

图书基本信息

书名：<<真希望我20几岁就知道的人脉掌控术>>

13位ISBN编号：9787510413261

10位ISBN编号：7510413265

出版时间：2010-11

出版时间：新世界出版社

作者：李娜

页数：218

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>

内容概要

年轻不是你的错，但行为无知就是你不对！

你必须伸出触角与世界连接，建立属于自己的圈子。

这本书，会改变你的命运！

它将介绍年轻人不知道、晚知道会走弯路的人脉掌握术：熟人介绍扩展人脉+参与社团走出封闭+网络连接人脉共享+没话找话学会赞美+事先准备创造机会+广泛收集人脉信息=扩充人脉的6个方法。

书籍目录

第1章 成功不能只靠自己的双手 个人大部分的成就总是蒙他人之赐 良好形象是人际关系的助推剂 没有自信就别想成功 嘴巴革命：说出你的影响力 投资界的口号：“投入，投入，投入！” 想获得成功应懂得借势第2章 修炼“黄金人脉”的六商树 德商：你的人品影响你的人脉 魅商：修炼个人魅力，让你更具影响力 情商：掌控自我，做情绪的主人 职商：在工作中树立个人品牌 胆商：打破羞涩，向着人群大步走 智商：谋略当先，人脉并非人越多越好第3章 以智取胜，驾驭他人 制造强大的敌人，使对方与你同仇敌忾 收放自如，把对手掌控在你的手中 利用期望效应使他人按自己的意图行事 真诚是建立良好人际关系的不二法门 借第三方威势办事 巧转关系避难事第4章 换位思考，互惠互利 将心比心、换位思考在人际交往中出奇效 站在对方立场说话有利于沟通 “感情投资”收益大 努力记住有关对方的小事，博得好感 制造共同体验，使其对你产生好感 激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己 恰当的反馈能使对方更积极地为你办事 分享荣誉能吸引他人靠近第5章 掌握扩展人脉的制胜之道 适时保持沉默 摸清心思再行动，才能做到得心应手 巧设难题，制服傲气者 避开禁区，让人脉扩展无往不利 经营人脉须谨慎对待“朋友” 化敌为友，人脉的加减法第6章 自己走百步，不如贵人扶你走一步 1个人的100%与100个人的1% 借鉴他人经验，事半功倍 以礼相待，求得贵人好办事 有旷世的才华，还得找到赏识你的贵人 迈克尔·杰克逊：天王也需贵人帮 不是露西也要搭头等舱 印尼巨富林绍良：我的成功可以复制第7章 灵活博弈，处处皆赢 生存就要比对手跑得快——囚徒困境 让自己利益最优化——纳什均衡 有一种策略叫做“借”——智猪博弈 夹缝中的生存策略——枪手博弈 必要时与狼共舞——猎鹿博弈 成功就得鹤立鸡群——酒吧博弈 时刻保持对风险的“痛觉”第8章 职场潜伏，别遭遇“人脉事故” 穿上“傻人”外套，做最容易生存的员工 故意在明显的地方留点瑕疵 绵里藏针，柔中带刚 不想被排挤，就要尊重单位里的老前辈 面对公司的“皇亲国戚”，有理也要吃哑巴亏 职场新人应学会避免人际关系困境 拓展人脉应循序渐进第9章 做一枚人际磁石 委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子 给别人留面子也是给自己留面子 给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过 不要逼着别人认错，否则会让他心存怨恨 保住失败者的面子，不给自己树立死敌 适时化解尴尬，加深友谊 细节风度为你赢得更多人脉第10章 借力打力 借力打力，能使成功翻倍 善于“攀亲拉故”，主动争取人脉 小人物也能救命 让诤友充当自己的镜子 团队合作，互借互利 学会通过“中间人”迅速扩充你的人脉第11章 能进能退，驰骋商界 巧用眼神，让谈判取得意想不到的良好效果 单刀直入，开门见山直逼其要害 巧用“我不知道”，提高谈判效力 利用时间的紧迫感来扭转局面 论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮 警惕对方的心理战，避免被对方击垮第12章 人脉场景一：宴请之道 好理由是完美宴请的幕后推手 宴请地点很重要 怎样安排客人的座次 酒桌上如何说话 点菜不再是难题 中餐和西餐，不一样的应酬之道 宴会结尾的应酬不可忽略第13章 人脉场景二：商场风云 人情练达铸辉煌 不要吃独食，让别人也赚钱 先予后取，以诚动人 学会与人共赢 单打独斗的人较难成功 学会主动吃亏，为自己争取到更多合作机会 与政界交好，铺平商路第14章 人脉场景三：政界社交 让谈话充满文化气息 不随便提及私人情感话题 做得精彩从说得漂亮开始 见什么人说什么话 辨识身边的马屁精 学会送礼是扩展人脉的良好助力附录 人脉掌控秘籍 秘籍一：九型人格的社交密码 秘籍二：人际交往中看透他人的博弈术 秘籍三：20几岁，做一个有吸引力的人

媒体关注与评论

一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨（微软创始人）成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。

——卡耐基（世界人际关系专家）“像爱自己那样爱别人”，这就是确立人脉关系的要谛。

——原一平（日本推销之神）不要成为被别人感谢的人，请成为随时被别人需要的人。

——李泰归（韩国人脉管理研究中心负责人）

编辑推荐

《真希望我20几岁就知道的人脉掌控术》是由新世界出版社出版的。

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>