第一图书网, tushu007.com

<<30岁前要学会的33堂人脉课>>

图书基本信息

书名：<<30岁前要学会的33堂人脉课>>

13位ISBN编号：9787542925794

10位ISBN编号：7542925792

出版时间：2010-8

出版时间：立信会计出版社

作者：赵凡禹，水中鱼　主编

页数：319

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

前言

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”成功学导师戴尔·卡耐基说：“一个人要想取得成功，15%靠个人能力，85%靠人际关系。”大部分人既没有显赫的出身，也没有难得一遇的运气，要想取得成功，就需要拥有一定的人脉资源；斯坦福大学研究得出，在通向成功的路上，专业知识只起12%的作用，而88%的作用来自人脉资源。
在知识经济时代，如果想要成功，就必须营造一个成功的人脉关系，为自己积累丰富的人脉资源。
生活中，我们不能缺少朋友。
一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。
你的人脉资源越丰富.你所拥有的能量就越大。
拥有了有效而丰富的人脉关系，也就获得了通往财富和成功之门的钥匙。
“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”古今社会，成大事者必须善于处理各种各样的关系。
曾国藩是这方面的高手：善于选择朋友，借梯登高，给他人留面子.凡事留有余地；“宰相肚里可撑船”，以诚待人，宽和得众，不占他人半点便宜，建立广泛的人脉关系，联姻巩固自己的势力，这些可以说是他的不二法宝。
人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。
从表面上看，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

内容概要

美国斯坦福研究中心曾经发表的一份调查报告指出：在一个人的成就中，有85%决定于人际关系网，而专业知识只占15%的比例。
这说明人脉决定人生的成败，人脉就是命脉。
30岁左右决定人的一生，如果你在30岁前还认识不到人脉的意义，不注意编织自己的人际关系网，30岁后你将会遇到许多意想不到的困难，出现独木难支、孤掌难鸣的处境。
本书总结出33堂最重要的人脉精华课，结合人际交往的现实状况和客观需求，阐述了有关人脉经营、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和技巧，揭示了人脉中的误区和禁忌，引导你在30岁后营造自己的人脉网，利用人脉的力量敲开成功的大门，实现人生的梦想。

书籍目录

Part 1 入门篇——读懂人脉，吹响人脉集结号 第1课 人脉！
人脉！
人脉是个什么玩意儿 什么是人脉 人脉的划分 为什么要经营人脉 阅读链接：人际关系综合量表 第2课 财富就在你身边，人脉是一座无形的宝藏 人脉就是钱脉 善于经营人脉就是善于创造财富 拓展人脉圈，为你的财富储存一张人脉存折 第3课 社会不需要独行侠，单打独斗早晚要摔跟头 与人合作，其乐无穷 不要迷信单打独斗 阅读链接：李嘉诚的成功法宝 第4课 30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱 知识会过时，人脉不会过时 人脉就是金矿 人脉是一种可再生资源 第5课 穷人和富人之间往往只差两个字：人脉 穷人与富人的差别 人脉让穷人变成富人 阅读链接：你适合和哪类有钱人结交成为朋友 第6课 你的命运掌握在他人手中：人脉就是命脉 人脉让你不会怀才不遇 人脉帮你找到贵人 阅读链接：开发人脉资源的六大方法Part 2 修炼篇——人脉何来？
你的形象力决定你的人脉力 第7课 穿越心中的那堵墙：用自信打开人脉的大门 自信是一种感染人的力量 自信赢得信任 自信是这样炼成的 第8课 形象的价值何止百万：魅力是赢得人脉的金招牌 第一步，赢得高印象分数 第二步，谈吐礼貌有风度 第三步，举手投足尽显风采 阅读链接：如何表现“最善之我” 第9课 将你的热情传递给对方：热情是人脉的润滑剂 热情可以感染你周围的每一个人 热情有助于你在事业中的形象 热情能够融化人与人之间无形的障碍 如何培养热情的态度 第10课 将心比心，以心换心：诚信是建筑人脉的基石 诚信是建筑人脉的基石 诚实是一种力量 当你对自己诚实的时候，这世界就没有人能够欺骗你 第11课 赠人玫瑰，手留余香：分享为你带来更多 赞美所有和你有关系的人 用肯定来提升别人的价值 不要吝啬伸出你的双手 赠人玫瑰要做足人情 第12课 给人面子，就是给自己面子：人脉源于敬重他人 尊重他人赢得尊重 你给别人留面子，别人给你办事情 学会给别人面子 第13课 驱除思想中的毒蛇：别让不良心理毁了你的人脉 不要贪占小便宜 努力克服腼腆 改变消极思维 远离社交恐惧症 阅读链接：测测你是否具有人际交往中的负面性格Part 3 探索篇——寻找生命中的贵人：你的人际脉络在何方 第14课 亲情浓于水：亲人是你的血缘人脉3 父母是人生路上的导师 配偶是你终生的伴侣9 赢得兄弟姐妹的支持 第15课 同窗几载友谊深，兄弟手足一样情：同学是你的手足人脉 19 善于结交同学 结纳处境不好的同学 对同学要谦虚 第16课 千里难寻是朋友，朋友多了路好走：朋友是你的忠实人脉 交对朋友 分等级交友 交友要互补 赢得朋友支持 第17课 海内闻乡音，天涯若比邻：同乡是你的地缘人脉 亲不亲，故乡人 借助老乡搭人脉 运用老乡圈受益无穷 阅读链接：老乡关系的经营 第18课 站在巨人的肩上可以看得更远：成功人士是你的榜样人脉 51 怎样结识成功人士 如何求成功人士帮助自己 如何说服成功人士 第19课 所有的熟人都是从陌生人开始的：陌生人是你的潜在人脉 让陌生人和你一见如故 让陌生人在你面前敞开心扉 让陌生人亲近认同你 让陌生人和你有共同的利益 第20课 师者，传道授业解惑也：师长是你的精神人脉 师长为你带来人生的无形资产 主动请教老师 和师长交往要得体 第21课 没有永远的敌人，只有永远的朋友：对手是你的特殊人脉 以宽容的心对待敌人，将会赢得朋友 化敌为友是“消灭”敌人的最好方法 避免争论是赢得争论的唯一方式 阅读链接：怎样对待不同的“敌人” 第22课 职场“三大类”，一个都能少；上司、同事和下属是你的事业人脉3 赢得上司的支持3 赢得同事的支持 赢得下属的支持8 第23课 自己走一百步不如贵人扶一步：贵人是你的黄金人脉 6 不妨搭乘头等舱，贵人助我过江东7 改变人生抓“贵人” 学会寻找贵人相助 找到“大树”好乘凉Part 4 行动篇——启动人脉经营全攻略，构筑人脉大舞台 第24课 如何把握人际交往中的第一次亲密接触 给人美好的第一印象 初次见面消除距离感 “套近乎”的三个技巧 阅读链接：如何说好开场白 第25课 化解人际关系中的冲突：避开人脉网络中的雷区 宽容别人的过错 理智对待分歧 不要张扬别人的错误 不要怕得罪小人 不交酒肉朋友 三思而后行，不要义气行事1 不做过河拆桥的事 第26课 消除人际交往中的误区：绕过人际脉络中的陷阱6 切忌急功近利 果断拒绝无理纠缠 把握进退尺度 阅读链接：人际交往指数测试3 第27课 不断充实你的人脉存折：建立你的人脉储备库6 人人都可以是你的人脉金矿 怎样开立人情账户 人情需要不断地积蓄 充实自己的人情账户 买一只人情原始股 第28课 处处留心皆人脉：让人脉主动找上来的奥秘6 展现自己“是”成功者的形象 展现自己可以信赖的形象 展现自己心态积极的形象 展现自己多才多艺的形象6 第29课 会说话者得天下——快速赢得人脉的成功沟通术 把话说得滴水不漏6 把话说得诙谐幽默 不要吝啬你的喝

