

<<进入社会的50堂人脉课>>

图书基本信息

书名：<<进入社会的50堂人脉课>>

13位ISBN编号：9787539044668

10位ISBN编号：7539044667

出版时间：2011-9

出版时间：江西科学技术出版社

作者：中村胜宏

页数：190

译者：蒋敬祖

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>

## <<进入社会的50堂人脉课>>

### 前言

有个故事是这样讲的：有一个商人有一天和他的儿子说：“我已经决定了一个女孩子，我要你娶她。”

儿子不以为然：“我自己的事情自己决定。”

商人告诉他说：“但我说的这个女孩子可是比尔·盖兹的女儿。”

儿子听了便欣然愿意。

之后，在一个聚会中，商人遇到比尔·盖兹，他对比尔·盖兹说：“我来帮你女儿介绍她的丈夫。”

比尔·盖兹很惊讶地说：“可我女儿还没想嫁人呢。”

商人对他说：“但我说的这个人可是世界银行的副总裁喔。”

于是比尔·盖兹就答应了。

然后商人去见世界银行的总裁，对他说：“我想介绍一位年轻人来当贵行的副总裁。”

总裁婉言拒绝：“我们副总裁已经够多了。”

商人又说：“但我说的这人可是比尔·盖兹的女婿喔。”

总裁一听也就答应了。

最后，商人的儿子娶了比尔·盖兹的女儿，又当上了世界银行的副总裁。

这个笑话讲的是公关的重要性，商人就是一个公关高手。

他之所以成功，就是利用人们希望结交大人物的心理，巧妙周旋其中，最终获得令人满意的成就。

先是他的儿子，一听说对方是盖兹的女儿，于是就设想自己可能成为盖兹的乘龙快婿，将来肯定有数不清的财富和机遇，自然很乐意。

然后是盖兹本人，一听说未来女婿可能是世界银行的副总裁，将来肯定有很多资金方面的融通，也就愿意考虑。

最后是世界银行总裁，一听说能让盖兹的女婿来当自己的副手，就意味着将来有数不清的业务，当然接受这个令人愉快的建议。

在此，商人的儿子把盖兹的女儿当作自己走向成功的贵人；盖兹把商人的儿子当成能提供资金援助的贵人；世界银行总裁则把商人儿子当成拓展人脉的贵人。

他们这种心理被聪明的商人一一洞悉，因此他能顺利地达成自己的目的。

许多人认为，只有业务员、记者等行业才会重视人脉关系，因为人脉关系不仅是他们最大的资产，也是吃饭的家伙。

实际上，人脉关系已经可以作为一种资源，成为各行各业日益重视的财产。

美国斯坦福研究中心发表的一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，剩余的87.5%来自人际关系。

因此，一个人若想获得成功，必须拥有一个宽广的人脉关系做后盾。

初入社会的你想快些融入这个复杂的社会，更需要人脉的指点和提携。

芸芸众生，哪一个才是我的优质人脉？

我该如何才能与他结识？

相信这两个问题是新鲜人最关注的话题。

《进入社会的50堂人脉课》就全面地介绍了如何拓展自己的人脉关系，告诉大家怎样努力、从哪方面入手才能提升自己的魅力值，进而赢得众人的欣赏。

谨期望本书为渴望成功的你们带来最大的帮助！

绝对要积累人脉，因为它是迈向你成功的阶梯！

有句话说：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”

卡内基负责人黑幼龙便明确指出，这句话强调的就是：“人脉是一个人通往财富、成功的门票。”

## <<进入社会的50堂人脉课>>

### 内容概要

在竞争激烈的商业社会，“人脉决定财脉”早已是职场人信奉的真理。但作为初入职场的新人，如何用最有效率的方法让他人发现自己、喜欢自己，进而成为自己的优质人脉资源，仍然是一道无从下手的难题。

《进入社会的50堂人脉课》通过模拟课堂讲座的形式，帮助初出茅庐的职场新人安排了50堂人脉课，包括怎样在众多的人脉中筛选出最具价值的优质人脉，怎样通过电话联系贵人，怎样利用因特网扩大社交圈，怎样通过穿着打扮表现自己，等等。

