

<<一天一堂人脉课>>

图书基本信息

书名：<<一天一堂人脉课>>

13位ISBN编号：9787506491815

10位ISBN编号：7506491818

出版时间：2013-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：韩洪昌

页数：408

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>

<<一天一堂人脉课>>

内容概要

卡耐基曾说过：“人的成功15%取决于专业知识，而85%取决于人际关系。”可见，人脉是一个人通往成功之路的门票。

只有经营并维护好自己的人脉资源，才能左右逢源，平步青云。否则，你将永远只是孤军奋战，深陷“孤掌难鸣”的尴尬境地。

《一天一堂人脉课》中集合了全球商业圈、政治圈顶级人物都在运用的人脉法则，告诉你与人交往的秘诀，让你拥有良好的交往心态，逐步打通人脉穴道，快速拓展你的人脉。这样，你在不知不觉中就会赢得交际的主动权，进而坐拥成功与幸福的人生。

<<一天一堂人脉课>>

作者简介

孟奕，中国人民大学国际关系学院法学学士。
大学期间，曾广泛涉猎心理学、社会学及逻辑学知识，尤其在人际关系方面，做过细致、深入的研究，师从著名社交礼仪专家金正昆教授，致力于提升中国人语商的研究。
著有畅销书《一天一堂口才课》等。

