第一图书网, tushu007.com

<<中国式人脉>>

图书基本信息

书名：<<中国式人脉>>

13位ISBN编号：9787511323231

10位ISBN编号：7511323235

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：成杰

页数：230

字数：300000

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

内容概要

人脉就像空气那样重要。
经营人脉是我们每个人的必修课：成功的人都抓住了人脉，所以他们成功了；失败的人忽视了人脉，所以他们失败了。
只要你愿意，你可以和任何你想要认识的陌生人成为朋友，让好人帮你成就好事，坏人也至少不会坏你的事。
这样，所有人都不是你的障碍，而是成就你的资源。

#好书尽分享#
正能量——正向心态带来非凡的成功（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。
不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！
比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！
）

作者简介

在社会中，人的一辈子要扮演诸多的角色：为人子女，为人父母，为人配偶，为人下属，为人上级，与人为友，与人作对，与人为邻……不管你喜欢与否，你就是生活在这样的人际交往中。

处在21世纪这个高速发展的时代，社会就如同一张无形的大网，每一个人就是网上的一个结点。
我们可以清楚地看到：这张网上的每一个结点，无时无刻不在以某种方式与其他的结点发生着关系。
比如，招募市场人员的广告，把“有客户”或“有广泛社会关系”做为前提条件的越来越多。

对于社会上的每一个人来说，无论你是谁，想要做什么，你的行为都是与他人相关联的。
挖掘人脉资源，建立良好的人际关系，就是要扩大你的影响力，增强你在这个社会上的竞争力。
可以说，交际圈搭建得好与坏，直接决定着“个人结点”的价值。

中国人最讲究的便是人和，人脉资源是最为重要的。
如果你想获得事业的成功，就要尽早建立自己的人脉资源网。
越早搭建人脉网，你就会越早步入成功的殿堂。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。
在这里，“世事洞明”说的就是懂道理，“人情练达”讲的是明事理。
这些为人处世的技巧在现代社会中也是非常实用的。
要想取得成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世之道。

无论社会如何发展，人脉关系永远都是一门永恒的学问。
人脉网络犹如一座迷宫，一旦走对路，掌握与人相处的原则，秉持正面思维，就算身在迷宫也能顺利寻获出路。
当然，并不是每个人生下来就能左右逢源，所有的关系都要靠自己去赢得。

也许你还在抱怨生活不公、事业不顺，那么现在就放松心态，捧起这本书开始阅读吧。
当你将这本书的内容全部掌握后，你就会欣喜地发现：“原来我也可以拥有如此丰富的人脉资源，原来我离成功也是这么近！
”

<<中国式人脉>>

书籍目录

透视中国式交际基本法：人生不可无交际
交际好了，一切都对了
人际圈，共同标志符号的群体
好人脉代表竞争力
主动结识成功人士
单打独斗早晚要摔跟头
朋友的数量与机遇成正比
贵人离你并不远
人脉就是你的机遇
解读中国式“交际人情学”
战胜恐惧，健康人脉的第一步
感情投资，带来的收益最多最快
换位思考，我能为别人做什么
态度谦和，绝对的强势不如友善的沟通
用真心来换真人脉
雪中送炭让人铭记一生
怀着一颗感恩的心
交际的世界以“貌”取人：第一印象洞察他人
抓住最初5分钟，魅力赢得好人脉
好人缘，从恰当的称呼开始
眼神，透露你内心情感的信息
手势，最容易沟通的语言
拥抱，用温暖传达你的爱意
对陌生人微笑，也是值钱的本领
服装扮靓你的社交魅力
“吃”出你的体面
巧言沟通，把话说到心坎上
轻松的话题是成功沟通的开始
把握分寸，不说“满”话
在说之前先倾听
委婉地说出那个“不”字
成为语言赞美的行家
适当客套，当心不恰当的沟通方式
有效沟通，小心误会“绊脚”
经营你的人脉，让交际通达顺畅
拓展人脉，与各种人搞好关系
维护亲情，保护我们最基础的人脉
友情是你的人脉大树
保持联络，同学是你成功的助力
熟人就是“成熟”的人脉
远亲不如近邻
亲不亲，故乡人
常聚常会，让老友历久弥新
战略性构筑人脉，改变你的职场命运
尊重单位里的“老前辈”

