

# 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 人脉金言之比尔·盖茨职场箴言篇/124  
自我测试:你适合坐办公室吗/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/240 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

当时是看来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](#)