<<一天一堂人脉课>>

书籍目录

序 人脉是一种无形的资产第一章 “脉” 向成功-黄金有价，人脉无价第1天 学富五车，为何怀才不遇第2天 有人相助，成功早来5年第3天 成功不在于你是谁，而是你认识谁第4天 你和比尔·盖茨只隔6.6个人第5天 能帮你的不只是亲人第6天 多一个朋友就多一条路第7天 不要相信“零和游戏”第8天 没有指路人，就要兜圈子第9天 机遇潜伏在你的人脉中第10天 做事靠自己，成事靠别人第11天 人脉圈，成功者的传奇之源第12天 树一个敌，等于立一堵墙第13天 有人脉就有东山再起的希望第14天 打造你的人脉竞争力第15天 抓住了人脉，就摸到了财脉第二章 人脉心法-让你左右逢源的人际关系定律第16天 首因效应：第一回合就要赢第17天 南风效应：冷酷只能使人远离第18天 近因效应：让对方改变对你的印象第19天 马太效应：超级人脉圈让强者越强第20天 马斯洛效应：满足他人的不同需求第21天 登门槛效应：交往不可操之过急第22天 自己人效应：做他人的“自己人”第23天 利他主义：今天你为别人做了什么第24天 虚荣心理：满足对方的虚荣心第25天 热炉法则：不要触动对方的底线第26天 二八定律：择友的“处方”第27天 钓鱼定律：想钓鱼，就要了解鱼的习性第28天 刺猬定律：再深的友情也有距离第29天 诚信定律：做圈中有信用的人第30天 宽容定律：宽容可葆友谊长青第31天 忠诚定律：一盎司的忠诚相当于一磅智慧第32天 谎言定律：善意谎言助交往第33天 忍让定律：忍让使关系更美好第34天 感恩定律：感恩是人际和谐的基础第35天 异性定律：男女交往好处多多第36天 赞美定律：赞美能博得人心第37天 布朗定律：知道别人最在意什么第38天 野马结局：收收你的暴脾气第39天 互惠定律：人脉的最高境界是互利第40天 双赢定律：生意长久兴旺的奥秘第41天 互补定律：优势互补更能助你成功第42天 情感定律：情感比利益更打动人第43天 非争论定律：不做无意义的争辩第44天 酒与污水定律：近朱者赤，近墨者黑第三章 激活气场-赢得好人缘的魅力修炼术第45天 打造自己就等于打造人脉第46天 你的礼仪价值百万第47天 为自己塑造一个成功者形象第48天 影响力决定领导力第49天 记住他人的名字第50天 聚焦人气的着装打扮第51天 拥抱的礼仪和禁忌第52天 人际交往中的握手礼节第53天 使用身体语言增强气场第54天 你的言行就是你的品牌第55天 做一个积极、阳光的人第56天 用一分钟讲，用十分钟听第57天 用微笑拉近心灵的距离第58天 自信地表达自我第59天 亲和力让你和别人“自来熟”第60天 幽默感，人际交往的润滑剂第61天 用热忱感染你周围的人第62天 朋友的数量与胸怀成正比第63天 谦虚给人留下好印象第64天 真诚，赢得对方好感的基石第65天 自控力彰显成大事的风范第66天 不丢品位，交际才上档次第67天 有风度，才有高度第68天 学会往自己脸上“贴金”第四章 搭建人脉-迅速编织你的人脉关系网第69天 努力接近比自己优秀的人第70天 结识元老级人物第71天 与雄才大略之人为伍第72天 发达的朋友能救你于危难第73天 “实力人物”助你成功第74天 主动与陌生人套交情第75天 找到你命中的贵人第76天 把对手带进你的“利益圈”第77天 让大人物主动跳进你的关系网第78天 与你不喜欢的人交往第79天 不要冷落“小人物”第80天 利用能人成就自己第81天 师长为你带来无形资产第82天 善于开采和利用同学资源第83天 不要忽视朋友的朋友第84天 亲戚也要常走动第85天 老乡是一种关系优势第86天 远亲不如近邻第87天 用好同事这一人脉第88天 不要忘记旧同事第89天 付出真情，把客户变成朋友第90天 爱人是你事业的强大后盾第91天 体验异性友谊的芬芳第92天 忘年交是一笔宝贵的财富第93天 “发小”，人脉网中的强大助手第94天 父母的朋友也是一种关系第95天 领导是你走向成功的伯乐第96天 善于与下属联络感情第97天 交友必择，取友必端第五章 拓展人脉-让人脉“滚雪球”的黄金策略第98天 主动出击，开拓人脉第99天 想成为狮子，就要待在狮群第100天 小名片，大学问第101天 秀出你的“标签”第102天 让对方看到你的优点第103天 收到名片后主动联络对方第104天 随时随地推销自己第105天 增加曝光率，吸引他人注意第106天 电话总不响，你就打出去第107天 广泛发布自己的信息第108天 人脉是“吃”出来的第109天 常聚常会，会聚人脉力量第110天 在重要的场合“露脸”第111天 通过社团活动扩充人脉圈第112天 跳出你的舒适圈第113天 目的性太强，人脉做不成第114天 利用网络展现自己第115天 把握每一个帮助别人的机会第116天 互换人脉是拓展人脉的捷径第117天 多接近一些带“圈”的朋友第118天 向核心人物借人气第119天 活用“1 25裂变定律”第120天 怎样让别人主动来找你第六章 经营人脉-三年内迈向成功的人脉经营术第121天 人际交往，互利至上第122天 共赢是友情最好的音符第123天 能者要争，庸者要舍第124天 敢于承认错误，为自己的人脉加分第125天 掌握欲取先予定律第126天 不做手心向上的“索取者”第127天 想对方之所想，急对方之所急第128天 交友要有长远眼光第129天 付出真心，收获人缘第130天 关心对方最亲近的人第131天 努力记住他人的癖

