

<<超强人脉术>>

图书基本信息

书名：<<超强人脉术>>

13位ISBN编号：9787121089909

10位ISBN编号：7121089904

出版时间：2009-7

出版时间：电子工业出版社

作者：林海

页数：206

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>

<<超强人脉术>>

内容概要

本书汇集了人力资源专家、心理学专家和管理学专家的实践经验和咨询体会，是一本行之有效的拓展和管理人际关系的指导性读本。

不论经济形势和个人事业的好与坏，人脉这项投资始终是我们获利最高的选择！

我们要有意识、积极地建设和维系自己的人脉资源，方能在需要的时候使之成为一种机会和财富。

阅读本书，你将学会如何把握人际交往中的心理规则和沟通策略，以便快速建立最重要的个人资产，从而用0.1%的努力换取100%的个人成功！

<<超强人脉术>>

作者简介

林海，华通管理咨询专家委员会常务委员，美国管理协会、日本产业训练协会高级管理咨询师，清华大学EMBA。

曾长期在佳能等国际大型企业从事人力资源体系建立、企业教育培训、团队再造、精益生产、成本管理工作，拥有近20年世界500强企业管理及咨询经验。

曾服务于格力电器、松下马达、可口可乐、飞利浦、中国电信、中国移动等十几家独资、合资及民营企业，在为企业提升团队执行力、作业效能、节省成本等方面取得了显著的成果。

本书是作者多年教育培训、管理咨询经验的总结，对如何把握人际交往中的心理规则和沟通策略有着精准、有效的解读，是一本讲解人际关系中处世方式和沟通模式的系统性指导书籍。

<<超强人脉术>>

书籍目录

第1章 掌控扩展人脉的关键力量 1.发现人脉网络中的神经中枢 你无法面面俱到，所以要关注核心人物 识别改变自我的3类核心人物 关注和界定核心人物的人脉效能 2.找准自己的位置，定位人脉角色 摆正自己的位置是社交第一守则 9种不同类型核心人物的角色对应 5种关系下有效的角色表现方式 3.突破核心人物心理防线的策略 积极贡献自己的角色价值 给予核心人物心理上的安全感 给予对方安全感的4个重要技巧 4.赢得核心人物信任的心理策略 真诚是获得对方信任的第一要素 快速缩短心理距离的4个技巧 循序渐进地改善双方的关系层次 5.巧妙提请求，轻松获得核心人物的引荐 把握提出请求的时机和尺度 向对方提出引荐请求的话术 如何向对方表示我们的感谢第2章 有效接触自己想要认识的人 1.深入了解对方的社交心理特质 了解对方心理特质的3种途径 社交心理的3种分类方式 6种不同社交心理特质的应对方法 2.把握与对方接触的时机 最佳接触时机的3个判断标准 征询并获得对方同意见面的沟通策略 常见接触障碍的处理技巧 3.选择与对方接触的具体方式 做好见面铺垫的3个方法 确定最有利的交流环境 如何做好见面的细节规定 4.如何留给对方最佳的第一印象 展现自己的自信和热情 保持大方得体的形象 把握好初次见面的基本礼仪 5.初次接触中,必须掌握的交往尺度 按对方喜欢的方式行事 谈话要见好就收,不要唠叨 好事不可一次做尽,保留点私心 6.制造下一次见面机会 即使表现糟糕,也要保留下次机会 制造下一次交流机会的5个技巧第3章 熟练运用心理策略。提升沟通效能 1.抓住对方真实意图,让沟通有的放矢 诱导对方暴露真实意图 从小信号中看出对方真实意图 不同心理特质的人的真实意图 2.采用合理的策略,引导对方说出真话 消除对方戒备心理的4个方法 营造让对方吐真言的氛围 引导对方吐真言的4个技巧 实战训练:让对方向你吐真言 3.用恰当的问题激发对方主动交流 找到恰当问题的恰当顺序 掌握正确的提问要诀 运用正确的提问技巧 4.获得对方心理共鸣的交流策略 创造与对方共鸣的情境 引起对方共鸣的5个方法 夸张地表达共鸣情感 5.体察对方心理变化,有效调整交流方式 体察对方心理变化的4个途径 隐藏自我,投其所好 按对方习惯的方式去沟通 6.给对方留下言谈举止的好印象 有效地回应对方 有条理的讲话让对方印象深刻 适度的暴露可以缩短心理距离第4章 追求共同成长,形成互惠交往状态 1.站在对方的角度思考问题 体察和判断对方的感受 确认心理落差,用积极的态度面对 实战训练:站在对方立场表达建设性的提案 2.给予对方真正看重的东西 4种途径了解对方真正看中的东西 如何自然得体地给予对方看中的东西 通过对对方看中的东西引入正题 3.利用优势互补形成双方的吸引力 存在优势互补的4个方面 促成双方互补吸引的最佳状态 进行自我剖析,寻找性格对立面 4.在合适的时机,给予对方补偿 了解对方心理,选择合适的补偿方式 掌握正确的补偿技巧 5.时刻记住:要经常赞赏别人的好 精神交流胜过纯粹的物质交流 以宽容的心态评价别人 赞美要把握技巧 6.以最小的劳动换取最多的赞赏 一份巧妙合宜的礼物拥有非凡的力量 恰当时刻的问候具有事半功倍的效果 维持良好关系的4个小技巧第5章 保持互动状态,维系人脉关系网络 1.与朋友保持得体的后续联系 交往次数比交往时长更重要 和对方保持后续联系的6个技巧 后续联系要适可而止 2.人际关系的互动法则:从利他到互利 利他意识:传递诚意和赢得信任的锐利武器 分享秘诀:拉近双方关系的神奇法宝 互利法则:共赢是最佳的交往效果 3.将人脉条例化,用事情捆绑人际关系 人脉关系的“捆绑效应” 建立便于检索的人脉档案 关系场效应:营造具有内聚力的交流环境 4.成为人际关系圈中的“最佳介绍人” 找出自己擅长的领域,建立人际关系金字塔 如何成功攀登人际关系金字塔 成为“最佳介绍人”,巩固你的塔顶地位 5.如果事情不可挽回,就不要纠缠 人际交往中的“沉没成本效应” 辨认交际中“沉没成本”的潜在载体 对不可挽回的事情不做纠缠第6章 平衡和调节人际关系中的冲突 1.依据冲突的性质,区另有效对待 冲突产生的来源和性质 主观情绪性冲突及其应对策略 客观实质性冲突及其应对策略 2.人际冲突的协调和避让措施 人际冲突的5种类型 处理人际冲突的3个原则 协调和避让人际冲突的4个策略 3.人际冲突调节中的沟通策略 沟通在人际冲突中的重要作用 沟通的两种方式及特点 有效沟通的6个技巧 4.有效管理人际关系冲突:制动和被动 培养对冲突敏锐的觉察力 训练

