

<<人脉的气场>>

图书基本信息

书名：<<人脉的气场>>

13位ISBN编号：9787515503578

10位ISBN编号：7515503572

出版时间：2012-6

出版时间：金城出版社

作者：吴学刚

页数：281

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>

<<人脉的气场>>

前言

什么是气场？

如何获得气场？

如何用气场提高社交情商？

如何修炼气场才能使人脉更强大？

成功人士超强的凝聚力和无穷的感召力从何而来？

气场就是关系网。

简而言之，它是我们的人气、人脉和人情，是你与我结交良师益友、打动客户、上司或同事的有形网络，也是寻求机遇与创造机会的社交圈。

是彼此气场的交碰、融合、互相的影响。

所以，气场需要我们用心来经营，只有态度积极的人，才能稳定自己的气场。

一个气场不佳的人，他的人脉也一定是糟糕的、混乱的。

正如一句话所说的：人与人之间，只要气场近了，事就成了。

如今，气场已经成为全世界高端人士都在运用的成功秘密——从世界首富比尔·盖茨到美国总统奥巴马；从世界著名的脱口秀主持人奥普拉到阿里巴巴集团创始人马云；从官方新闻到足球世界杯——全世界都在讨论它，评价它，但仍然只有极少数人能拥有它，运用它——政客用它获取民众选票、商人用它促成合作、普通人用它走向成功。

一个人只有善于为自己营造强大的气场，才能增强你影响他人的能力，才能改变人脉，让事业更加成功！

人脉是一个人通往财富、成功的入场券。

有着良好的人脉关系，你的前进的道路就会畅通得多。

成功要靠别人，而不是单靠自己。

一个人有多成功，关键要看他服务了多少人，和多少人在为他服务。

所有成功人士都有一个共同点，就是拥有大量的人脉资源，并保持着良好的关系。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。

表面看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。

即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。

但如果有一位关键人物协助你，那么你的出击一定会完美无缺，百发百中！

两百年前，胡雪岩因为擅于经营人脉，而得以从一个倒夜壶的小差，翻身成为清朝的红顶商人。

三百年后的今天，检视商界成功人物的成长轨迹，也都因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后辉煌的“成就存折”。

好的气场是打开人脉大门的一把钥匙，什么样的气场才能带来成功？

如何打造属于自己的气场呢？

这虽然并不简单，但也绝不是什么天大的秘密。

现在，就让我们助你点燃强大的气场！

《人脉的气场》是一部气场修炼书、人脉黄金书、成功白金书！

一旦你掌握了《人脉的气场》中的要领，你的强大气场、良好的人际关系和成功机会都会纷至沓来。

作者 2012年5月于北京

<<人脉的气场>>

内容概要

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。表面看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，那么你的出击一定会完美无缺，百发百中！两百年前，胡雪岩因为擅于经营人脉，而得以从一个倒夜壶的小差，翻身成为清朝的红顶商人。三百年后的今天，检视商界成功人物的成长轨迹，也都因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后辉煌的“成就存折”。

<<人脉的气场>>

书籍目录

第1章 气场为王，让第一印象来决定胜负 1. 第一印象很重要 2. 仪容仪表不容忽视 3. 得体的服饰可以美化形象 4. 好的饰品让你魅力无穷 5. 不失分寸地进行自我介绍 6. 注意握手的细节 7. 交换名片有“讲究” 8. 有礼貌的进行交谈 9. 手势的运用要合乎礼仪 10. 重视公共场所礼仪 11. 优雅的举止尽显风度 第2章 充实自己，修炼你的气场 1. 打造自己的“核心竞争力” 2. 补齐“短板”，让优势更优 3. 在相同的时间做出不同的事 4. 终身学习，不断走向成功 5. 做个精通业务的高手 6. 多读书，读好书 7. 不断“充电”，做一位不败将军 8. 学会利用人脉资源 9. 目标高远些，不要只看到眼前 第3章 让人相信你，气场才不会离开你 1. 不守信，无以立 2. 诚信是一种财富 3. 言必行，行必果 4. 诚信——友谊的“保鲜剂” 5. 做人应该诚实 6. 不诚实的后果 7. 不要轻易许诺 8. 耕耘诚实，收获财富 第4章 自信，使你的气场更强大 1. 坚定地相信自己 2. 信心有多大，发展空间就有多大 3. 成功属于“有心”人 4. 用自信撑起一片天空 5. 自信是乐观的源泉 6. 自信——成功的起点 7. 相信自己一定能成功 8. 不卑不亢做自己 9. 把自信“写”在脸上 10. 跨越自卑这道门槛 第5章 能说会道，让你的气场慢慢凝聚 1. 用赞美打动对方的心 2. 软中有硬，宽严相济 3. 批评是一种艺术 4. 动之以情，晓之以理 5. 把解释做得圆满些 6. 抬杠，沟通的绊脚石 7. 安慰也需要好的口才艺术 8. “骂人不带脏字”巧反驳 9. 插嘴懂方法，有缝就得钻 10. 尽量让忠言不逆耳 第6章 好人缘可以带来“大气场” 1. 支起一张人际关系网 2. 小细节，大人脉 3. 在感情的账户上储蓄 4. 与不同性格的人搞好关系 5. 欲钓大鱼，先放长线 6. 攀高枝，与尊贵者发展友情 7. 口渴之前先挖井 8. 记住别人的名字是打开人脉的第一步 9. 雪中送炭，救人与危难 10. 经营好自己的人脉存折 11. 宽容，不斤斤计较 12. 为人遮羞盖丑，给自己网络人情 第7章 依靠贵人，气场是营造出来的 1. 善于用“情”，积累贵人 2. 在贵人面前展示自己 3. 可造之材深得贵人喜爱 4. 不要忽视了邻居这位贵人 5. 贵人是人际关系中的“盐” 6. 进取心是获得贵人帮助的前提 7. 贵人相助——成功的秘诀 8. 亲戚是走出来的 9. 攀龙附凤也未尝不可 10. 找准你的“黄金搭档”

