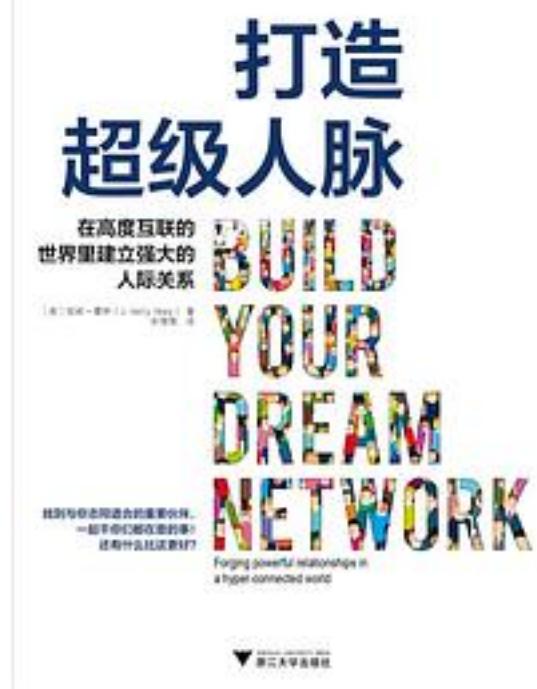


打造超级人脉：在高度互联的世界里建立强大的人际关系



[打造超级人脉：在高度互联的世界里建立强大的人际关系 下载链接1](#)

著者: (美) 凯莉·霍伊著

出版者:浙江大学出版社

出版时间:2019-3

装帧:

isbn:9787308189330

本书为读者提供了社交参考建议及行动指导。其中一些内容或许对你而言非常熟悉，另一些则会刷新你的社交观念，给你带来巨大的帮助。充分利用这本书，好好制定个人社交计划，并设定明确的目标，日复一日，慢慢的，你会惊讶地发现，新的机会、合作、邀约、录用信和感谢函都会自己找上门来！

这本书并不仅仅简单地告诉你们作者自己是如何完成从法律从业者到成功创业者的转变，而且包含了许多其他人的故事和案例。他们都设立了明确的目标，并充分利用他们的

社交圈，最终获得了成功。因此“打造超级人脉”有着极大的实践指导意义。

作者介绍：

凯莉·霍伊 (J. Kelly Hoey)

Inc.com网站专栏作家，与其合作的客户包括《纽约客》杂志、可口可乐公司、美国公共电视网、欧莱雅和美国第一投资集团等。曾被《福布斯》杂志列入“5位改变世界的女性风险投资人/企业家”，还被《快公司》杂志列入“推特上最聪明的25位女性”。

目录: 目录：

推荐序

前言：打造完美社交圈人生不设限

01 四通八达的事业

渠道即是新经济

技能并非万金油

如何使用这本书

02 打造你的社交圈

人脉成就事业

人脉+行动=实现目标

社交的本质

拓展社交圈

03 投入社交游戏

“为什么”过滤器

找到原因，摆脱错失恐惧症

内向社交

太多还是太少？

时间不等人

衡量利弊

社交思维

04 如何开始

目标至上

18个月成功转型

现有人脉

少用搜索引擎，多观察

以小见大

敞开心扉

人人都是专家

3P原则

社交无终点

05 俱乐部，人群，委员会与伙伴

志愿活动

3R变2C

声誉与曝光度

主动站在机会面前

下一步：

如何实现想法？

草根的力量

人脉需求

06 社交进行时

跟不上时代的节奏

下午茶时间

留意平台背后的人
神奇的“茶水间”

网络求职

你喜欢用哪个社交平台？

时光瓶

专属应用程序

07 由点及面

建立联系：转换职业

建立联系：媒体与公关

建立联系：众筹

建立联系：围绕创业或新业务的交流

目标——目的——联系

08 社交中的败笔

闭门造车

没有好好守护人脉

无意义的沟通

911式紧急社交

保持不了广泛的联系

“倒完垃圾就走”

过度分享

经历过但不错过

关注了却不跟进

无话可说？——很好

电梯游说

忽略回复

“我是你最忠实的粉丝”

不言谢

09 测试，失败，学习，量化

不要按下暂停键

建立长久的关系

评估，再利用和循环

活到老，学到老

新3P原则

停止随机社交

致谢

参考文献

关于作者

· · · · · (收起)

[打造超级人脉：在高度互联的世界里建立强大的人际关系](#) [下载链接1](#)

标签

社交

2019人脉

方法论

思维

个人成长

02-人际沟通

欧美

杂集

评论

核心：搞清楚你想要什么、知道谁能帮助你实现目标、清楚如何寻求帮助（目标+行动+人脉）；关注人人人；坚持+计划+礼貌；社交是项重要、长期的活动，只能控制付出、无法掌握结果，社交无处不在。技巧：寻找“先付出后得到”的人，并努力帮助他人达成他们的目标；善用他人的时间，提前做好功课；必须坚持后续跟进；。思维：认清倾听、提供专业可靠的信息和人脉，分享资源和影响力，培养社交意愿。举办活动：仔细挑选参与者、让参与者有所收获、制定后续策略；有主人翁意识，关心在场人的体验，尤其是落单者；注意第一印象，考虑周到，分享幕后细节。筛选：衡量标准是设定的目标；如果无法见面、对话联系、参加早餐会可以停止社交。其他：关注大佬的网络动态；利用网上社区；保持联系就是最好的社交方式；准备18个月；参加志愿活动；提高曝光度。SY

对于内向的人很友好，在国人看来可能有些功利，但只要心中向善，带着目的社交又有何不可不是吗

要么社交，要么努力，你要为你自己每个行为和每一句话负责。

社交：感恩、付出、联系。社交的真正意义在于解决所面临的问题或是应对相应的挑战。永远不要怀疑自己的直觉。让自己一直走在正轨上，排除干扰和不必要的闲聊。社交3P原则：坚持，计划，礼貌。

作为重度社恐人士，近年来也越发认识到人脉的重要性，但是这本书给不了任何解决办法，除了强调人脉的重要性外，没有实用的方法论，善用媒体工具？excuse me，就算你不说也都在用啊，感觉就是几页PPT注水成了一本书

差

收益不大

前面还可以，后面囫囵吞枣翻完。社交无处不在。

人脉之中最重要的是你得清楚究竟能为对方提供何种价值，你如何告诉他人你有这种价值。这个时代，可以善用我们的社交媒体去拓展和维护我们的人脉。

书中有一个观念：社交是带目的性的，而我们做的一切都应该是为我们的目标服务，我们应当避免无用的社交。

我曾经有点“清高”，排斥“目的性”，事实上，明确自己想要的，在生活中各方面都很重要啊，因为时间有限。我认为这个目的，每个人要的不一样，可以是和利益无关的。

书的排版我觉得不太好，那些大小标题的关系不清晰。内容上，有很多是访谈形式的。觉得排版可以做得更好吧。书中的建议还是有可操作性的，可借鉴。

非常一般，像访谈，像领英广告书，没有特别系统的提炼和指导方案

废话连篇

[打造超级人脉：在高度互联的世界里建立强大的人际关系](#) [下载链接1](#)

书评

[打造超级人脉：在高度互联的世界里建立强大的人际关系 下载链接1](#)