<<一天一堂人脉课>>

好第132天 帮助那些混得不如你的人第133天 不要嫌弃失败者第134天 用“小恩小惠”温暖人心第135天 帮人要帮到点子上第136天 不揽办不到的事儿第137天 玉韞珠藏赢人心第138天 四两拨千斤的情感投资第139天 懂一点儿送礼心理学第140天 套牢关系要保持经常联络第141天 见面时间长不如见面次数多第142天 不要人走了茶就凉第143天 过河拆桥者不得人心第144天 积极修复受损的关系链第145天 吃亏有时就是福第七章 优化人脉-定期清理和优化你的人脉圈第146天 及时为你的“人际泡沫”进行“脱水”第147天 远离爱抱怨的人第148天 “交友”不是“交换”第149天 朋友的质比量更重要第150天 杜绝“空心人脉”第151天 适时调整人脉网第152天 将人脉中的杂草剔除第153天 留住你生命中20%的好朋友第154天 别把朋友同等看待第155天 靠得住的朋友要深交第156天 有些友情，让它随风去第157天 让圈里多些积极上进的人第158天 酒肉朋友不可交第159天 警惕突然升温的感情第160天 提防小人，当心被咬第161天 别和伪君子走得太近第162天 不得不防的“老好人”第163天 果断拒绝无理的纠缠第164天 挥别搬弄是非的人第165天 对自私自利的朋友敬而远之第166天 好夸耀的人不能拿来就用第八章 驾驭人脉-借助人脉赢取成功的人生第167天 爱人者，人恒爱之第168天 学会以情动人第169天 理解别人不理解的事第170天 与人分享自己的小秘密第171天 常用“我们”这个词第172天 尽量不给他带来麻烦第173天 你喜欢他，他就喜欢你第174天 替人解围，做他人的“及时雨”第175天 站在对方立场，以柔取胜第176天 做出承诺要及时兑现第177天 知己知彼，百战不殆第178天 不较真，帮你的人才会多第179天 恩威并重，驭人服众第180天 讲义气让你更有感召力第181天 士为知己者死第182天 露点小缺点，更有吸引力第183天 换种思维，往往会成功第184天 随机应变才能左右逢源第185天 用人不疑，疑人不用第186天 给人留面子，给自己存人情第187天 谆谆教导不如以身作则第188天 增加自己“被利用”的价值第189天 给对方一顶高帽戴戴第190天 用尊敬拉近彼此的距离第191天 巧妙化解对方的敌意第192天 引导他人与你有效合作第193天 放小事，谋大局第194天 以低姿态淡化对方的妒忌第195天 用好激励，执行事半功倍第196天 最重要的人脉要留给自己用第197天 如何处理矛盾不伤感情第198天 先兵后礼得感激第199天 团结“不可能”团结的人第200天 如何寻求他人的帮助第201天 借权贵名流为自己所用第202天 把成功归功于他人第九章 洞悉人性-人脉圈中的识人读心智慧第203天 发型暗含人的个性第204天 眼睛暴露人的内心世界第205天 眉毛中的心情体现第206天 手提包彰显个人身份第207天 嘴部暴露的真实心理第208天 字如其人，签名里的性格信息第209天 学会发问，从闲谈中破译他人的想法第210天 脸上藏得住，手却不撒谎第211天 从握手方式判断对方个性第212天 人的双脚最喜欢说真话第213天 看清对方的脚尖指向第214天 抖腿的潜意识含义第215天 一眼看穿他在撒谎第216天 步态彰显一个人的个性第217天 坐姿也可以判断一个人第218天 下意识的小动作暴露真心第219天 从声音大小听出情感变化第220天 通过口头语“听”透对方第221天 根据打招呼方式读懂一个人第222天 声调中的心理讯息第223天 通过面部表情识别谎话第224天 在言辞恭敬者前留点心第225天 衣装透露人的性格第226天 帽子反映的心情密码第227天 球类运动暗含人的个性第228天 从笑容读懂双方第229天 由宠物读出主人性情第230天 喜欢不同水果的人个性不一第231天 由汽车型号观察对方第232天 根据交际场所洞察人心第233天 喝酒举杯姿势透露的秘密第234天 通过旅游偏好了解一个人第235天 刻画内心世界的色彩第十章 能说会道-与人交往不可或缺的沟通力第236天 聪明人说话会看场合第237天 巧妙称呼，缩短彼此距离第238天 让声音为你加分第239天 手势，最容易沟通的语言第240天 见什么人，说什么话第241天 简洁有效的开场白第242天 把话说到心坎上第243天 暖心的话更能打动人第244天 善于捕捉听者的心理第245天 选择积极的字眼第246天 用闲谈拉近双方的距离第247天 言不在多，达意则灵第248天 无声胜有声的倾听技巧第249天 嘴上把门，三思而后言第250天 偶尔也需要撒个小谎第251天 别吝惜表达你的谢意第252天 说话太直易得罪人第253天 用赞美打开交际圈第254天 恭维是一门技术活第255天 令自己更具说服力第256天 让批评更动听第257天 如何说“不”又不伤和气第258天 有人和你争，不妨让他赢第259天 寻找相同“波段”，引发对方的“共鸣”第260天 说服对方先要攻心第261天 给别人说话的机会第262天 为自己的错误致歉第263天 及时安慰失意的朋友第264天 说话偶尔也要“绕弯”第265天 客套话如何说才最客套第266天 把握分寸，不说“满”话第267天 电话中的交际技巧第268天 息事宁人，巧打圆场第269天 转换话题，解救交谈危机第270天 怎样结尾最精妙第十一章 人际博弈-必须遵循的人际潜规则第271天 社交要保持“等距离”第272天 交深言深，交浅言浅第273天 太完美的人容易受排斥第274天 不以利益大小亲疏朋友第275天 不欠“人情债”第276天 看破，不能说破第277天 交际中最忌讳的是爱吹嘘第278天 别做入乡不随俗的傻事第279天 和事佬不可随意做第280天 异性之间不可太暧昧第281天 不要侮辱对方的自尊