## <<进入社会的50堂人脉课>>

### 作者简介

自学生时代就对日本趋势大师大前研一的著作着迷。

学校毕业后即投入日本财经界的中村，对近十年的亚洲政经现象颇有独到见解。

2006年大前研一提出“M型社会”理论后，他即开始专研此现象对全球所造成的影响，并与报刊杂志发表多篇相关文章。

目前中村担任日本跨国性企业的中国分公司业务主管，专职培训业务人才，与海峡两岸人士多有往来。

## <<进入社会的50堂人脉课>>

### 书籍目录

#### Step1 培养人脉的关键价值

培养好的人脉，是社会新鲜人在职场上应该要特别留意的。

好的人脉可以为你开创极佳的成功机会，而好的人脉从何而来？

就从自己身边的交友圈开始培养，如何留住优秀人脉，或者以更完善方式经营自己的人脉网。

绝佳的人脉是创造自己成功的最佳机会，善加运用人脉与突破的机会，必定能够在职场上占有一线位置。

LESSON 01 好人缘就是你的核心竞争力

LESSON 02 拥有优质人脉是成功不可少的因素

LESSON 03 不妨左右逢源赚取好口碑

LESSON 04 多多结交优秀的人

LESSON 05 利用网络资源，创造新朋友

LESSON 06 社交不宜表现太功利

LESSON 07 善于利用电话活络社交圈

LESSON 08 志同道合，建立良好的人脉关系

LESSON 09 以真诚的心与人来往

LESSON 10 思结交脉，可以花点心思

LESSON 11 学会经营你的人脉关系网

LESSON 12 随时怀抱感恩的心

LESSON 13 与人处事要恰到好处

#### Step2 好的人脉从友谊出发

无论新朋友、旧朋友，都可以藉由各种不同的形式，与你的人脉网做连接。

利用网络社群，又或者是电话，经常与他人联系，让人感觉受到重视与关心。

如此一来，对于人脉资源的维系，就成为了一大正向力量。

想要必要时刻有求于人，务必一开始就与他人做朋友，有了友谊做基础，在需要他人帮助的时候，就不会难以启齿。

LESSON 14 尊重是赢得朋友的前提

LESSON 15 诚信是获得人脉资源的基础

LESSON 16 与朋友相处，掌握适度交往原则

LESSON 17 善莫过于互惠互利

LESSON 18 社交网络朋友大募集

LESSON 19 做人要有情有义

LESSON 20 要能容人，对人不能太苛责

LESSON 21 过去的事要适度隐瞒

LESSON 22 切记言多必失

LESSON 23 朋友不要有金钱来往

LESSON 24 学会背后赞美别人

LESSON 25 练就舌灿莲花的功夫

LESSON 26 做人要敢于担当

#### Step3 用智慧拓展人脉资源网

运用各种联系他人的方式，拓展自己的人脉资源。

以正确的交友态度，去累积自己的友谊，让他人与你交心，并且真心把你当作朋友，而非只是单纯将

## <<进入社会的50堂人脉课>>

你当作一个事业上的来往对象。

这样的关系才能够保持彼此之间的紧密合作关系，而非仅仅具有利益上往来的利害关系。

LESSON 27 智慧决定着你的人格魅力

LESSON 28 网络社群意见发表展现自我智慧

LESSON 29 实干家容易赢得人心

LESSON 30 保持乐观的心帮助你拓展人脉

LESSON 31 勤奋就是机会

LESSON 32 适当明哲保身

LESSON 33 不要轻易许诺

LESSON 34 千万不要打断别人的话

LESSON 35 多用“我们”拉近彼此距离

LESSON 36 不在背后议论他人是非

LESSON 37 做错事要马上道歉，没有任何借口

Step4 从自身礼仪培养好印象

每个人要给别人留下好的印象，都是从外在的仪表开始。

从服装穿着到用餐礼仪，都是给对方观察你人格特质的线索。

