

<<每天一堂人脉课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂人脉课>>

13位ISBN编号：9787510426049

10位ISBN编号：7510426049

出版时间：2012-5

出版时间：新世界出版社

作者：若谷

页数：338

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>

<<每天一堂人脉课>>

前言

第1天 每个人都拥有丰富的人脉“矿产” 关键提示每个人的身边都有一座人脉金矿，这是待开发的资源。

你应把营造好人脉与捕捉成功机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断扩大自己的人脉网。理论指导很多时候，年轻人会发出这样的感慨，他之所以不能成功，是因为身边缺乏一些有能力的朋友来帮助自己。

表面看来，这种理由的确成立。

不过，仔细推敲就能发现，这种借口根本站不住脚。

你没有朋友，只能说明你不善于与人交流，且缺乏基本的人际交往能力。

其实，每个人的身边都有一座人脉“矿产”，关键在于你有没有发现它，能不能挖掘它。

这个金矿就是人际关系，是待开发的资源。

一个人的力量是有限的，孤军奋战、单打独斗，很难成为行业的常青树。

所以，要眼睛向外，面向社会，借力助推，众人扶持，充分挖掘利用身边的人际关系，谁能做到这一点，谁就能胜人一筹，成为最终的胜利者。

人的一生，就是与形形色色的人打交道的一生。

不要轻视你身边的每一个人，因为你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的“贵人”，成为你事业中重要的顾客。

就像有的故事中所讲的，一个曾经身穿囚衣的犯人都有可能成就一个人的人生和事业。

因此，在竞争日益激烈的现代社会中，每个人都应该做个有心人，随时随地注意开发你的人脉金矿。

<<每天一堂人脉课>>

内容概要

本书通过将所有的人脉学要点和案例拆分成365天的编排方式，将全书分为24篇，向读者介绍了人脉定律、人脉真相、人脉规则、人脉心计、人脉话术、人脉策略、人脉设计、人脉品德、职场人脉、商场人脉、学缘人脉、血缘人脉、地缘人脉、社交人脉、人脉搭建、人脉拓展、人脉倍增、人脉存折、人脉投资、人脉经营、人脉应酬、人脉操纵。

综观本书，范围之广、涉猎之深、应用之强，在同类图书中前所未有，是人际关系成功学的集大成者。其编排体例也是最便于读者理解和掌握的。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹，从人脉的各个方面娓娓道来。

就整体而言，本书具有鲜明的特色和独到的风格，略述如下：

第一，范围广泛，内容齐全。

这本书自成系统，内容全面周到又不失精准深刻，囊括了做人、处世、说话、办事、应酬、读心、攻心、职场、商场、社交、婚恋等方方面面，堪称一本应有尽有的人生指南。

第二，体例新颖，结构合理。

在本书中，每一节都分为两大部分：第一部分是“核心提示”，用简洁的话语概括了该节的核心思想；第二部分是“理论指导”，讲授与该节有关的理论要点、技巧秘笈和具体应用，其间不乏精彩的故事和生动的案例。

