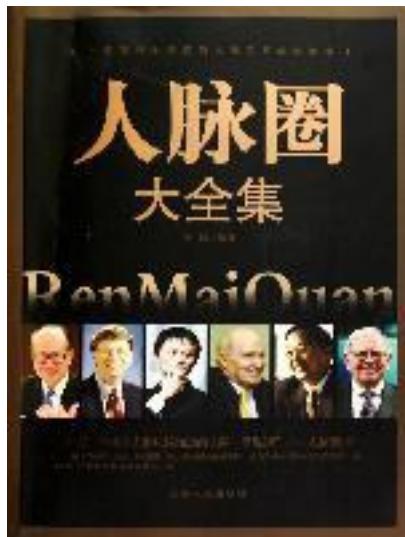


# 人脉圈大全集



[人脉圈大全集 下载链接1](#)

著者:陈玮

出版者:江西人民

出版时间:2010-11

装帧:

isbn:9787210046394

《人脉圈大全集》内容简介：世界上所有人都处在人脉圈中，在自己的圈子中，你可以呼风唤雨，一出自己的圈子，你可能处处碰壁。在中国这种社会里，个人拥有的人脉圈既是一种取之不尽的资源，也是一种十分重要的权力。人脉圈是每一个中国人都应该知道的人际互动潜规则。它植根于中国人的文化，它代表了你的社会地位，它令你的人脉不断延伸，它可以为你带来滚滚财富。

人脉就是命脉是人脉圈的基础篇。社会是一个广阔的舞台，人脉会让你的生命更加精彩。关系是能力，人情是学问，交际是艺术。唯有拥有广阔的人脉资源，你的人生之路才会一帆风顺，你的前途才会一片光明。

人脉决定成败是人脉固的职场篇。职场是人们发展事业、一展抱负的平台、如何经营和扩大职场的人脉圈已经成为每个人职场生涯的重中之重。拥有一个良性互动、能够自我拓展的人脉圈，你就能够在职场中游刃有余，平步青云，一路顺风顺水。

人脉就是财脉是人脉圈的财富篇。人脉圈体现了一定的社会地位，这种社会地位可以通过财富的形式表现出来。只有积累丰厚的、人脉基础，拓展人脉通道，左右逢源，才能得到贵人相助，才能让自己的生意之路畅通无阻。

作者介绍：

目录：上篇 人脉就是命脉 第一章 人脉就是命脉，得人脉者得先机

美国总统奥巴马是怎样炼成的 没有人脉，你的才华就没有用武之地

人脉资源是一种无形资产，是一种潜在的财富

可以没有资金或者专业能力，但不能没有人脉资源

一个人的圈子，决定了他的眼界和他所处的阶层

良好的圈子就是助燃剂，助你的事业红红火火

人脉圈的广度和深度，决定你的财富和前途

定期清理和优化你的人脉圈，保持你的人脉圈的质量

多结交一些有圈子的朋友——通过关系找关系，事半功倍 第二章

越早搭建人脉网，就越早成功 越早搭建你的人脉关系网，你就能越早成功

你能走多远，取决于你与谁同行 这个世界其实非常小——你和总统的距离只有六个人

二十几岁致力于投资人脉，三十岁以后就可以靠人脉赚钱了

想一想，你能吸引什么样的人成为你的朋友

在你利用别人前，要先创造自己的“可利用价值”

不要总是有求于人才会去找朋友帮忙

人脉投资要学会放长线钓大鱼，不要急欲一步登天 第三章

培养人格魅力，吸引人脉资源 世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友

所有的熟人都是从陌生人开始的 学一点让对方感到相见恨晚的读心术

记住并大声喊出对方名字是成功的第一步 给自己贴上标签，摆脱“谁都不是”的状态

让别人觉得你与众不同、可以被信赖，这就是品牌

注意自己的肢体语言，别让肢体泄露了你的秘密

不要一个人吃饭——巧妙利用饭局扩展人脉圈

交往时放下功利心，以真正的朋友心态去交往 第四章 呵护你的人脉，让关系越走越近

人脉的最高境界是“互利互惠”——学会分享 你要不断地联系、联系、联系永远不要停

在别人还没开口之前，就自发性地给予帮助 绝不过度承诺——树立自己守信用的形象

别唱独角戏，让你的朋友表现得比你优秀

上半夜先为别人着想，下半夜才会有为着想

有些人是需要三顾茅庐的——如何挖掘优质的人脉 拜冷庙，烧冷灶，落难英雄值得交

人际交往如驾车，要保持一个安全距离 第五章 通过人际的脉络，不断拓展人脉

通过熟人介绍，扩展你的人脉链条 参与社团活动，扩充你的人脉圈

利用网络展现自己——最廉价的人脉通道 参加培训，多认识一些志同道合的朋友

处处留心皆人脉，人情练达即财富 不怕拒绝，主动出击是拓展人脉的不二法门

没有机会创造机会也要结识的那些“贵人”

多结交“贵人”——“贵人”拉你走一步，胜似自己走百步

要多结交比你强的朋友——站在巨人的肩上才能看得更远 第六章

人脉就像滚雪球，越滚动越有价值 每个人身后都可能隐藏着丰富的人脉“矿产”

记住：最大的财富不是“黄金”，而是“炼金术”

关键时刻，只有找到关键人物，才能解决问题

天下智慧皆舍得——人情做足才有“杀伤力”