<<一天一堂人脉课>>

第282天 拆台对谁都没好处第283天 是好朋友也不要越位第284天 朋友身后不可玩假第285天 再好的关系也得分清你我第286天 别把人情当买卖第287天 保守朋友的小秘密第288天 玩笑不要开过了火第289天 藏好你的看家本领第290天 贪便宜会断送人脉第291天 得理不可不饶人第292天 正话反说的求人术第293天 锋芒太露，下场不好第294天 不要总显示比别人聪明第295天 目中无人，让你一败涂地第296天 放下身段更能提高身价第297天 不做流言飞语的散播者第298天 小误会不除，会造成大误会第299天 诱惑面前坚守底线第300天 切莫理会闲言碎语

第十二章 人际应酬-生活中离不开的饭局人脉学第301天 中国式饭局，关系融合之道第302天 吃饭事小，做局事大第303天 饭局必不可少的几种人第304天 参加宴会要精心着装第305天 与人握手的学问第306天 宴请领导，以敬为先第307天 宴请同事，以利为先第308天 宴请下属，以情为先第309天 宴请客户，以诚为先第310天 宴请异性，以礼为先第311天 根据宴请目的选择酒宴场所第312天 餐桌如战场，点菜似点兵第313天 男女老少，饮食各不同第314天 饭局闲谈，打开话匣子第315天 怎样说出精彩的祝福语第316天 座次安排应尊卑有序第317天 成也吃相，败也吃相第318天 无酒不成席，好席配好酒第319天 宴席饮用酒水的注意事项第320天 一定要饮好开头两杯酒第321天 掌握敬酒的艺术第322天 当众向你的对手举杯第323天 “场面人”必会的劝酒秘籍第324天 酒量不好，如何拒酒不失礼第325天 防止几杯酒下肚就交底第326天 好吃的东西不能独吞第327天 音乐是宴会的“情调师”第328天 缺什么不能缺礼仪第329天 营造活跃热烈的气氛第330天 祝词的使用技巧第331天 注意宴会结束时的细节第332天 如何结账才尽显魅力第333天 涉外赴宴，不妨带些小礼物

