

<<20几岁必知的人脉术>>

图书基本信息

书名：<<20几岁必知的人脉术>>

13位ISBN编号：9787514200546

10位ISBN编号：7514200541

出版时间：2011-8

出版时间：印刷工业出版社

作者：萨拉

页数：296

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>

## <<20几岁必知的人脉术>>

### 前言

享誉世界的成功学大师“戴尔·卡耐基”说：一个人的成功，15%靠专业知识，而剩下的85%则取决于人际关系。

更有人说：你认识的人的价值，决定你的个人价值。

名人名言，字字珠玑，年轻的职业人要想让人脉在自己需要时发挥效用，要想节约成功所花费的时间，就需要从自己20几岁初出茅庐之时开始积攒人脉、经营人脉。

特别是在我国这个重情、重礼、重义的“礼仪之邦”里，年轻的职业人更该意识到人脉的重要作用。

众所周知，中国人是很在意“关系”和“人情”的。

建立在人脉基础上的“关系文化”、“人情文化”已然成为我们生活中不可或缺的一种重要文化形态。

中国人的价值取向，很多时候，表现为一种“关系价值取向”。

在这种情况下，“关系”、“人情”甚至可以被理解为一种重要的社会权力，影响着每个人的发展。

在我国，人脉虽不至于让人上天遁地，但足以改变个人命运，让每个人都有机会实现自己成功的梦想。

有了人脉，很多生硬、冰冷、无情的东西都会变得八面玲珑，显得春意盎然。

如果你是一个公司的老板，两个同样优秀的年轻人站在你面前等待同样一个工作机会，而其中一个恰是你老同学的儿子，相信你肯定会选择老同学的儿子。

这便是人脉的力量，往往在无形中起着决定性的作用。

上面只是一个小小的职场事例，年轻的职业人还应看到：生意场上、朋友圈里、亲戚关系中，人脉无处不在，可利用的更是数不胜数，它们只是缺乏被发现的机会。

本书主要写给时下急切渴求成功和成就的年轻职业人，教年轻人转变思维，将人脉视为一种可利用的资源及财富，手把手教年轻人如何通过人脉创造或把握晋升、创业等通往成功的机会。

梳理亲友人脉，将是本书的第一个实际切入点，其后逐步梳理上下级关系、客情关系、陌生关系。读者将在本书中发现，原来自己身边暗藏着如此多可供利用和发现的人脉关系；再通过纠正一些人际交往中的错误价值观、思维习惯或行为模式，读者将发现原来自己只要稍作改变，就可以轻松地赢得众多的人脉关系。

本书梳理人脉关系由近及远，内容由浅入深，做法由易到难；且书中发掘的人脉视角都是20几岁的年轻职业人应该意识到的人脉问题，书中传授的方法，都是20几岁的年轻职业人应该掌握的人脉经营手段。

这是一本人脉工具书，内容全面且实用，在本书的指导下，年轻职业人可迅速实现人脉、成功与财富间的有效转化！

即便现在只有20几岁，人脉资源寥寥的草根职业新人，本书也能助你轻松突破人脉的“瓶颈”！

## <<20几岁必知的人脉术>>

### 内容概要

萨拉的《20几岁必知的人脉术》是一本写给年轻职业人的人脉工具书，教导年轻人转变思维，将人脉视为一种可利用的资源及财富，手把手教年轻人如何通过人脉创造或把握晋升、创业等通往成功的机会。

内容全面且实用，梳理人脉关系由近及远，由浅入深，做法由易到难。

书中发掘的人脉视角都是20几岁的年轻职业人应该意识到的人脉问题，书中传授的方法，都是20几岁的年轻职业人应该掌握的人脉经营手段。

在《20几岁必知的人脉术》的指导下，年轻的职业人可迅速实现人脉、成功与财富间的有效转化！即便你只有20几岁，是个人脉资源寥寥的草根职业新人，《20几岁必知的人脉术》也能助你轻松突破人脉瓶颈！