第三，案例经典，故事简练。

本书穿插的案例都经过精挑细选，短小精悍又曲折跌宕。

无论是语言凝练的小故事，还是讲解人脉学的经典实验，都能从独特的视角让你耳目一新。

第四，对症下药，实用性强。

本书收录的人脉课具有很强的针对性，或者针对人脉建设中的困惑，或者切中人脉的经营，或是针砭社交的时弊，或是点中生活中的烦恼，并且对症下药，开出了一剂剂灵丹妙方。

一言以蔽之，本书是集人脉学之大全，是读者不可多得的精神食粮。

一书在手，能够畅行无阻！

<<每天一堂人脉课>>

书籍目录

第1篇 人脉定律

- 第1天 每个人都拥有丰富的人脉“矿产”
- 第2天 运用炼金术，把一切变成“黄金”
- 第3天 你能走多远，取决于你与谁同行
- 第4天 没有陌生人，只有还未认识的朋友
- 第5天 再好的关系也是从陌生开始的
- 第6天 放低姿态，你才能积累更多的人脉
- 第7天 不要总往远处看，贵人就在你身边
- 第8天 二八定律：把重点放在20%的关系上
- 第9天 诚信定律：信誉是人际关系的基础
- 第10天 分享定律：人脉的最高境界是共赢
- 第11天 整合定律：人脉资源通过整合才能发挥巨大威力
- 第12天 交换定律：公平交换，关系才能长久
- 第13天 你的价值决定了你的人脉价值
- 第14天 利益最大化定律：利用人脉最大化你的利益

第2篇 人脉真相

- 第15天 你和总统的距离只有六个人
- 第16天 广结人脉才能顺风顺水
- 第17天 贵人拉你走一步，胜似自己走百步
- 第18天 拥有好人缘，自然就有好机遇
- 第19天 有了人脉，你的才华才有用武之地
- 第20天 与其你死我活，还不如合作双赢
- 第21天 自己是个半吊子，哪来的什么朋友
- 第22天 多一个人脉就多一个机会
- 第23天 走出舒适圈，融入社会的大圈子
- 第24天 闲谈功夫是感情沟通的重要机会
- 第25天 不要急功近利，平时要多烧香
- 第26天 懂得回报，别光给他人制造麻烦
- 第27天 做不到的事情就不要轻易承诺
- 第28天 多看到别人的优点和好心
- 第29天 尊重他人的隐私，互相留有空间

第3篇 人脉规则

- 第30天 人际交往如驾车，要保持安全距离
- 第31天 人情做足才有“杀伤力”
- 第32天 人际关系的金科玉律：不批评、不指责、不抱怨
- 第33天 以诚待人是良好人际关系的根本
- 第34天 打造个人品牌，让人觉得你与众不同、可以信赖
- 第35天 得黄金百斤，不如得季布一诺
- 第36天 绝不过度承诺，树立守信用的形象
- 第37天 承诺的要做到，能做到的才承诺
- 第38天 自己有恩于他人，不可不忘也
- 第39天 饶人一条路，伤人一堵墙
- 第40天 坚持原则才能赢得众人的信任
- 第41天 放下面子，当求人时则求人
- 第42天 小人物有时候也是关键人物

<<每天一堂人脉课>>

第43天 做不到“门当户对”，再好的友谊也会无疾而终

第44天 关键时刻，只有找到关键人物，才能解决问题

第4篇 人脉心计

第45天 学会让对方感到相见恨晚的读心术

第46天 给自己贴上标签，摆脱“谁都不是”的状态

第47天 求老朋友帮忙，要表现得不卑不亢

第48天 不要一味迁就，否则关系会更失衡

第49天 关系产生了裂痕要及时弥补

第50天 小心驶得万年船，不要轻信任何人

第51天 从彼此的事业方向和人生目标找共同点

第52天 多看效应：和贵人之间要勤走动

第53天 大声重复对方的名字，取得其信任

第54天 暗中发力，迂回进攻更容易办成事

第55天 自我贴金，增加办事成功的筹码

第56天 发现机会就行动，办事才不会延误

第57天 步步为营才能把事办成

第58天 审时度势，做好“事前诸葛亮”

