

人脉存折



[人脉存折_下载链接1](#)

著者:邢群麟//许长荣

出版者:中国纺织

出版时间:2009-3

装帧:

isbn:9787506454681

《人脉存折:构建你自己的人际关系网(第2版)》是2004年全国优秀畅销书——《人脉存

折》的修订版，既保留原书叙述简洁、案例详实，实用性强的特点，又结合中国人际交往中的世故人情与现实中求人办事的客观需求，涵盖了有关人脉经营、场景应用、交友策略、拓展圈子等方方面面的人脉常识和经验。总之，《人脉存折：构建你自己的人际关系网(第2版)》可以算是当下最实用、最时尚的人脉大全。衷心希望您在翻开《人脉存折：构建你自己的人际关系网(第2版)》的同时，就找到了开启您人脉存折的密码，也找到了一把开启您人生幸福与成功的金钥匙。

人脉的积累是长年累月的，是一种在工作和生活中养成的习惯，并不是一件要刻意定时完成的项目。不管是一条人脉，或是由人脉伸展出去的人脉，都需要长期的付出与关怀，这样才能在看似不经意间逐步建立起自己的人脉网。

作者介绍：

目录: 第一章 人脉修炼：印象佳，人气旺 第一节 形象修炼，赢在第一印象/2
衣装：人靠衣装马靠鞍/2 容颜：淡妆浓抹总相宜/4 举止：举手投足皆优雅/6
真情：情真意切最动人/10 人脉金言之形象篇/12 第二节
结识陌生人：初次见面就让人喜欢/13 把握好最初见面的2分钟/15
初次见面，礼仪不可少/15 第一句话就要扣人心弦/17 和陌生人交谈要得体自如/19
寻找与陌生人的共同兴趣点/21 初次见面要自信/25 人脉金言之初识篇/24
自我测试：你和陌生人相处的能力如何/25 第二章 人脉应用：人脉活，好办事 第一节
求人办事七字诀/28 磨：软磨硬泡，难事不难/28 借：狐假虎威，了借名声/30
予：给人甜头，获己所需/52 察：察言观色，揣摩心理/54 吊：吊人胃口，巧激兴趣/55
激：树怕揭皮，人怕激气/57 纵：欲擒故纵，长线钓鱼/39 人脉金言之办事篇/41 第二节
轻松应对职场难事/42 得罪上司后积极挽回不利局面/42 委婉拒绝领导委托的事/45
巧妙消除上司对你的误解/48 如何让上司接受规劝/50
女下属如何应付男上司的性骚扰/52 男上司如何对待女下属的“温柔”/54
结语：学会与不同类型的同仁相处/56 人脉金言之难事篇/65 第三节
活用关系，万事不难/64 亲戚：平时多走动，急事有亲情/64
朋友：友情也需要“投资”/67 同学：保持联络，加深感情/69
熟人：人再熟也要常联系/72 邻里：远亲不如近邻/74 老乡：亲不亲，故乡人/76
人脉金言之关系篇/78 自我测试：你与他人相处的能力如何/79 第三章
人脉场景：通人情，懂世故 第一节 礼尚往来：送礼的艺术/84 懂一点送礼心理学/84
给送礼一个好的理由/87 选择适当的场合和时机/88 要送与身份相符的礼品/90
送礼要分清轻重/92 送礼也要讲究礼节/95 结语：送礼禁忌知多少/95
人脉金言之送礼篇/96 第二节 小酒桌，大社会：饭局中的学问/98
一定要为请客找好理由/98 如何宴请领导级人物/99 如何邀请同事吃饭/101
如何邀请异性吃饭/102 点菜是门学问/105 敬酒的礼仪/105
结语：邀请客人的四大技巧/107 人脉金言之趣味劝酒辞/109 第三节
玩转office：营造职场人脉/110 新人如何融入公司主流/110 白领的新新同事规则/112
把握办公室交往的最佳距离/115 尊重单位里的“老前辈”/116
不在同事面前发脾气/118 善于化解同事的敌意/120 警惕办公室人脉的四个雷区/121
结语：与办公室各类人相处的窍门/125 第四章 人脉交友：择益友，去损友 第一节
人一生要拥有的八种朋友/130 导师：指引方向的朋友/130 知己：心灵相契的朋友/132
诤友：直陈缺点的朋友/135 开心果：带来快乐的朋友/138 支柱：支持你的朋友/141
至交：荣辱与共、生死可托的朋友/144 推手：给你动力的朋友/146
互补者：与你优势互补的朋友/149 人脉金言之朋友篇/152 第二节
广结善缘，加深友情/153 宽以待人，得饶人处且饶人/153
学会换位思考，体会对方的需求/154 善于给他人留面子/155
不要忘记曾经帮助过你的人/157 储存人情，重在平时下工夫/158
不要冷落落魄的朋友/159 人脉金言之交友篇/161 第三节
清除“坏账”，管理好你的人脉/163 树立人脉资源管理意识/165