无论第一次见面或已经是见面多次的对象，都应该要谨慎面对自己的外在穿着及与他人应对进退的基本礼貌。

只要留心小细节，便可以在他人心中留下极佳的完美印象。

LESSON 38 你今天，微笑了吗？

LESSON 39 用自信提升你的气质

LESSON 40 培养从容的仪态

LESSON 41 努力培养自我风度

LESSON 42 利用手机短信尽自己的礼数

LESSON 43 常用的见面礼节

LESSON 44 穿着得体是社交活动的关键

LESSON 45 穿出西装的品味

LESSON 46 餐桌上绝对不能做的事情

LESSON 47 不可或缺的餐饮礼仪

LESSON 48 善用眼神传情达意

LESSON 49 位置排列中的礼仪

LESSON 50 穿着细节影响个人形象

## <<进入社会的50堂人脉课>>

### 章节摘录

版权页：3.适度交往令你们的友谊长远有时候我们不免遗憾，一些曾经非常要好的朋友，总因为我们疏忽了或者过度“关爱”而渐渐变得疏远，所以发出“交朋友难，保持友情更难”的感慨。因此就有人说朋友之间交往的艺术与夫妻之间相处的艺术有些共同之处，都需要保持适度的距离和神秘感。

唯其如此，才能保证我们的友谊天长地久。

无论同性还是异性，有时候初次见面会有“一见如故”的感觉，这是由于我们被彼此气质吸引，所以很快就成为好朋友或者夫妻。

但不管人们最初的吸引力有多大，毕竟是两个不同的个体、在两个不同的环境中长大、接受不同的教育，因此人生观、价值观无论多么接近，毕竟还是有些差异的。

当我们的友情过了幸福的“蜜月期”之后，这些差异便不可避免地突显出来，那些昔日你看好的优点，有时候便成了你所不能容忍的缺点。

当对方不愿意改变或者对你心生不满时，你便开始挑剔、批评。

所以，虽然我们从小就有自己的朋友，但无论是普通朋友还是挚友，是生意上的朋友还是生活上的知音，都要保持适度的交往原则，使双方产生一种朋友之礼，从而互相尊重，互相关心，确保我们友谊长久。

酒是陈的香，朋友是老的好。

社会新鲜人进入社会，也许会认为朋友失去了可以再交，但新朋友未必比老朋友好，失去老朋友就是人生的一种损失。

所以再次提醒你，为了避免失去朋友，为了有更多的老朋友，请你记住这堂课——与朋友相处，掌握适度交往原则！

## <<进入社会的50堂人脉课>>

### 编辑推荐

《进入社会的50堂人脉课》编辑推荐：八面玲珑的人脉，决定钱脉与情脉！

人脉是非常重要的核心竞争力！

职场炼金术：人脉是机会的无限可能！

人脉就是蓝海：青年靠勤力，中年靠经验，老年靠人脉、越早积累丰沛的人脉，就可以少奋斗好几年、人脉有多宽，机会就有多广，钱脉就有多深！

葛薇星郑重推荐：《进入社会的50堂人脉课》指导人脉开发耕耘的秘技、比尔·盖兹的人脉学、韦小宝的人生经验就是一部人脉学、人脉如何耕耘成网，通过时间累计成有效的钱脉、眼神的手段与手机的伎俩、左右逢源万人迷炼成术、位置排序的关键。

开创职场成功机会的关键法则是“人脉”！

不论你是待业、失业或刚就业，拥有完善的社交资源，就能开创无限可能！

国外有句名言说道：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

”我国也有句俗话说到：“人脉即财脉”。

每个人的一生都会结识很多朋友，但并非每个人都是能够改变你命运的优质人脉。

对于刚刚进入社会的年轻人来说，结识优质人脉，通过优质人脉来带动自己的成长，提携自己的事业，无疑是一条走向成功的捷径。

《进入社会的50堂人脉课》就是这样一本全方位地为年轻人快速积累人脉而编写的好书，通过50堂课来由浅入深地帮助年轻人拓展人脉，提升魅力，走向成功。



<<进入社会的50堂人脉课>>

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>