彩声 阅读链接：口才好的标准2 第30课 人脉将他们推上了名人的宝座：向名人学人脉经营术3 己所不欲，勿施于人5 借用他人的智慧来做事6 人生最近的路是模仿8Part 5 升级篇——借船出海，依靠人脉赢取完美人生 第31课 依靠人脉提升你的社会竞争力 人脉宽就有“资源” 人脉宽的人“运气好” 人脉宽的人就有“路子” 经营人脉有助于提升自己的价值 第32课 利用人脉创造你的财富帝国 投资人脉为你创造财富 投资人脉让你改变命运 第33课 借助人脉开启你的事业新天地 人脉是一种“合力” 人脉为你的事业发展提供机遇

章节摘录

第一。
发出信号抱着解决问题的心态去向对方问清楚原因。
你可以问他：“ 我不知道发生了什么事，是否可以告诉我是什么问题。
”如果对方什么话也不愿意说，那说明对方对你的敌意较深，那你干脆直截了当地跟对方说：“ 我知道你对我似乎有些不满，我认为我们有必要把话说清楚。
”实在不行，可以向对方发出委婉的警告。
如果对方不肯承认他曾经跟别人说过不利于你的话，你也不必戳破他，因为对方已经从心理上感到了自己的言语和态度的不当之处，这时你只要跟他说：“ 我想可能是我误会了。
不过，如果以后你有任何问题，希望你能直接告诉我。
”你的目的只是让对方知道：你绝对不会坐视不管。
这时你的心理优势已经确立，你就可以向对方发出化解矛盾的信号。
因为，当对方成为你的”敌人“ 后，他会产生躲避的心理会尽量避免在同一个场合碰面，但是否你在心里更加注意对方呢？
因为要知道他的行踪以便避开，要知道他有没有在背后说你是非。
所以，如果你想化解仇怨，不妨先发出点信号，找寻和对方碰面的机会，温和地注视他，看看他的反映，是尴尬？
腼腆？
躲避对视？
还是怒目而视？
只要不是最后一条，那就有戏。
第二。
借助第三方向对方示好如果你觉得这样直接向对方示好从心理上还难以接受的话。
那你可以借助第三者。
也许你很突然向对方示好，会让对方怀疑你的居心。
不妨借和其他同事聊天的机会说她几句好话，或向知道你俩关系的人倾吐反悔之意，相信总能传到对方耳朵里。

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