第十三章 人脉操纵-学学名人的人脉经营术第334天 刘邦：聚拢人脉，零本万利第335天 刘备：从编织草席到编织人脉第336天 曹操：利用关系成就霸业第337天 诸葛亮：成功是设计出来的第338天 司马懿：建立联盟，获得支持第339天 孙权：恩威并重，善于驭人第340天 李世民：知人善任，合理搭配第341天 武则天：构建多层次的人脉网络第342天 朱元璋：跟对人，成就自己第343天 张居正：官运亨通的奥秘第344天 多尔衮：在仇人圈中崛起第345天 曾国藩：重人、识人、取人、用人第346天 胡雪岩：依靠人脉成为红顶商人第347天 左宗棠：朝中有人好做官第348天 赵匡胤：恩威并重，御人服众的手腕第349天 华盛顿：真诚地道歉是获得人脉的法宝第350天 乔布斯：利用对手打开前进之门第351天 比尔·盖茨：依靠关系成就辉煌第352天 亨利·福特：找个能帮自己的朋友第353天 唐纳德：人脉让事业蒸蒸日上第354天 莫泊桑：伯乐扶助走上红地毯第355天 泰森：让伯乐提携你第356天 乔·吉拉德：主动结识别人第357天 李嘉诚：建立通达的人脉第358天 赵本山：悉心经营人际关系第359天 钟彬娴：让关键人物帮自己第360天 闫长明：“刀削面”式外交第361天 曾宪梓：宽容忍让赢得人脉第362天 李兴浩：人脉便是财脉第363天 张近东：拥有人脉等于拥有财富第364天 马云：创业需要人脉第365天 张瑞敏：依靠团队的力量