第59天 声东击西，不知不觉中办成事

第60天 可以少点功利心，但要有指向性

第61天 软磨硬泡，让对方不得不答应

第5篇 人脉话术

第62天 巧用肢体语言拉近彼此的距离

第63天 喊出对方名字是成功的第一步

第64天 话不说满，给自己留点回旋的余地

第65天 一用就灵的社交必杀技：逢人减岁，遇货添财

第66天 把话题的关注点放在对方身上

第67天 寻找共同点，志同道合

第68天 良好的互动让氛围更融洽

第69天 遇到紧急事情要慢慢表达

第70天 遭遇难堪的事情不妨用幽默来化解

第71天 秘密留在心中，不要轻易对人说

第72天 他人的事情小心说，避免祸从口出

第73天 还没发生的事情，不要胡说

第74天 做不到的事情，不要许诺

第75天 不要逞一时的心直口快，出口伤人

第76天 烦心的事情，对事不对人地说

第77天 遇到了开心的事情，也要看场合说

第78天 碰到伤心的事情，不要见人就说

第6篇 人脉策略

第79天 站在巨人的肩膀上，才能看得远

第80天 避开雷区，不做破坏双方感情的事

第81天 掌握其优缺点，对症下药与人交往

第82天 睁大眼睛，不要让“贵人”与你擦肩而过

第83天 小人物有大用处，他们可能是贵人

第84天 热冷灶效应：在贵人失意时靠近他们

第85天 多结识中心人物，向他们借人气

第86天 表现得与众不同，向他人推销自己

<<每天一堂人脉课>>

第87天 积极表现自己，让他人看到你的能力

第88天 真正为对方着想，才会收获真友谊

第89天 雪中送炭，多帮助处于逆境的朋友

第90天 维护对方的自尊心，帮助人不刺激人

第91天 巧妙利用名人效应，获得想要的利益

第7篇 人脉设计

第92天 以实力为饵，“钓”“贵人”上钩

第93天 贵人看到你的价值才愿意帮你

第94天 知恩图报，让你长期受益于贵人

第95天 小心马屁精，“高帽子”暗藏杀机

第96天 不要招惹小人，要懂得怀柔之术

第97天 吃亏是福，不要计较那一点点得失

第98天 小事取得好名声，大事才能办成功

第99天 选有用的冷庙烧香，做好人情投资

第100天 注重朋友搭配，结交优势互补的人

第101天 别忘了你的老关系是最珍贵的资源

第102天 搭顺风车，多认识一些带圈的朋友

第103天 提升人脉竞争力，让你的关系更广

第104天 你的人脉关系中不可缺少的9种人

第8篇 人脉品德

第105天 居高位的时候要保持平常心

第106天 富裕的时候要懂得散财聚人

第107天 有钱的时候不要显富炫富

第108天 身居要职的时候要唯才是举

第109天 穷困的时候不要接受非分之财

第110天 地位卑下的时候依旧堂堂正正

第111天 身处困境的时候要守住做人的底线

第112天 闲暇的时候一定要有所追求

第113天 在欲望面前要懂得节制

第114天 在诱惑面前要坚持操守

第9篇 职场人脉（上）

第115天 坚决服从领导命令，忠诚至关重要

第116天 与领导密切联系，切忌敬而远之

第117天 投桃报李，不要做过河拆桥的事

第118天 永远也不要犯“抗上”的低级错误

第119天 换位思考，站在领导的角度想问题

第120天 不卑不亢，敢于向领导进忠言

第121天 能参善谋，唱好领导都难唱的曲

第122天 低调做人，绝对不抢领导的风头

第123天 委婉进言，先来一句“虽然明知会挨骂”

第124天 不说领导的建议“不好”，只说什么是“好”

第125天 展现才华时，消除领导的猜忌

第126天 效仿领导的动作，获得领导的好感

第127天 与领导一致，做领导的“自己人”