<<超强人脉术>>

你觉察冲突的能力 主动预防和控制冲突 被动反应也要有力有效 5.化不利为有利：扩大冲突的积极作用 人际冲突的两种作用 引导冲突的积极力量 避免和转化冲突的消极力量第7章 构建自我的社交人格和社交品质 1.消除心理障碍，养成积极社交人格 常见社交心理障碍的性质 强化积极的社会心理体验 有意义的遗忘：淡化不愉快经历的方法 2.围绕关键个性，培养独特人格魅力 展现你的个人魅力品质 制造你独特的个性闪光点 根据交往对象的不同，灵活展现你的个性特征 3.生动效应：强化并维持自我社交激情 生动的形象给人留下深刻的印象 敦促自己全面看待交往对象 积极主动是社交激情的核心体现 4.亲社会心理与行为：从内到外改变自己 激发潜藏在你内心深处的亲社会意识 培养你的亲社会形象 激发亲社会行为的心理方法 5.强化心理独立，保持合理交际距离 心理独立可以赢得别人的尊重 保持合理的交际距离可以让交往更有效 适时冷却，以防过犹不及

<<超强人脉术>>

章节摘录

第1章 掌控扩展人脉的关键力量 有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

”不要觉得这句话夸大其词，很多情况下，一个人的实力、学历都比不上“人力”管用。因为一个人的能力是有限的，要想取得成功，就要善于借助外部力量，充分发挥人脉资源的强大作用。