有“礼”走遍天下——千里送鹅毛，礼轻情义重

话不说满，事不做绝——给自己也给别人留点回旋的余地。

人际关系的金科玉律——不批评、不指责、不抱怨

一用就灵的社交必杀技——逢人减岁，遇货添财 中篇 人脉决定成败 第七章

读懂领导心理，打造支持平台 坚决服从领导，忠诚至关重要

密切联系领导，切忌敬而远之 投桃报李，不要过河拆桥 不犯“抗上”的低级错误

换位思考，站在领导的角度想问题 不卑不亢，敢向领导进忠言

能参善谋，唱好领导难唱的曲 低调做人，不和领导“抢镜” 第八章  
赢得同事心理，结成事业伙伴 冷淡同事，受冻的将是你自己  
各司其职，不要随便做同事的工作 显露才华，但不要和同事“抢功劳”  
故意示弱，低调一点向同事求援 以和为贵，处理好同事间的矛盾  
公私分明，尊重你讨厌的同事 控制自己的情绪，不和同事正面冲突  
同事之间：竞争不是生死之战 第九章 征服下属心理，培养左膀右臂  
征服下属，先从尊重他们开始 只有无能的将军，没有无用的兵  
放下架子，融入到你的下属中 信任，对下属最有力的支持  
制造竞争关系，别让下属太结盟 做根火柴，点燃下属热情之火  
控制好“临界距离”，树立领导威信 制造危机感，激励下属不断进步 第十章  
打动客户心理，达成互惠互利 客户是衣食父母，要常怀感恩之心  
欲擒故纵，让客户“上你的当” 做个定心丸，打消客户心中的疑虑  
客户永远是对的，永远不要与其发生争执 用真情感动客户，他到死都会记住你  
适度“威胁”客户，提醒他不要“错失良机”  
善用“同理心”，让客户感受到你和他站在同一边  
倾听客户心声，哪怕是与购买无关的事 使客户保持忠诚，老客户就是聚宝盆 第十一章  
摸清对手心理，巧妙化敌为友 没有真正的敌人，只有永远的朋友  
得理也要饶人，给别人一个台阶下 装聋作哑，不正面接触对手的进攻  
感谢折磨你的人，对手是前进的动力 有效避开雷区，不做破坏双方感情的事  
掌握敌人的优缺点，对症下药 化干戈为玉帛，巧妙化敌为友  
与其你死我活，还不如合作双赢 第十二章 博取“贵人”欢心，提升事业平台  
不是没有才华，只是没找到识“货”的“贵人”  
成功可以抄近路，结交“贵人” 机会多睁大眼睛，不要让“贵人”与你擦肩而过  
以实力为饵，“钓”“贵人” 上钩 主动推销自己，让识货“贵人”一眼就看中你  
与“贵人”相处，少一点利用，多一点真情 拓展人脉，不断向你的人脉账户“存款”  
一定要有靠山，但比靠山还可靠的是自己 第十三章 看穿小人心思，警惕人性弱点  
小心马屁精，“高帽子”暗藏杀机 警惕小喇叭，稍有不慎就会让你臭名远扬  
对付“假凤凰”：他狂任他狂，明月照大江 留心“祥林嫂”，唠叨会抹杀你的激情  
红牌警告，远离外柔内奸的伪君子 别栽倒在“老油条”的城府下  
不要招惹小人，对小人要懂得怀柔之术 职场反击战，把小人打得抬不起头来下篇  
人脉就是财脉 第十四章 先推销自己，再促成生意 信誉是人际关系的基础  
不要计较那一点点得失 小事成名，大事成功 真心相对，坦诚相见 让自己与众不同  
不能喝酒就找个能喝的 掌握饭局潜规则 扩大自己的曝光度 给别人一个喜欢你的理由  
学会积极表现自己 第十五章 靠朋友赚钱，而不仅仅靠自己 选择有用的冷庙烧香  
洞察对方是否可以深交 结交优势互补的朋友 真正为对方着想 雪中送炭，最暖人心  
有恩于人，不可不忘 不需要帮助时也要保持联系 求老朋友要不卑不亢  
借朋友钱不如给朋友钱 第十六章 生意的成交只是关系的开始  
真正的关系始于生意成交之后 关系不要一次用完 知恩图报，以善从商  
只谈关系，不谈生意 超出预期的无私行动 不要忽视任何一个人 记住，机会只有一次  
第十七章 呵护你的关系，别让生意夭折 帮助人而不刺激人 谦虚谨慎，低调做人  
一味地迁就并非良策 有了裂痕要迅速弥补 饶人一条路，伤人一堵墙 别忘了你的老关系  
好马也吃回头草 善于“装模作样” 第十八章 经营人脉资源，做大自己的生意  
看清楚谁是你的“贵人” 和一流的人在一起 多认识一些带圈的朋友 巧妙利用名人效应  
小心驶得万年船 第十九章 营造关系网，让生意越滚越大 提升你的人脉竞争力  
扩大自己的交际圈 把重点放在20%的关系上有八种人际关系必须拥有 积累关系的要诀  
花花轿儿，人抬人 利用家庭结交关系 组织一些活动或聚会 利用同乡发展关系  
与别人交换人脉关系 随时随地积累你的关系 第二十章  
良好的政商关系，是做生意的助动力 建立良好的政商关系 求人之后别忘了谢人  
赞美要不留痕迹 帮助他人取得成功 关系也要讲分寸

· · · · · (收起)

[标签](#)

[人脉经营](#)

[中国](#)

[好](#)

[商业](#)

[人际](#)

[111](#)

[0](#)

[评论](#)

正在在打开第一页，过来查询一下，发现没有评论，实在可惜！

---

[人脉圈大全集 下载链接1](#)

[书评](#)

---

[人脉圈大全集 下载链接1](#)