第128天 拥护领导形象，不在背后说长短

第129天 要对领导有敬意，但不要敬而远之

第130天 领导就是领导，别和他称兄道弟

<<每天一堂人脉课>>

第131天 领导派下不可能完成的任务，接下来再说

第10篇 职场人脉（中）

- 第132天 冷淡同事，受冻的将是你自己
- 第133天 各司其职，不在其位不谋其政
- 第134天 显露才华，但不要和同事抢功劳
- 第135天 故意示弱，低调一点向同事求援
- 第136天 以和为贵，处理好同事间的矛盾
- 第137天 公私分明，尊重你讨厌的同事
- 第138天 控制情绪，不和同事正面冲突
- 第139天 不要把同事之间的竞争当成生死战
- 第140天 同事之间有好事，要与人分享
- 第141天 对付“假凤凰”：他狂任他狂，明月照大江
- 第142天 留心“祥林嫂”，唠叨会抹杀激情
- 第143天 警惕小喇叭，不要透露自己的隐私
- 第144天 红牌警告，远离外柔内奸的伪君子
- 第145天 别栽倒在“老油条”的城府下
- 第146天 有机会就反击，打得小人抬不起头
- 第147天 适当示弱求援，软化同事的戒备心
- 第148天 合作共事，心中装有全局意识
- 第149天 学会求同存异，与同事和谐相处
- 第150天 出丑效应：暴露瑕疵能拉近距离
- 第151天 责任病毒：不要随便做同事的工作
- 第152天 不要做职场里的“包打听”
- 第153天 在竞争中要手无寸铁，腹藏杀机
- 第154天 不要轻视小恩小惠
- 第155天 有话好好说，忠言也顺耳

第11篇 职场人脉（下）

- 第156天 征服下属，先从尊重他们开始
- 第157天 只有无能的将军，没有无用的兵
- 第158天 放下架子，融入到你的下属中
- 第159天 信任是对下属最有力的支持
- 第160天 制造竞争关系，别让下属太团结
- 第161天 做根火柴，点燃下属热情之火
- 第162天 控制好临界距离，树立领导威信
- 第163天 制造危机感，激励下属不断进步
- 第164天 尊重你的下属，他会更卖力
- 第165天 反用不值得定律，让下属做好工作
- 第166天 越优秀的下属，越需要用激将法
- 第167天 勇于担当，让下属视你为撑腰后台
- 第168天 知人善任，恰当的人放在恰当位置
- 第169天 给员工摆擂台，催进良性竞争
- 第170天 给员工足够空间，充分挖掘其潜能
- 第171天 不能太亲近，把握好“临界距离”
- 第172天 必要时挥泪斩马谕，杀一儆百

第12篇 商场人脉

- 第173天 客户是衣食父母，要常怀感恩之心
- 第174天 欲擒故纵，让客户“上你的当”

<<每天一堂人脉课>>

- 第175天 做个定心丸，打消客户心中的疑虑
- 第176天 客户永远正确，永远不要与其争执
- 第177天 用真情感动客户，让他永远记住你
- 第178天 适度“威胁”客户，提醒他不要“错失良机”
- 第179天 善用同理心，让客户感受到你站在他那边
- 第180天 注重 第一印象，让客户信赖你
- 第181天 倾听客户心声，哪怕与购买无关
- 第182天 使客户保持忠诚，老客户是聚宝盆
- 第183天 如果不能喝酒，就找个能喝的作陪
- 第184天 真正的关系开始于生意成交之后
- 第185天 谈判中没有对错，不要与客户争执
- 第186天 用感性吸引客户，用理性巩固决定
- 第187天 得寸进尺提要求，客户更容易接受
- 第188天 真诚赞赏客户的“隐性”优点
- 第189天 重视客户能带来事半功倍的效果
- 第190天 让客户在感激中成为忠实的伙伴
- 第191天 想达成交易，先拿出诚意
- 第192天 利益均衡是王道，大家都能分杯羹

第13篇 学缘人脉

- 第193天 不让人脉输在起跑线上
- 第194天 搭建智囊团，发挥知识的力量
- 第195天 依据职业目标，结识相关老师
- 第196天 结识各个专业的同学，取长补短
- 第197天 不要把同学对你的好当成理所当然
- 第198天 与同学谈论学校，请用阳光心态
- 第199天 同学相聚，要的是激励而不是攀比
- 第200天 同学能在关键时刻助你一臂之力
- 第201天 昔日同学可能是今天的良师益友
- 第202天 尊重师长，一日为师，终身是师
- 第203天 找一个志同道合的老师做人生导师
- 第204天 毕业后，要和师长保持经常的联系
- 第205天 常回母校看看，多参加校友的活动
- 第206天 扩展二度人脉，和同学的同班同学结缘
- 第207天 利用同学录，让同学帮忙牵线搭桥
- 第208天 寻找同道中人，结成未来事业伙伴