参考文献

<<一天一堂人脉课>>

章节摘录

第一章“脉”向成功—黄金有价，人脉无价 一个人若想拥抱成功，就要善于为自己的人生筹备。

筹备什么呢？

两样东西：一是生存的技能，二是人脉。

生存技能是一个人安身立命的本钱，是基础；而人脉则是出路，是船桨，是飞往成功的翅膀。

第1天 学富五车，为何怀才不遇 一个没有良好人脉的人，即使知识再多，技能再高，也会变成一个怀才不遇的人，因为他们根本得不到施展才华的机会和空间。

在当今社会，随处可见很多有才华的“穷人”，他们才华横溢，学富五车，能力超群，甚至有着上天入地的本领，但最终却落得一事无成的下场。

这里我们不禁要问：才高八斗的脑袋为什么没能够为他们赢得应有的地位、应享的荣誉以及应得的钱财？

少年时南存辉因父亲卧病在床，13岁起便辍学在家当起了一名小鞋匠。

南存辉手艺精湛，而且十分善于与客人攀谈，因此招揽了很多回头客，小生意做得有声有色，更重要的是，他借此结识到许多社会各阶层、各职业的人。

南存辉从走南闯北的生意人口中得知社会正发生着日新月异的变化，处处都是商机。

一次，他从一个老主顾口中得知，全国五金电器市场资源短缺，南存辉深感自己开创新事业的时机到来了。

他拿出多年的积蓄，拉拢几个伙伴开了一个电器门市，从此便一发不可收拾。

十几年时间，南存辉的小门市就发展成今天的大型企业正泰电器集团。

才华是上帝对一个人的恩赐，但却不是赢得成功的唯一资本。

正像上面故事中的南存辉，连小学都没念完也取得了骄人的成绩。

再比如苹果电脑董事长乔布斯，根本没念过大学，戴尔公司的董事长迈克尔·戴尔是一个大学没念完的辍学小子。

论专业知识，那些专家学者都不会比他们逊色；论机智才能，比他们聪明的人也多得是，但偏偏是他们成功了。

原因不在于他们个个才高八斗、学富五车，而是因为他们背后拥有一个成功的人脉网络。

智商、能力、眼光、学识等都是开启成功之门的钥匙，而贵人则是能够完全打开成功之门的终极密码。

不知道这一密码的人，只能在追逐成功的道路上左冲右撞，接连碰壁，空耗才华和精力，慨叹世态炎凉、怀才不遇，深陷“斯人独憔悴”的悲凉境地而难以自拔。

想要成就事业、拥抱成功，就要拥有深厚的人脉资源、广大的人脉网络。

高山没有“脉”，就无所谓雄伟壮丽、绵延千里；树木没有“脉”，就很难亭亭玉立、遮风挡雨；而人没有“脉”，就无法乘风破浪、实现辉煌。

人脉是一个人的成功之本、财富之源，只有得人脉者，才能得天下！

第2天 有人相助，成功早来5年 人脉即是财富，人情即是学问，交际即是艺术，关系即是能力……命运有时并不由我们自己掌控，它更多的时候是掌握在周围人的手中。

独来独往、单打独斗只会让自己举步维艰。

美国卡耐基美隆大学曾对被列入《美国名人录》的成功人士做过一项问卷调查，调查的问题是影响他们成功的最重要因素是什么，结果高达85%的受访者将“人际关系”列为第一位。

在当今社会，如何扩大经营自己的人脉、拥有良好的人际关系，对于任何一个人来说都是影响生活和工作的关键因素。

独来独往、单打独斗只会让自己举步维艰，一个人若能得到他人的协助，那么他通往成功的道路定不再那么颠簸、到达成功终点之期也定不再那么遥远。

2006年10月9日，纽约联合国总部，韩国人潘基文在一阵热烈的掌声中登上了联合国秘书长的宝座。

为什么这个微微驼背，花白头发，面容儒雅慈祥的老头能够登上世界上最崇高的位置？

<<一天一堂人脉课>>

答案只有四个字贵人相助。

虽然潘基文自身卓越的能力对他的成功起着关键作用，但若没有一个人的相助，可以肯定地说他的成功至少推迟五年，这个人就是卢信永。

两人相识在韩国驻印度的领事馆。

当时卢信永是韩国驻印度总领事，而潘基文只是一个初来乍到的普通外交官。

不久，卢信永便发现潘基文谈吐不凡，思路缜密，办事沉稳，很多棘手的问题在他手中都能迎刃而解，因此非常看好他。

与此同时，潘基文也意识到卢信永虽表面冷漠但内心火热，更重要的是他有着极其丰富的外交经验且乐于向自己传授。

潘基文相信卢信永对自己的外交生涯会有重大的影响，两人私交甚好。

后来，卢信永担任了韩国国务总理，他首先想到了十几年前一同工作的潘基文，立即将其推荐到总理府工作。

不久，优秀的潘基文又被破格提升为总理礼宾秘书、理事官……潘基文的职务像坐直升机一样飞速上升，以至于他不得不因为自己升得太快而向自己的前辈、亲友和同事写信道歉说：“各位，很抱歉，我晋升太快！”

”不过道歉归道歉，他依然继续高升。

我们不妨设想一下，如果潘基文没有得到卢信永的赏识和提拔，那么他的仕途定不会如此通畅，他的人生也难以如此辉煌。

我们不妨再想一想，连潘基文这么优秀的人才都离不开他人的相助，更何况我等一般人！

他人的协助绝对是影响一个人成功与否的重要因素。

如果你想早日拥抱成功，那么一定要学会建立并经营好自己的人脉网。

……

<<一天一堂人脉课>>

编辑推荐

(1) 全面。

书中列举了365堂人脉课，从包装自我到操控他人，涉及了与人交往的方方面面，是史上最全面的人脉书。

(2) 实用性强。

书中包括许多心理博弈和交际战术，旨在传授给读者一些实实在在的人脉经营法，而不是空乏的大道理。

(3) 作者文字睿智、耐读，其建议独到、中肯，每一位想要拓展人脉的读者都能从中受到启发。

(4) 篇幅短小精湛。

书中的案例和故事都写的短小精湛，没有其他图书的长篇大论，有利于读者吸收接纳。

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>