

<<中国人脉术>>

图书基本信息

书名：<<中国人脉术>>

13位ISBN编号：9787514603910

10位ISBN编号：7514603913

出版时间：2012-4

出版时间：中国画报出版社

作者：张立辉

页数：253

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>

## <<中国人脉术>>

### 内容概要

在中国这个人情大国中，没有钱可以，没有人不行；没有能力可以，没有关系不行；没有资本可以，没有圈子不行。

一个人能成就多大的功业，其根本取决于他经营的人脉关系。

经营人脉是每个人的必修课，《中国人脉术》是根据中国特有人情特色，为读者量身打造的轻松易读、实用易学的人脉教科书。

通过《中国人脉术》，你可以学会神奇的人脉经营术。

掌握与人交往的秘诀，瞬间打通人脉穴道，快速拓展你的人脉网络。

## &lt;&lt;中国人脉术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人脉，你的成功通行证你能否成功，在于你认识谁成功之人善于“借力”人脉助你打开机遇之门人脉有多大，舞台就有多大人脉，延伸你能力的利器事业的成功需人脉推动第二章 心有多大，人脉就有多大胸怀宽大则人脉广大自信是积累人脉的重要筹码别让害羞断送你的人脉与孤独告别，走进精彩世界主动“出击”获得更多人脉万事和为首，人脉跟你走眼前吃亏，日后受益第三章 展示魅力。吸引你的人脉第一印象是好人缘的基础用微笑打开陌生之门用幽默激活你的人脉亲和力，让人更愿亲近你人格魅力是你的人脉“磁石”在自我介绍上花些心思适当展示自己的才华第四章 开启人脉，构建你的人脉圈用心织起你的人脉网络精诚所至，金石为开礼尚往来，搭建人脉投其所好，赢得好人缘运用好“自己人效应”倾听，打开对方的心门危难时刻伸手，方能交到朋友你的价值决定你的人脉第五章 人脉“加法”。

不断扩展人脉陌生人都是未结识的朋友保持好奇心，把握每一个交友机会目光长远，才能有更多收获同学是重要的人脉资源邻居是最方便可用的人脉资源异地见老乡，难时有人帮网络让你足不出户“抓”朋友拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄拓展人脉的七大要点第六章 把好人脉关，多交“实力派”多结交“含金量”高的朋友不是怀才不遇，是没找到贵人多交一些带“圈”的朋友智囊式贵人相当于免费点子公司优势互补的朋友让你终生受益忘年交是一笔重要的财富缺乏上进心就去找“激励高手”有超强影响力的人是“王牌”贵人增加“曝光率”，让贵人认识你不可缺少的人脉关系结交“关键人物”四要点第七章 呵护人脉，把握好交往分寸让对方做主角，自己甘做配角“难得糊涂”才是聪明人人至察则无徒，莫苛求完美打人不打脸，说话不揭短与人交往要保持最佳距离逢人只说“三分话”遵守承诺，建立守信形象对朋友要有“礼”和“理”人情千万不可透支懂得分享，别吃“独食”掌握必要的社交礼仪第八章 加强管理，让你的人脉活力无限全面把握人脉，建立“朋友档案”管理名片，就是管理人脉定期调整你的人脉网络特别的“爱”，给关键的“他”保持联络，时刻“刷新”人脉朋友也是可以“分等级”的人脉是块地，需要常除草用真诚创造人脉忠诚第九章 赢在职场，搞好你的人脉经营主动联系上司，切忌敬而远之别与上司“抢镜”，适当装“嫩”适当恭维，让上司感觉舒服故意示弱，向同事求援冷淡同事，受“冻”的是自己正确对待自己讨厌的同事以退为进，别与同事“争功”用宽容赢得下属的忠诚感情投资，轻松赢得下属的心第十章 把握主动权，学点识人术相由心生，看人先看相看对方的“脸色”行事装扮背后透露玄机举止言谈是观察重点行为习惯是你识人的窗口全方位看透你的上司同事的心思你不可不懂看清下属，量才是用把握客户心理，见机行事

## <<中国人脉术>>

### 章节摘录

一个好的开端；相反，如果你给人留下的第一印象不好、甚至是糟糕的，那么你的人际关系、生活和事业就可能不那么一帆风顺了。

此时，即使你的本来面目与别人印象中的你有天壤之别，别人也会因你给他的第一印象而对你持有偏见。

显然，这样的结果对你是很不公正的，也是很不利。

事实上，大多数的人都知道第一印象的重要性。

然而，怎样才能在与别人第一次见面时就给对方留下良好的第一印象呢？

一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征，而第一印象也是建立在这个基础之上的。

首先，要注意自己的穿着打扮。

人靠衣裳马靠鞍。

与陌生人见面，人家最先注意的就是你的外在形象。

此时，你的着装打扮实际上就是你的一张个性名片，让人一目了然。

要知道，人人都喜欢衣着干净整齐、落落大方的人，所以在见面前最好整理头发、清洁服装，甚至精心化妆。

要注意的是，你并非一定要穿最流行、最时髦的衣服，而只要穿着整洁，适合性格和体型即可。

其次，要注意自己的言谈举止。

在实际的交往过程中，仅仅是一句话、一个表情、一个不经意的小动作就能将一个人大部分的潜在信息暴露在对方眼中，而这些将决定着对方对你的第一印象。

因此，当你第一次与人见面时，应对自己的言谈举止多加留意。

一般情况下，言辞幽默、侃侃而谈、不卑不亢的人会给人留下难以忘怀的良好印象，而言谈粗俗、举止粗鲁的人则令人生厌。

最后，要注意提高自己的修养，展示翩翩风度。

有修养的人在与别人首次接触时，能表现得大方得体，让人感觉非常舒服。

相反，没有修养的人会让人感觉十分别扭。

事实上，你的着装得体与否，你的举止是否优雅，都与修养有着直接的关系。

但提高修养并不是能“临时抱佛脚”的，需要在平时多下工夫。

.....

## <<中国人脉术>>

### 编辑推荐

在中国这个人情大国中，没有钱可以，没有人不行；没有能力可以，没有关系不行；没有资本可以，没有圈子不行。

在社会中，你的前途取决于广阔的人脉网络；在生活中，你的幸福取决于和谐的人脉关系；在职场上，你的成功取决于良好的人脉交往；在商场上，你的财富取决于丰富的人脉资源。

人脉如同血脉——血脉系统是人的生命赖以维系的基础之一。

在我们追求成功的事业和幸福快乐的生活过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，那就是人脉。

如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。

人脉如同树脉——一棵小树苗要想长成栋梁之才，必须要有粗壮厚实的根脉吸纳大地的营养，充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉吸纳大自然的空气、阳光和雨露。

没有叶、枝、根，就没有树。

人脉如同路脉——“要致富，先修路”，这是我们在发展致富过程中总结的秘诀。

无数事实表明，人脉的高度决定了事业的高度，人脉之路有多长决定了事业之路能走多远。

<<中国人脉术>>

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>