把握办公室交往的最佳距离
巧妙用语，学会应对自己的上司
灵活变通，面对上司刁难的智慧
和谐共处，善待你的同事
化解敌意，从容面对竞争对手
客观责备，批评下属对事不对人
不做圈外人，交际圈里不能不说的几个秘密
管理好你的人脉，提炼“人脉金矿”
树大要剪枝，人脉需管理
朋友多不代表交际能力强
择友要慎，学会清除人脉中的“杂草”
优化你的人脉
人情，不可透支
经营人脉存折的五大原则
成功人士与潦倒英雄皆是朋友
莫入人脉沼泽，扫除人际关系发展的障碍
小误会不消除会造成大误会
忠言可以不逆耳
再好的友情也有距离
得饶人处且饶人
击退害羞心理
留心忌讳，每个人都有“禁区”
远离谣言，不做令人讨厌的“小喇叭”
饭局，中国式人际交往的最佳诠释
宴会应酬有学问：不只品食物，更要品人
醉翁之意不在酒
吃饭事小，出局事大
宴请分场合，档次有高低
点菜其实没那么简单
谁是最合适的点菜人选
应邀赴宴应有的礼节
结账彰显风度
把酒言欢，杯酒间的心理博弈
千杯百盏，尽看开头
以礼还礼，巧妙拒酒
以情抵情，避免醉酒伤身
话题投机，事半功倍
循循善诱，掌控他人于无形
活用激将法，得偿所愿
礼物的艺术：恰当的礼品是成功人际交往的延续
有“礼”走遍天下
礼尚往来的奥妙玄机
送礼前要做好功课
用礼物结交朋友
巧礼让你得贵人
职场礼物宝典
挑选合适的商务礼品

第一图书网, tushu007.com

把握馈赠与送礼的尺度
千里送鹅毛，关键要会送
礼物赠送既要锦上添花，更要雪中送炭
慎选礼物，避免尴尬
选择恰当的语言
一定要尊重受礼者
保持联络，人走茶不凉
百试不爽的送礼方法
礼物赠送的十戒律

章节摘录

我们每个人实际上都在各种社会圈子里生息浮沉。
这种圈子大抵分为两种类型：一种是生活历程的圈子，它基本是以时间为维度的；另一种是生活交往的圈子，它是以空间为维度的，而一般人说所的社会关系，其实质上就是这种圈子。
现实生活的关系网络，由各种社会圈子构成，这些社会圈子互相交叉叠加，影响和制约着人们的行为选择和观念取向。
李伟是南方某个小镇上的一个普通男孩，他20岁时，在父母的支持下，在城里开了一家小饭店。
一天，外面下着大雨，李伟见离饭店不远处有一辆轿车出了故障，车主急得抓耳挠腮、无计可施。
好心的他便叫店里的司机开货车送他回家，而自己则帮忙看着那辆出故障的车，直到第二天车主回来取车。
后来，李伟才知道车主竟然是本镇的镇长！
李伟雪中送炭的举动无疑赢得了镇长的好感。
在他的帮助下，李伟改行做了五金和建材生意。
镇长甚至还把本地出名的几位大企业家介绍给他认识。
一下子认识了这么多成功人士，李伟简直受宠若惊。
这几位企业家都感动于李伟助人为乐的精神，一致表示愿意支持他的事业。
很快，李伟的事业发达起来……

媒体关注与评论

一个人永远不要靠自己-个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。
——微软创始人 比尔·盖茨　专业知识在-个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。
——人际关系大师卡耐基　建立人脉关系就是-个挖井的过程，付出的是-点点汗水，得到的是源源不断的财富。
——世界一流人脉关系大师 哈维·麦凯　人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每-道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。
——世界顶级潜能激励大师 安东尼·罗宾　销售领域里得到最高业绩的一个概念就是“摇钱树”概念。
人脉销售就是一个开枝散叶、开花结果的过程。
——世界顶级的销售大师 伯恩-崔西

编辑推荐

《中国式人脉》编辑推荐：“ 世事洞明皆学问，人情练达即文章 ”。
在这里，“ 世事洞明 ”说的就是懂道理，“ 人情练达 ”讲的是明事理。
这些为人处世的技巧在现代社会中也是非常实用的。
要想取得成功，就必须懂得一些人情世故，懂得圆通处世之道。
对于社会上的每一个人来说，无论你是谁，想要做什么，你的行为都是与他人相关联的。
挖掘人脉资源，建立良好的人际关系，就是要扩大你的影响力，增强你在这个社会上的竞争力。
可以说，交际圈搭建得好与坏，直接决定着“ 个人结点 ”的价值。

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