

<<做交际圈的大红人>>

图书基本信息

书名：<<做交际圈的大红人>>

13位ISBN编号：9787563927531

10位ISBN编号：7563927530

出版时间：2011-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：赵锋

页数：255

字数：233000

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>

## <<做交际圈的大红人>>

### 前言

美国著名人际关系大师卡耐基曾经说过这样一句话：“交际能力差的人，就像陆地上的船，很难到达成功的彼岸！”

这句话深刻地揭示了一个不可忽视的现象：无论你在工作和生活中有多么强的能力，多么好的条件，如果没有良好的人际关系，那么成功对你来说也是遥不可及的。

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，无时不刻不在以某种方式与其他的结点发生着联系。对于每一个人来说，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。

然而另一方面，在现实生活中，很多人也深知交际能力对自身发展的重要性，也尝试了运用各种方式去融入各种“圈子”，但却往往因为观念上的误区与不得当的做法，努力付出，却收效甚微。

正因为如此，这本《做交际圈的大红人》应运而生。

它针对人际交往中的种种问题，深入浅出地把这门学问娓娓道来，无异于交际圈的“红人指南”。

本书共分十四章，从透视人脉的“入门课程”到交际密码的“上乘修炼”，分别从观念、口才、形象、素养等方面宏观地介绍了交际圈中的“红人理论”。

同时，又从微观的层面入手，详细地阐释了怎样在不同的交际圈中采取不同的交际方法，与陌生人，与老板，与同事，与下属，与客户，与哥们儿，无不涵盖其中。

只要按照不同章节的步骤与方法一一去做，触类旁通就可以真正成为同事圈、朋友圈、客户圈乃至整个交际圈中的大红人！

更难能可贵的是，与同类书籍相比，本书最大的特点就在于“用原生态还原生活”，将生活中一例例生动活泼的例子“原景重现”，通过阅读别人的生活，轻松掌握各种提升人气，获得好人缘的技巧。

此书语言活泼、生动，读来既不失理论的严谨性，又不乏轻松自如的趣味性。

相信它将会成为你打造自身黄金人脉的法宝，是你通向成功之路的捷径法则。

也许你还在抱怨生活的不公、事业的不顺，那么，现在就放松心态，捧起这本《做交际圈的大红人》。

当你将这本书的内容全部掌握后，你就会欣喜地发现：原来我也能受人欢迎，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！

最后，希望本书能给读者带来轻松愉悦的阅读感受，编者在这里向广大读者致敬。

## <<做交际圈的大红人>>

### 内容概要

这本《做交际圈的大红人》针对人际交往中的种种问题，深入浅出地把这门学问娓娓道来，无异于交际圈的“红人指南”。

本书共分十四章，从透视人脉的“入门课程”到交际密码的“上乘修炼”，分别从观念、口才、形象、素养等方面宏观地介绍了交际圈中的“红人理论”。同时，又从微观的层面入手，详细地阐释了怎样在不同的交际圈中采取不同的交际方法，与陌生人，与老板，与同事，与下属，与客户，与哥们儿，无不涵盖其中。只要按照不同章节的步骤与方法一一去做，触类旁通就可以真正成为同事圈、朋友圈、客户圈乃至整个交际圈中的大红人！

## <<做交际圈的大红人>>

### 书籍目录

#### 第1章 透视人脉——走进交际圈的第-堂课

- 看清交际，人脉就是实力
- 人脉是打开机遇之门的金钥匙
- 交际圈大红人的小秘密
- 当心，交际也会透支
- 人际交往，上好人生最重要的一堂课
- 交际是一种生活，更是一种事业
- 管理好你的“人脉财富”

#### 第2章 交际圈的“人脉投资学”

- 能做临时抱佛脚的事
- 在口渴之前先挖好井
- 从“被需要”中表现自己的价值
- 打造“个人形象”和“自我品牌”
- 经营“多赢”的人脉关系
- 帮助别人：你会得到更多
- 不要过于算计人情

#### 第3章 “好人气”的背后是“有价值”

- 没有人愿意结交没实力的人
- 让自己成为珍珠，才有人愿意捡
- 你的自信你决定
- 工作是发展人脉的底气
- 这些小节，你注意到了吗
- “蒲公英”的能力让你价值倍增