第14篇 血缘人脉

- 第209天 血浓与水，亲人是永恒的人脉
- 第210天 亲情是你一生享之不尽的财富
- 第211天 父母的爱是世界上最无私的
- 第212天 血缘关系是你拓展人脉的天然纽带
- 第213天 姻亲之间借力，扩大血缘关系网
- 第214天 同甘共苦，家庭离不开团队精神
- 第215天 男人要做家庭关系的润滑剂
- 第216天 别让金钱变了“亲戚”的味儿
- 第217天 亲戚之间常走动，莫因生疏生隔阂
- 第218天 不要太计较，付出才能收获真心
- 第219天 亲兄弟明算账，别因钱财伤了感情

<<每天一堂人脉课>>

第220天 救急不救穷，向急难者伸出援手

第221天 别让利益伤害了亲情，看重亲情，淡化利益

第222天 施恩莫望报，受恩常感激

第223天 学会把恩怨清零，不要让恩怨遗传

第224天 没有客人来访的人不会出人头地

第225天 组织活动，邀请各行各业的人参加

第15篇 地缘人脉

<<每天一堂人脉课>>

章节摘录

第1天每个人都拥有丰富的人脉“矿产” 关键提示 每个人的身边都有一座人脉金矿。这是待开发的资源。

你应把营造好人脉与捕捉成功机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断扩大自己的人脉网。

理论指导 很多时候，年轻人会发出这样的感慨，他之所以不能成功，是因为身边缺乏一些有能力的的朋友来帮助自己。

表面看来，这种理由的确成立。

不过，仔细推敲就能发现，这种借口根本站不住脚。

你没有朋友，只能说明你不善于与人交流，且缺乏基本的人际交往能力。

其实，每个人的身边都有一座人脉“矿产”，关键在于你有没有发现它，能不能挖掘它。

这个金矿就是人际关系，是待开发的资源。

一个人的力量是有限的，孤军奋战、单打独斗，很难成为行业的常青树。

所以，要眼睛向外，面向社会，借力助推，众人扶持，充分挖掘利用身边的人际关系，谁能做到这一点，谁就能胜人一筹，成为最终的胜利者。

人的一生，就是与形形色色的人打交道的一生。

不要轻视你身边的每一个人，因为你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的“贵人”，成为你事业中重要的顾客。

就像有的故事中所讲的，一个曾经身穿囚衣的犯人都有可能成就一个人的人生和事业。

因此，在竞争日益激烈的现代社会中，每个人都应该做个有心人，随时随地注意开发你的人脉金矿。

第2天运用炼金术'把一切变成“黄金” 关键提示 黄金固然极具吸引力，但最后厉害的不是黄金而是炼金术。

人脉也一样，你可以通过自己的努力掌握人脉“炼金术”。这样你的人脉财富就会取之不尽，用之不竭。

理论指导 不管是过去还是未来，黄金都是财富的重要象征。

人们往往以掌握的黄金的数量来衡量一个人财富的多寡。

的确，黄金极具吸引力，但是最厉害的不是黄金，而是炼金术。

试想，一个人掌握了能够点石成金的本领，还怕没有金子吗？

同样，人脉也一样，虽然你没有像比尔·盖茨父母那样的人脉“富矿”。

但是也完全不用自卑，因为你可以通过自己的努力，掌握人脉“炼金术”，这样你的人脉财富就会取之不尽，用之不竭。

首先，人脉炼金术的核心——沟通和赞美。

但凡成功的人，他们都善于把握机会，懂得抓住一切机会去培育人脉资源。

比如，参加宴会，他们往往会提早到现场，因为那是认识更多陌生人的机会；参加各种商务活动，他们会与他人交换名片，并利用各种间隙与人聊天、沟通；在外出旅行过程中，他们也善于主动与他人沟通……其次，人脉炼金术的关键——创造机会。