欲话说“一分耕耘，一分收获”，如果能够再加上你的人脉，那么收获就不止一分了！

如何建立和维护你的人脉关系，让你在贵人多助之下事业锦上添花、生活丰富多彩呢？这需要我们掌控扩展人脉的关键力量。

而那些在我们事业道路上和职业生涯中起到重要或决定作用的人，正是我们扩展人脉资源的关键力量！

1.发现人脉网络中的神经中枢 我们常常去参加各种聚会和活动，拿回一大摞名片，一时间与朋友的朋友似乎成了朋友，但实际上，我们并没有足够的精力去和每一个人发展深厚的友谊。对大部分人来说，在有限的时间和精力下只能做对自己来说最重要的事情，即有选择性地发现和关注人脉网络中的神经中枢。

比如，作为一个地产人士，要想发展自己在地产圈的人脉资源，首先要充分了解整个地产行业，之后通过参加相关的活动加入这个圈子当中，通过更深入的交流，逐渐形成自己的“核心人脉”，并且通过“核心人物”迅速扩大自己的人脉网络。

这样就实现了自己在最短的时间内认识最需要和最想认识的人的目的。

人脉即钱脉，当你有顶尖的点和顶尖的人脉时，你就会创造巨大的财富。

张某刚开始做高端产品销售时，因为没有很好的人际关系基础，又缺乏拓展人际脉络的经验，销售业绩很不好。

张某分析发现，虽然自己认识的人很多，但是这些人和自己并非客户关系。他还认识到自己的客户应当是处在中高档生活阶层的人士，而自己所接触的人都是一些普通的工薪阶层。

最后，张某做了一个拓展人脉关系的重大决定：实施他的高尔夫策略。

张某开始每天出入汇聚大量高层人士的高尔夫俱乐部，由此结识了很多的成功人士，并且通过这些成功人士建立了更优质的人脉网络，张某的业绩也日渐好转。

张某取得成功的关键就在于很准确地定位了自己需要的人脉层次，通过接触和拓展自己人脉网络当中的神经中枢，提升了自己的人脉竞争力。

每个人都有自己特定的人脉网络，但由于自身的社会背景、个人精力和社会阅历等方面的限制，不可能在同一时空环境下照顾到所有的人脉，这个时候就要定位自身的社会角色，进而锁定核心人脉资源。

有句话说得好，你是谁并不重要，重要的是你和谁在一起。

物以类聚，人以群分。

在现实生活中，你和一位赌徒在一起，就会认识更多的赌徒；和一位白领在一起，就会认识更多的白领；和一位商界精英在一起，就会认识更多的商界精英——人脉的神奇就在于此。

你无法面面俱到，所以要关注核心人物 社会学家研究过，每个人能映射的人脉圈子在250个人左右。

这里面，只有不到10%的人能与之经常保持交流和联系。

在当今高压力的社会生存环境下，因为工作繁忙，许多人都形成了三点一线（家——单位——食堂）的生存空间模式，用于社会交往的时间十分有限。

然而，每个人的交际网络又比较广，朋友较多，由此会造成一种厚此薄彼的现象。

这种情况下，如果下定决心要获得成功，那么就必须要学会关注我们人际网络中的核心人物，与他们保持良好的交际状态。

李强大学毕业后，被分到一家市级银行的分行工作。

<<超强人脉术>>

刚开始工作，李强七分努力，他也适时地和分行行长交流业务问题，虚心求教，头脑聪明的他很快获得了行长的赏识。

几年过去，李强荣升为这家分行的信贷科科长。

慢慢地，李强和社会上的一些朋友熟悉起来，你来我往，经常一起喝酒吃饭。

时逢分行行长年事渐高，到了退下来的时候，他也有意让李强接替他的位置，于是让李强做了代理副行长。

行长经常带他出席各类省级金融会议，结识了许多金融界的重要人物，行长嘱咐李强要多多学习、多多联络，做好各种铺垫。

但是年轻的李强没有听进老行长的一番话，心浮气躁的他在一堆社会朋友的吹捧中渐渐迷失了方向，每天都忙着和社会上的朋友交际。

慢慢地，大把的资金通过他的手借给了他的那些朋友，最终，许多借款都成为了坏账。

李强风光无限的前途就这样被他自己给葬送了。

上面的案例中，李强之所以自毁前程，就在于他没有分清人际交往中的主次，没有主动去掌控那些可以为自己扩展人脉的关键力量——金融界的重要人物，却花了太多时间陪同那些挖空心思从自己身上获取利益的人。