#### 第4章 交际红人的话说得就是不一样

- 称呼，交际成功的第一步
- 见什么人说什么话
- 幽默，人际沟通的助推器
- 拒绝，也别把“不”字说出口
- 忠言不逆耳的“窍门”
- 人人都爱赞美话

#### 第5章 慧眼凝神，看穿别人的心思

- 弦外之音，你听懂了吗
- 抓住语言特点
- 从口头禅窥透对方的心思
- 表情的“晴雨”也很重要
- 破解肢体语言的内心密码
- 从“心灵之窗”走向交际的“红地毯”

#### 第6章 交际的世界以“貌”取人

- 你就是你所穿的
- 好的形象从“头”开始
- 行为举止显示出你的个人修养
- 让自己“浓妆淡抹总相宜”
- 用微笑温暖对方的心
- 真诚地递上自己的名片

#### 第7章 换位思考——你也喜欢低调的人

## <<做交际圈的大红人>>

保持低调，让你人气上升  
放低姿态，才能抬高人脉  
最佳配角，你准备好了吗  
谦虚的人总能得到更多朋友  
切勿在失意者面前得意忘形

### 第8章 与陌生人尽快熟识起来

陌生人也可以一见如故  
“一回生，二回熟”的道理  
屡试不爽的“同步行为”  
记住名字，让你更有吸引力  
不可不知的“四步走”战略  
打好“自我介绍”这张牌  
不妨你也试试投其所好

### 第9章 获取老板的信任不是难事

服从老板的安排胜于一切  
时不时显摆你的忠诚  
镜头是老板的，别抢镜  
心领神会，要知趣  
话题不要在老板身上停留

### 第10章 与同事在团队中谍和谐

与同事合作，搞好关系，少露锋芒  
记住“枪打出头鸟”的道理  
有分享，才会有好人缘  
没有人喜欢“拖后腿”的你  
众人面前，一碗水要端平  
同事才是你最该赞美的人  
说话讲分寸，千万别揭短

### 第11章 左手严，右手宽——聚拢人心的法则

老板就要有个老板样  
宽容，体现一个老板的魅力  
“刺猬”的距离，平等的交流，让你更亲民  
兑现承诺，让下属对你忠心追随  
宽以待人，友善为上  
留个缺口给他人

### 第12章 结交客户，我们非“诚”勿扰

主动出击，切莫等待  
热情最能打动客户的心  
用真诚去赢得客户的好感  
多附和客户  
会听才会赢  
不同客户，不同交往策略

### 第13章 套牢朋友的心，怎一个“真”字了得

好哥们儿也要明算账  
朋友之间讲究的是真诚  
隐私这种事，最好保密不说  
朋友的面子要给足  
关键时刻拉哥们儿一把

## <<做交际圈的大红人>>

朋友之间，有事没事常联系

第14章 交际圈里“不能说”的几个秘密

主动出击，才有好人气

注重人气的“爆炸效应”

小心，你就是下一个“杀熟”对象

结交顶尖人物并非那么难

别待在“舒适圈”中不动了

借助“贵人”之力

## &lt;&lt;做交际圈的大红人&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：在当今这个人脉关系至关重要的时代，很多知名“世界500强”企业的高层领导在提拔或选用高层管理者时，并不只考查对方的个人才干，更加看重的是对方的交际能力是否过硬。

可以说，一个高层管理人员具有怎样的人际交往能力，就意味着他将拥有怎样的人脉，而这些人脉也正是左右企业今后发展的重要力量。

所以，从一定意义上说，一个人的人际交往能力就是他的核心竞争力。

我们不妨沿着这样一种思路去想：一个人的知识和经验只是他个人的知识与经验，而他所拥有的交际能力，则决定了他在多大程度上可以动员周围一切的知识与经验为自己所用。

具体而言，一个人在交际圈中的地位和价值，就构成了他的总体价值与综合实力！

韩国知名的三星企业曾在会员中进行了这样一项调查：你认为首席执行官需要具备的最重要的品质是什么？

调查结果显示，有80%以上的人认为：成为一个首席执行官最重要的品质就是“待人接物”的能力。

换句话说，就是要具有人际交往的能力。

关于此，国内的一些知名的企业家也有同样的看法。

上海威顺页康乐体育咨询有限公司董事长吴庭华就这样说道：“我有两三千个朋友，其中，每年常打交道的朋友就有1500个，而经常联系的则有三四百人之多。

我个人的资产之所以能超过八位数，大部分的功劳都要归功于周围的这些朋友。

自己开公司、介绍客户与业务等，各种朋友都会主动去照顾我，有什么好的合作项目也总是会想到我。

”还有美国电话电报公司的总经理吉福特，他本是一名小小的店员，后来就是凭借自己极强的交际能力获得了极大的成功。

他在向人们介绍自己的成功经验时常说：“一个人成大事的主要因素，最重要的就是交际能力……点都没错，拥有好的人脉关系是我们事业获得成功的必备条件，也是我们一笔不可多得的无形资产。