很多人都在抱怨，自己未能赶上一个好机遇，以至于人到中年仍旧碌碌无为，一事无成。

其实，很多时候，机遇不是遇见的，而是创造出来的。

最后，人脉炼金术的不二法门——大数法则。

所谓“大数法则”，是指观察的数量越大，预期损失率结果越稳定。

这是保险精算中确定费率的主要原则。

那么，大数法则在人脉炼金方面有什么意义呢？

其实很简单，它告诉人们，结识的人数越多，预期成为朋友的人数占所结识总人数的比例越稳定。

所以，在概率确定的情况下，要做的工作就是结识更多的人，广泛收集人脉信息，有效运用大数法则来推断分析，评估人脉关系的进展以及存在的问题，从而制定相应的对策，不断改进方法，广结人脉。

第3天你能走多远，取决于你与谁同行 关键提示 和什么样的人在一起，能改变你的成长轨迹，决

<<每天一堂人脉课>>

定你的人生成败。

20岁的年轻人，应该从现在开始布局，从现在开始拓展人脉，进而达成自己的目标。

理论指导 二十几岁的人意气风发。

做事情功利性很小，尤其是在交友方面更是如此，往往以投缘、义气来交友和择友。

当然，多交一些志趣相投、重义气的朋友并没有错，也是一种不错的选择。

不过，身处职场的年轻人，谁不希望自己能够在自己的领域里出人头地？

谁不想自己能成就一番大事业？

为此，从20岁起就应该明白，自己应该和什么样的人在一起。

因为一开始你和谁在一起真的很重要，甚至能改变你的成长轨迹，决定你的人生成败。

有人经常与酗酒、赌博的人厮混，那么他就不可能进取；经常与钻营的人为伴，他就不会踏实；经常与牢骚满腹的人对话，他就会变得牢骚满腹；经常与满脑“钱”字的人交往，他就会沦为唯利是图、见财起意、见利忘义之辈。

这告诉我们，什么样的朋友就预示着什么样的未来。

如果你的朋友是积极向上的人，你就可能成为积极向上的人。

假如你希望自己更好的话，你的朋友一定要比你更优秀，因为只有他们可以给你提供成功的经验。

假如你总是跟同样的人做同样的事情，你的成长显然是有限的。

这也正应了那句俗语，你能走多远，取决于你与谁同行。

因此，20岁的年轻人，你想在五年后成为什么类型的人，就应该从现在开始布局，从现在开始拓展人脉，进而达成自己的目标。

如果没有为五年后的人脉开始订定目标，那么盲从地拓展人脉只会为自己带来更多的繁忙与麻烦。

如果能够早一点规划自己的人脉网络，五年后，你将会发现自己也从一开始的无知变得渊博起来，从一开始的经济拮据变得殷实起来，从一开始的不善言谈变得侃侃而谈起来……P2-3

<<每天一堂人脉课>>

编辑推荐

《每天一堂人脉课》编辑推荐：人脉不是说认识的人越多越好，也不是说社交活动越频繁越好，人脉需要能够帮助你发展并且实现你的目标和人生理想。

人脉是为了成就一番事业而搭建的一个社会支持系统。

社会资源总是在不断地流动，在这个流动线路中总会有一些节点，这些节点一旦获得人脉，就能够发挥自己的价值，获得更多的人脉资源，再创造更多的价值。

想要成为这些节点，首先，你需要在人脉圈中有良好的信誉，有不错的口碑，只有这样，周围的资源才会愿意汇集过来，否则，避之尚不及，何谈人脉；其次，你需要是一个能成事的人并且有一份得到大家认同的事业。

这样人脉就能够蓄在你处，发挥人脉的巨大潜能。

如果你没有一个有价值事情在操作，那越多的人脉，也就只能意味着越多的饭局或娱乐而已。

<<每天一堂人脉课>>

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>