<<人脉的气场>>

章节摘录

版权页： 1. 第一印象很重要 在人与人的交往中，我们常常会说或者会听到这样的话：“我从第一次见到他，就喜欢上了他。

” “我永远忘不了他留给我的第一印象。

” “我不喜欢他，也许是留给我的第一印象太糟了。

” “从对方敲门入室，到坐在我面前的椅子上，短短的时间内，我就大致知道他是否合格。

” 这些话说明了什么？

说明大多数人都是以第一印象来判断、评价一个人的。

对方喜欢你，可能是因为你留给他的第一印象很好；对方讨厌你，可能是你留给他的第一印象太糟。这就是所谓的首因效应。

首因效应，也叫做“第一印象效应”，是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。

通常，人在初次交往中给对方留下的印象很深刻，人们会自觉地依据第一印象去评价某人或某物，今后与人打交道的过程中的印象都被用来验证第一印象。

我们每认识一个新朋友，都离不开第一次交往。

俗话说“良好的开端等于成功的一半”，初次交往一定要留给人一个好印象！

王小燕曾是一个相貌中等的女孩，豪爽大方，不注重外表，有点邋里邋遢，缺少女孩子的温婉清爽。她的很多异性朋友都把她当“哥们儿”，还说：“你就像个野小子，易于接近，却没有女孩的魅力！”

有一天，表妹买了一套特别淑女的连衣裙，有点大了，就送给王小燕穿。

王小燕刚刚洗完头，乌黑的秀发披散在肩上，而没有像平常那样乱七八糟扎成一团。

她试穿了这身淑女装，感觉和自己不太协调，就在镜子前顾影自盼，试着做出一副电影中淑女应有的样子。

恰好，一个男孩来找她的哥哥，看到了这非常美丽的一幕：一个美丽的女孩，似水柔情地站在穿衣镜前，梳理自己的长发，猛然发现了自己，竟一下子羞红了脸……这就是他梦中的百分百女孩，温柔而腼腆，男孩对王小燕不禁一见钟情。

于是，借着和王小燕哥哥交往的机会，男孩向王小燕发动了爱情攻势。

他对王小燕说：“你是我遇到的最温柔、最可爱的女孩！”

”王小燕真是大为诧异——长这么大，还没有人说过我温柔呢。

王小燕告诉他自己从小就是野小子性格，绝不是温柔而可爱。

可是，男孩固执己见，并向王小燕讲了第一次见到她的情景，“我一眼就爱上了你的温柔和美丽！”

”男孩说。

男孩坚持那才是王小燕的本性，而王小燕平日的不拘一格、粗野邋遢都是假象。

认为在男孩的坚持下，王小燕慢慢竟真的变得温柔了，并与男孩坠入情网。

几十年过去了，男孩仍深深地爱着王小燕。

一个美好的第一印象，改变了一个女孩的生活，成就了一对好夫妇，其力量之强大，可见一斑。

<<人脉的气场>>

编辑推荐

《人脉的气场》是一部气场修炼书、人脉黄金书、成功白金书！
一旦你掌握了《人脉的气场》中的要领，你的强大气场、良好的人际关系和成功机会都会纷至沓来。

<<人脉的气场>>

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>