第一图书网, tushu007.com

# <<人脉是可以设计的>>

## 图书基本信息

书名：<<人脉是可以设计的>>

13位ISBN编号：9787502376086

10位ISBN编号：7502376089

出版时间：2013-1

出版时间：科技文献出版社

作者：张笑恒 编

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

## 前言

或许，你是一名走出校园的职场菜鸟，刚刚涌入这个城市，是“蚁族”队伍中的一员；又或许，你已经是一名成功的社会人士，为了能够在攀登高峰的旅途中省力而耗费心机。
事实上，不论你现在身处社会中的哪一个位置，如果你希望自己能够尽快地达到目标，进军人生事业的最高点，那么从现在开始，请你布下一个局。
这个局围绕的重心是——“人脉”。
也许有的人会说，从表面上来看，人脉并不是直接的财富。
但是，朋友们，如果我们从深处去认识“人脉”就会发现，其实它是一种潜在的无形资产。
没有它，就很难聚敛财富。
比如，你可能拥有很强的能力，但却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，为你开开金口，相信商谈成功不过是一件轻而易举的事情。
这是一个属于“人脉”的年代，谁都不可能成为鲁滨逊那样的孤胆英雄，不管你是商界的领军人物，还是普通的职员，都不能逃脱人脉的影响力。
看看四周那些成功人士，有哪一个人手中不是紧捏着大把的黄金人脉？
在如今这个信息情报繁杂的社会中，“人的情报”比“铅字情报”要重要得多。
尤其是在人际交往中，越是一流的人际关系经营高手，就越是会重视这种“人的情报”，因为这些“情报”能为他们的未来发展提供更为方便快捷的通道。
由此看来，一个人如果要想成功，那么第一步就是要有最优秀的人脉关系。
而如何才能算“最优秀”？
就是横要广，纵要深。
首先为自己打造出一幅人脉网络图，掌握第一手的人际资料，这样才能为自己光明的前程做好铺垫。
在美国，有69%的人曾经认为，与其充实地工作一日，还不如在海滩上无聊地玩上一天。
因为这样，才不会错过我们每天接近十次的人脉机会。
的确，人脉，从来都不是信手拈来的。
要想获得随时能够为自己所用、并且我们能够赋予其全部信任的黄金人脉，那么就需要我们有计划的深度挖掘，需要我们在一点一滴流逝的时间中大浪淘沙。
当然，要想吸引黄金人脉的到来，我们还要学会“设计”我们自己。
因为人生最重要的投资，就是自己！
如果能够在对的时间，用对的方法，培养自己的人脉凝聚力，提升自己的内在涵养与实际能力，那么必然能够钓到人脉中的“大鱼”。
人脉是设计出来的，从完善自己，强大自身能量，到与他人的接触中占据交往中的主动位置，每一步都需要我们进行严密的设计！
本书从多个角度出发，针对当前人际交往中的通病，告诉了大家如何实施成功的社交，如何聚拢更广的人脉，如何获得更多的支持，如何才能成功地为自己提炼出备具价值的黄金人脉，只要大家认真学习，那么你一定能设计出一幅属于自己的完美“人脉图”。

# <<人脉是可以设计的>>

## 内容概要

《人脉是可以设计的》从多个角度出发，针对当前人际交往中的通病，告诉了大家如何实施成功的社交，如何聚拢更广的人脉，如何获得更多的支持，如何才能成功地为自己提炼出备具价值的黄金人脉，只要大家认真学习，那么你一定能设计出一幅属于自己的完美“ 人脉图 ”。

## 作者简介

张笑恒，凭借债和打工艰难完成大学学业，跑过业务、做过销售、开过公司，目前以出版了《孟非的说话之道》《乐嘉的处世之道》《30岁前跟对人30岁后做对事》《先交朋友再做生意》等。
其丰富的个人阅历、缜密细腻的笔法和一针见血的笔触，总能给读者带来欲罢不能、酣畅淋漓的阅读体验。

