭财脉！”  
驾驭人脉，才能获得成功。  
”经营人脉，就是要善于发现并利用身边一切具有价值的人脉！”

## <<人脉攻心术>>

### 书籍目录

上篇 人脉术 网布天下，水到渠成

第一章 审度术——审时度势，知人借力

第一节 观其时，当世乃人脉天下

第二节 布其网，“用心”方能结出千千“结”

第三节 望其形，因人而异巧拓人脉网

第四节 察其色，“变”出好人缘

第五节 知进退，能伸能屈好人脉

第二章 立己术——克己立身。

人脉之根

第一节 形象至上，打造强大人脉吸引力

第二节 知礼者，与人交往如鱼得水

第三节 宽仁者，网络天下人脉

第四节 和善者，左右逢源

第五节 诚信者，人脉开枝散叶

第三章 驭人术——驭人有方，人脉之本

第一节 良于听，善结人脉

第二节 善“卖弄”，展现价值吸引人

第三节 巧施恩，收买人心

第四节 会圆场，善解人意

第五节 常往来，情谊永存

第四章 造势术——炼形造势，缔造人缘

第一节 虎皮势，晓以利害

第二节 谦卑势，韬光养晦

第三节 尊师势，好为人徒

第四节 方圆势，赢取席位

第五节 远香势，保持距离

下篇 攻心计 行之以计，手到擒来

第五章 拉拢计——归为同路，万事好谈

第一节 小细节，赢得好感

第二节 扯闲谈，拉近关系

第三节 套近乎，让别人把你当“自己人”

第四节 好诙谐，常受欢迎

第五节 纠错误，增进感情

第六章 搔痒计——遵从人性，顺风顺水

第一节 精于赞，捕获人心

第二节 假痴癫，大智若愚

第三节 露破绽，扭转乾坤

第四节 讲策略，菩萨显灵

第五节 遵定律，广结善缘

第七章 巧舌计——巧言善辩，说服有方

第一节 暗胜诀，推人上位

第二节 “讲”方法，字字珠玑

第三节 对症状，挽回心意

第四节 摆现实，巧胜雄辩

第五节 三寸舌，拿捏深浅

## <<人脉攻心术>>

### 第八章 棍棒计——一张一弛，事半功倍

第一节 会激将，轻松得利

第二节 红白脸，棒子加枣

第三节 诚所至，金石为开

第四节 敢拆台，打消气焰

第五节 妙施威，借力打力

后记

## <<人脉攻心术>>

### 章节摘录

版权页：金庸名著《天龙八部》中，萧远山见到了仇人慕容复，他咬牙切齿地说：“慕容老匹夫杀我爱妻，毁了我一生，我恨不得千刀万剐，将他斩成肉酱。

”扫地老僧道：“你如不见慕容老施主死于非命，难消心头大恨？”

”萧远山道：“正是。

老夫三十年来，心头日思夜想，便只这一桩血海深恨。

”于是扫地僧便一掌拍死了慕容复，转向萧远山，淡淡地道：“萧老施主要亲眼见到慕容老施主死于非命，以平积年仇恨。

现下慕容老施主是死了，萧老施主这口气可平了吧？”

”萧远山见那老僧一掌击死慕容博，本来也是诧异无比，听他这么相问，不禁心中一片茫然，张口结舌，说不出话来。

这30年来，他处心积虑，便是要报这杀妻之仇、夺子之恨。

这一年中真相显现，他将当年参与雁门关之役的中原豪杰一个个打死……萧远山满腔怒气，便都倾注在此人身上，恨不得食其肉寝其皮，抽其筋炊其骨。

哪知道平白无端地出来一个无名老僧，行若无事地一掌便将自己的大仇人打死了。

他霎时间，犹如身在云端，飘飘荡荡，在这世间更无立足之地。

突然之间，数十年来恨之切齿的大仇人，一个个死在自己面前，按理说该当十分快意，但内心却是说不出的寂寞凄凉，只觉得这世间再也没什么事情可干，活着也是白活。

就像萧远山那样，为了复仇，忍辱蛰伏数十年，一旦大仇得报再回首这复仇的若干年，反而茫然不知所了。

而且，日夜沉浸在复仇的负面情绪之中，损耗精力、劳心劳神，这些不但会给我们带来巨大的心理压力，同时也极有可能心病成实病，对我们的健康造成无可挽回的影响。

培根曾说：“图谋报复就如同经常揭自己的疮疤。

否则，伤口早就愈合了。

”可想而知，每天都反复唤醒那心中曾经的痛苦，又如何能够生活得幸福呢？

## <<人脉攻心术>>

### 后记

每一本书的出版，都凝聚着许多人的辛勤付出。

本书在编写过程中亦得到了不少老师和朋友的鼎力支持，特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：王娜、王颖、李蕊、刘晓佳、杨德兴、李政君、杨思思、于渊亭、董雨薇、曹鹤冰、宋兰、晁妍。

本书在成书过程中借鉴和参阅了大量文献作品，从中得到了不少启发和感悟。正是在这些前人的劳动成果上，才使本书能够有如此之多的详实案例和如此丰富的理论基础。再次向各位专家、学者以及资料的提供者致以最崇高的敬意。

由于出版时间紧迫，书中难免有纰漏，欢迎广大读者批评指正。

另外，因为有些资料的作者通信地址不详，无法取得联系。

恳请您见到本书后及时来电来函，支取我们按出版法有关规定为您留备的稿酬。



## <<人脉攻心术>>

### 编辑推荐

《人脉攻心术:快速拓展圈子的人脉心法》：一切人际关系上的交往。归根到底，都是心理上的交锋。  
中国式人脉经营心法，进入各种圈子的策略。

<<人脉攻心术>>

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>