择友要慎，学会清除人脉中的“杂草”	/165	人脉并非人越多越好	/166		
筛选自己的人际关系网	/168	建立并随时调整人际关系网	/170	人情，千万不可透支	/171
六招提升你的人脉竞争力	/173	结语：交友十诫	/176	人脉金言之择友篇	/177
自我测试：你的交友能力如何	/177	第五章 人脉圈子：入圈子，拓人脉 第一节			
经营圈子，人脉网点线布局	/182	人脉网点线布局的原则	/182		
人脉网点线之一：父母圈	/186	人脉网点线之二：爱人圈	/187		
人脉网点线之三：朋友圈	/189	人脉网点线之四：同事圈	/192		
人脉网点线之五：亲戚圈	/195	人脉网点线之六：同学圈	/197		
人脉网点线之七：贵人圈	/199	人脉网点线之八：老乡圈	/201	人脉金言之圈子篇	/205
第二节 拓展人脉的策略	/205	多结交那些带“圈”的朋友	/205	主动结交成功之人	/206
不要放弃任何一个小人物	/208	积极结交各行业的人	/209	与人交往不可操之过急	/210
善变通，别“吊死在一棵树”上	/212	用好五个交际圈	/214		
结语：拓展人脉必备的六大战略	/217	人脉金言之拓展篇	/219		
自我测试：你当下的人脉现状如何	/219	第六章 人脉方圆：人脉网，勤维护 第一节			
低调为人，方圆处事	/224	低调做人就要一视同仁	/224	圆润为人，同谁都合得来	/225
不要让自己的光芒盖过上司	/227	争一步不如让一步	/228	主动吃亏是一种风度	/250
不是原则问题，不必太较真	/251	人脉金言之处世篇	/233	第二节	
化敌为友，感谢折磨你的人	/234	感谢在工作中折磨你的人	/254		
感激对手，有利于提高自己	/256	勇于当众拥抱你的敌人	/257		
爱情的折磨会使一个人的灵魂得到升华	/259				
家人的“折磨”对你的成长	是一种历练	让别人的忠告成为经验的积累	/242		
人脉金言之磨难篇	/243	自我测试：你是人际关系高手吗	/244	第七章	
人脉e时代：新科技，兴人脉 第一节	信息化时代的交际工具	/250			
电话：有事没事常联络	/250	手机：人的新型器官	/253	SNS网站：新型的交友工具	/255
第二节 网络沙龙的魅力	/257	QQ：本土化的聊天乐园	/257	MsN：全球化的社交狂欢	/258
BBS：思想自由飞翔的天空	/260	E-mail：最快捷的鸿雁传书	/262		
chinaren：校友录一定常逛逛	/265	BLOG：越分享越多	/265		
自我测试：用手机来检测你的人际关系	/267	参考文献	/270		
· · · · · (收起)					

[人脉存折](#) [下载链接1](#)

标签

人脉存折

人脉

需购

管理

社会

励志

评论

到处收集点小故事，抄抄好别人的书，只是不能给零克星罢了

属于那种可以用一天时间看完的，不要投入太多精力，泛读就好，不读最好。。。。

[人脉存折 下载链接1](#)

书评

当时是看里面一个故事才决定购买的，买来读了下，发现很难读完，说教太多，类似90年代的教科书，故事较少，我个人喜欢看案例和案例分析，不太符合我的口味。读完后，发觉没有留下任何直接记忆的记忆，就是我对此书的评价

[人脉存折 下载链接1](#)