有些人认为，交朋友只是一件随性情的事，高兴怎样就怎样，用不着那么刻意地去表现，认为有意识地去与那些重要的人士交往是一种势利的行为，有损自己的尊严。

事实上，在人际交往中，有意识地去结交特定的朋友，达成自己的目标，并不是一件丑恶的事。

相反，这是社会交往所必须的。

因为每个人的能力和交际圈都有明显的局限性，只有相互借用，才能达到共赢的目的。

初闯北京的王生是一个非常懂得经营人脉关系的年轻人。

王生从邻居口中得知，房东阿婆的儿子李君是某部门的重要人物，于是王生在与阿婆的交往中留了几分心，有意无意的问候常常挂在嘴边。

逢休假，也常常拒绝邀请自己去喝酒的老乡，留在家中帮阿婆做一些整理院子、草坪的琐事。

逢年过节，王生还会送给阿婆一些礼物。

时间久了，阿婆觉得王生确实是个不错的年轻人，便向儿子提起。

李君见了王生，两人相谈甚欢，彼此间都很认同和欣赏。

不久，李君向王生介绍了几位投资伙伴。

于是，王生便有了自己的商贸公司。

热情、努力的王生把生意做得有声有色，和投资人的关系也处理得井然有序。

而且，在李君的继续支持之下，王生认识了更多的商业伙伴，业务还在进一步拓展中。

王生的例子告诉我们，那些改变我们一生的重要力量也许就隐藏在我们身边，关键在于我们能否警觉地体察到并抓住它。

王生有意识地处理好与房东阿婆的关系，获得她的信赖和好感，最后通过阿婆的引荐结识了他人脉关系中的核心人物——李君。

在竞争激烈的商场和职场中，我们必须主动去发现和关注自己人脉网络中的那些核心人物，并且集中精力去和这些“核心人物”拉近关系，从而认识更多可以帮助自己职业和事业成长的人。

识别改变自我的3类核心人物 在生活中常常会听到这样的抱怨：为什么他认识那么多的知名企业家？

为什么他总能签到大单？

为什么他总有贵人相助？

有这些抱怨的人大多是因为没有找到改变自我的核心人物。

其实我们生活和工作的人脉关系当中随时都可能出现影响和扩展我们人脉的“核心人物”，他可能是一位清洁工，也可能是一位CEO。

很多情况下往往是由于我们个人的疏忽，错失了对于我们来说至关重要的核心人脉。

在错综复杂的人脉网络中，哪些人可以成为我们人脉网络中的核心人物呢？

虽然我们没有火眼金睛可以去识别“英雄”，但我们可以通过一些通用的身份类型来界定他们。

<<超强人脉术>>

具有较高社会地位的人 在日常生活中，我们说某某具有较高的社会地位，其判断标准主要有以下三项： 一看经济实力，以财富和收入来衡量； 二看行政能力，以组织权利等级来划分； 三看专业声望，以专业能力来衡量。

我们应该分析自己的价值取向和奋斗方向，有针对性地认识一些有较高社会地位的核心人物。如果有创业的计划，为了追求更多的收入和财富，就可以多结识一些商场上地位比较高的人；如果想从政，我们就可以去结识一些在政界有威望的人；如果我们想学习研发，就可以去结识那些在该领域专业声望较高的人。

能够融通人脉网的人 在生活和工作当中，我们常常会称一些人为“办事高手”。这些人都有一个共同的特征：内外有许多人事“通道”，也就是我们说的人脉广泛。在日常生活中他们经常有意无意地用亲密的方式提及大家仰望的人物，他们本身可能不是什么“大人物”，但他们认识很多“大人物”，有很广的人脉关系圈，能使用非常规策略做成某些事情。例如总裁助理，她虽然没有总裁的权力，但她可以决定让你见或者不让你见总裁，这时候她就成了你人脉关系网中的重要人物。

在一个特定的关系圈中，人脉最广的人往往都是那些组织创始人、组织者、核心人物及最积极的参与者。

这些人的影响不仅表现在圈子形成的过程中，而且会持续体现在圈子稳定之后的持续扩张上。因此，我们在加入这个圈子时，就要去融通这些人，这样会迅速扩大我们所希望交往的圈子的半径。

<<超强人脉术>>

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>