”想要成为一名成功的企业家，成为工作上有建树的精英人物，就必须提高你的交际能力，也就是要拿你所结交的人脉来说话！

当然，并非我们每个人都可以成为企业家，成为公司的精英人物。

但是，我们每个人都有不同的职业道路和不同的专业选择。

那么，对于我们这些普通的职业人员来说，交际能力又意味着什么呢？

其实，在职场上，无论你职位的高低，你的价值都取决于你所编织的“关系网”的大小。

要知道，职场上流行着这样一句话：“工作中你所接触人的多少，与你的工资多少成正比。

”事实也确实如此，身边那些晋升到管理层的同事，那些“独当一面”的人才，不一定就是专业能力最强的，但肯定是最善于交际的人。

这主要是因为，一个企业的高层管理人员，其最为重要的工作就是要将各种对企业发展有价值的人都吸收到企业的“人才库”、“关系网”中，似而为企业谋求更大更广的发展空间。

如果没有这种能力，就没有资格，更没有能力承担起更重要的工作任务。

有人可能会说，人际交往能力对于市场人员和管理人员自然是很重要的，但对于技术人才来说，有无“关系”都不要紧，专业技术才是自己最硬的“敲门砖”。

然而，下面这则来自哈佛大学的调查是否会改变你的这种观念呢？

哈佛大学对贝尔实验室顶尖研究员曾做过调查，结果发现，大家所认同的杰出科研人才的专业能力并不是其实力的重点。

相反，这些顶尖人才大都会采用不同的人际策略，多花时间与那些关键时刻可能对自己有所帮助的人物结交良好的关系。

如此，在面临专业问题或其他危机时就更容易获得解决。

而那些专业能力平平的科研人员，往往是遇到棘手的问题时才会想起去请教专家，然后因为苦苦等候没有回音而白白浪费时间。

这样的情况绝不会发生在顶尖科研人员身上，这是因为他们平时已经为自己建立起了可靠的“关系网”。

## <<做交际圈的大红人>>

”，一旦有事，立即便能得到解决问题的答案。

由此可见，无论你在哪一个行业，处于什么样的职位，人际交往能力都是一个人实力的重要代表。

因为在这个时代中，单单拥有超群的个人能力是极难做出较大成绩的。

不论什么样的工作，都需要花费大量的时间与人交际，与人合作。

如果说那些事业上取得成功的人与普通人的话，第一个要点就是：前者平时都将人际交往看作自己工作的核心内容，他们随时都经营自己的人际关系，即便手头工作再忙，也不会轻易忽视周围的人。

然后到关键时候，凭借自己结识的这些人脉来创造出更为辉煌的事业。

而后者则采取事到临头才找“关系”的“临时抱佛脚”之法，最终也只能无功而返。

所以，如果我们想成为成功的人，就要更新自己的“交际观”，时刻将人际交往放到核心的位置中。

要知道，职场是对人际交往能力评价最高的地方，也是最利于建立“关系网”的地方，只有从现在开始做起，随时随地做个有心人，才有可能成为最具实力的人。



## <<做交际圈的大红人>>

### 编辑推荐

《做交际圈的大红人》：每一个人都是社会中的一个节点。

在工作和生活中，我们无时无刻不在以某种方式与其他的节点发生联系。

然而，如何挖掘你的人脉资源，建立良好的人际关系，增强你的竞争力，进而实现自身最大的价值，是一个循序渐进、稳步经营的过程。

《做交际圈的大红人》就针对人际交往中的种种问题，把这门学问娓娓道来，助你掌握最实用的交际技巧，让你成为同事圈、朋友圈、客户圈中的大红人。

当你将《做交际圈的大红人》的内容全部掌握后，你就会欣喜地发现：原来我也能受人欢迎，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！

《做交际圈的大红人》由赵锋编著。

只要生活在社会中，就不可避免地要面对形形色色的人，就要处理各种各样的关系。

要想做到得心应手、游刃有余，就必须懂得交际圈里的那些事，就必须能够嗅出交际圈里微妙的气息。

告诉你所不知道的社交技巧，一部能让你少奋斗10年的成功指南，一本解读、阐释、打造交际红人的社交书。

<<做交际圈的大红人>>

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>