# <<人脉是可以设计的>>

## 书籍目录

PART 1盘点你的人脉资源 画出你的人脉网络图／002 判断你的人脉支持力／004 谁是你人脉网中的关键人物／006 你有多少“不走动”的亲戚／008 你有多少亲密无间的朋友／011 你有多少疏于联系的朋友／013 根据人生目标，确定所需助力／015 PART 2迅速认识上万人的8种渠道 组织或者参加各种形式的活动和聚会／020 如何利用微博积攒人脉／022 花高昂学费去读MBA——值得／025 如何拓展国际关系网／027 人脉高手必备：麦凯六十六表格／029 重视任何一次可以助人的机会／033 PART 3创造与别人沟通的机会 养成与别人打招呼的好习惯／036 准备一个不落俗套的自我介绍／038 巧妙地打开与他人聊天的话匣子／040 不要让自己成为“独语者”／043 寻找双方的契合点／045 谈吐风趣让你魅力倍增／048 PART 4交友之道 酒肉朋友再多也无益／052 重视不轻易发言却字字珠玑的人／054 激励你、为你打气的朋友是你的贵人／056 多认识一些有背景的人物／058 如何打开大人物的心扉／060 PART 5人脉的质量比数量重要 发展人脉，宁缺勿滥／064 运用“二八法则”经营人脉／066 人脉其实就是舍与得的过程／068 让你的朋友圈里多些积极上进的人／069 远离可能拖你后腿的人／071 职场人士必备的十种人脉你有吗／074 PART 6让别人觉得你值得信赖 人们为什么更相信品牌的力量／078 什么是你的个人品牌／080 真诚，是赢得别人信任的基石／082 说到就要做到／084 怎样赢得他人的信赖和尊重／086 成为你所在行业的专家／088 人脉需要真实与真诚来推崇／090 PART 7培养气场凝聚人脉 请展现你的自信／094 控制好你的情绪／096 与众不同让你不鸣则已，一鸣惊人／098 亲和力是一个人无形的魅力／100 以激情感染周围的每个人／102 保持自身良好形象／104 把声音控制在别人听起来最舒服的音效上／107 PART 8越有用越容易建立强大的人脉 将予取之，必先予之／112 有价值才有可能被别人欣赏／114 寻找自己特有的能力／116 为他人提供其想要的价值／118 制定双赢方案，让别人帮助你／120 让自己成为“绩优股”，黄金人脉会自动靠过来／122 PART 9乐于站出来传播自己的价值 人人都能成为自己的推销员／126 谦虚过度给人的不是好感而是虚伪，128 一招鲜，吃遍天／130 为自己塑造一个成功者形象／133 自信地“挺直腰板”，让对方感觉到你很有“气势”／135 向别人提供你的价值，但不是免费的／137 利用网络展现自己，吸引众人的关注／139 PART 10懂点投其所好的心理策略 对方最大的需求是什么，你知道吗／144 站在对方的立场才能真正理解对方／146 抓住“软肋”，与大人物平等对话／148 对待总是与你作对的人，就多找他商量吧／151 接触安慰需求：一个拥抱远胜过十句安慰的话／153 提升他人的自我价值感／155 理解对方的难处，为其分忧／158 PART 11四两拨千斤的感情投资 天涯海角常联络／162 适时的关心让人感动／164 对身边的失意人好一些／167 登门拜访，叙旧迎新／169 礼多人不怪，偶尔买份礼物送份人情／171 雪中送炭比锦上添花更得人心／174 善待你身边的每个人／176 PART 12读懂人性，避开人脉雷区 过度的热情会把别人吓跑／180 刚认识两天就称兄道弟让人反感／182 别让你的得意刺痛他人／185 全力帮忙，但不要立“军令状”／187 设计人脉最忌急功近利／90 适当的距离给人安全感／193 完善无缺的人受欢迎吗／196 别把帮助变成施舍／198 PART 13交人交心，深耕品质人脉 主动出击／204 付出与回报／206 放长线才能钓大鱼／209 吃亏是福／211 做个有心人，管理你的人脉信息／214 怀有感恩之心／216 人情不可透支／219

## 章节摘录

版权页： 对方最大的需求是什么，你知道吗“ 知己知彼，百战不殆。
”的确，在如今这个世界上如果你想让对方 了解自己，那么首先要做的就是尽一切可能去了解对方。
清楚地明白对方的最大需求是什么，这样你才能抓住对方的心，进而达成你所想要的目的。
当然，要想更好地抓住对方的心，做一些必要的准备功课是不容忽视的。
因为你准备得越是精心，这样对方就会觉得你越是真诚。
心理学家曾经认为，人的共性心理大约有8种：称许心理、自信心理、年轻心理、自炫心理、成就心理、尊敬心理、好胜心理、共趣心理。
只要我们能准确地找出这些心理的契合点，那么想要达到满意的效果自然就不难了。
现在就来告诉大家一些具体的能够满足对方需求的切入点。
1.用“ 赞扬法 ”去满足对方的称许心理 在大多数人心中，一般都有一种显示自我价值的欲望。
真诚的赞扬不仅能激发人们积极的心理情绪，得到心理上的满足，还能使赞扬者产生一种交往的冲动。
并且如果赞扬对方的语言表达得贴切和华丽，那么对方一定会认为你真诚无比。
2.用“ 欣赏法 ”去满足对方的自信心理 一种人对自己的判断坚信不移，他们宁愿相信自己一向所认定的事实，也不愿意接受来自他人的纠正。
这些人自信满满，而且不愿轻易接受他人的建议。
所以，针对这类人，我们应该对他们的信条应尽量保持一种谦卑欣赏的心态，这样一旦与对方心中所想相吻合，自然会使彼此之间的心情格外高兴，而且还能让对方气氛更加融洽。
3.用“ 降龄法 ”去满足对方的年轻心理 实际生活中，人们都十分希望在别人面前表现得更年轻。
如果交际从满足人的年轻心理切入，很快便能营造出温馨和谐的交际氛围，为成功交际开启一扇方便之门。
4.用“ 求教法 ”去满足对方的自炫心理 可以说现在的社会上，大多数人都对自己的技能有一种引以为荣的心理。
如果想同这些人结交，那么一定要采取求教的方法，这样才能最有效地进行切入。
而如果你能假装一份谦虚并向他人请教，那么定然能满足对方的自炫心理。
5.用“ 激励法 ”去满足对方的成就心理 大多数人都希望自己能够从自己喜欢的工作中取得夺目的成就，并且受人尊敬。
如果这种心理一旦得到满足，那么必然能够激发内心的感激心理以及报偿心理。
如果对方希望自己能够得到这样的认可，那么就请你用激励的方式去满足他内心的愿望吧。

# <<人脉是可以设计的>>

## 编辑推荐

《人脉是可以设计的》以实战经验解读人脉密码，堪称“ 人脉学 ”的百科全书，教你快速获取成功人生的通行证。

第一图书网, tushu007.com



## 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