## <<20几岁必知的人脉术>>

### 书籍目录

#### 第一章 年轻式成功潜规则：人脉是金

挖挖人脉，淘淘金

盘活人脉，才能改变命运

让人脉，助你在“瓶颈”面前华丽转身

巧借人脉，让别人成就自己

小测试透视你潜在的人脉价值观

#### 第二章 开启亲友关系这第一桶金

你的第一桶金，是否是张“乖乖牌”？

你是否钻进了亲友交际的“牛角尖”？

你是否闯入了亲友交际的误区？

你是否触到了亲友交际的雷区？

谁是你身边最可靠的财富情报员？

你要穿过那堵无形的“墙”吗？

你会对他们说“不”吗？

你会对最亲的人说甜言蜜语吗？

吃亏，你懂吗？

机会，你会在沉默中攫取吗？

主动提供帮助，yes or no？

你的人际信用是否亮起了“红灯”？

和亲友明算账，到底需不需要？

小测试人脉支持及利用自测表

#### 第三章 创出职场人脉这第二桶金

第二桶金，让职场美梦成真

记住名字，在新环境里加分

优点，要曝光才能让人第一时间想到你

圆融，让你红遍职场

分寸，让上通下达游刃有余

宽容，让你左右逢源

公平，祛除心病养出好人脉

服从，让你永远不会成为领导的眼中钉

恭维，上下级关系的润滑剂

关怀，给自己搭一座天梯

## <<20几岁必知的人脉术>>

脾气，对症下药才好利用  
面子，给足了能事半功倍  
功劳，要先让给别人  
小测试看看你的职场人脉属于哪种类型？

第四章 在客情关系里挖出第三桶金  
卖人情而不卖东西，会让你发现第三桶金  
重视一个老顾客，开发二百五十个新顾客  
在赞美中，拉近你与客户的距离  
在换位思考里，打动客户  
在牢记客户要求中，播下财富种子  
在注重沟通细节里，赢得客户信任  
超越客户期望，夯实财富基础  
习惯问候，把生意做成朋友  
送点小礼，让人情在客户心中开出花来  
小测试你是个懂得赞美的人吗？

第五章 陌生人，你的财富爆发点  
一个陌生人，一个财富引爆点  
引爆第一步：认清两个陌生人之间的距离  
引爆第二步：快速融^环境，结交陌生人  
引爆第三步：善于搭讪，储备财富资源  
引爆第四步：让“名片”和“维护”先后走  
拓展第一法：练就人际势利眼  
拓展第二法：同城活动，抓住身边人脉  
拓展第三法：聊天工具、论坛、博客、微博，寻找志同道合者  
拓展第四法：校友网站，重新打通遗失的半熟人脉  
小测试搭讪，你懂吗？

第六章 把自己打造成钻石，吸引更多钻石  
在优质人脉中，挖掘财富增长点  
打造优质人脉，遵循“钻石法则”  
克服社交恐惧，大胆吸引钻石  
经营第一印象，为未来制造机会  
展现自信，打造致命吸引力  
保持微笑，塑造完美亲和力  
管理情绪，保持个人魅力  
主动推销与造势，让自己成为“抢手货”  
小测试你能给别人留下怎样的第一印象

第七章 打理人脉，让财富涌动如滔滔江水  
投资人脉：长线是金  
培育人脉树：广度，深度，还有关联度  
关键人物，赢得他才能扭转乾坤  
人脉档次，提升加速财富梦想  
赢在未来，投资人脉“黑马”  
对付小人，进退要好好把握  
化敌为友，创造双赢局面

<<20几岁必知的人脉术>>

小测试笼络人心，你知道自己拥有何种潜能？

## <<20几岁必知的人脉术>>

### 章节摘录

版权页：巧借人脉，让别人成就自己人脉最重要的作用之一，就是能让我们不断从中“借”出需要的东西。

除了金钱，我们更要懂得从人脉里借取名气、信任、资源、技术等无形的资源，“借”这些无形的资源，不仅比直接借取金钱等财物更容易，有时，还能产生更大的价值。

借，通过共享，成就自己在人脉关系中的“借”其实是一种资源共享，“借”与“被借”的双方，是互惠互利的，都能通过这种“借”达到自己的目的。

因此，很多人愿意“被借”。

在互联网中，我们很多时候都在反复充当着“借”与“被借”的角色。

当我们免费地从某些网站上获取服务时，我们同时也把自己“借”给了对方，构成对方向广告合作伙伴要价的筹码之一。

可在这种“借”与“被借”的关系中，我们自身却感到非常满意，因为，我们享受到了免费的服务。所以，一旦我们拥有了足够的交换筹码，就应该大胆地向能“借”的人“借”，让别人成为自己获得成功的幕后推手。

希尔顿酒店的创始人——康纳德·希尔顿，就是这种“借”法的个中高手。

只有10万美元的他，靠“借”，建立了第一座“希尔顿”大饭店，走上了全球旅业大王之路。

1924年，仅有10万美元的康纳德·希尔顿，希望集资100万美元打造以自己名字命名的大饭店。

这种想法，在当时，无疑于痴人说梦。

可康纳德·希尔顿却下定决心要创巧借人脉，让别人成就自己人脉最重要的作用之一，就是能让我们不断从中“借”出需要的东西。

除了金钱，我们更要懂得从人脉里借取名气、信任、资源、技术等无形的资源，“借”这些无形的资源，不仅比直接借取金钱等财物更容易，有时，还能产生更大的价值。

借，通过共享，成就自己在人脉关系中的“借”其实是一种资源共享，“借”与“被借”的双方，是互惠互利的，都能通过这种“借”达到自己的目的。

因此，很多人愿意“被借”。

在互联网中，我们很多时候都在反复充当着“借”与“被借”的角色。

当我们免费地从某些网站上获取服务时，我们同时也把自己“借”给了对方，构成对方向广告合作伙伴要价的筹码之一。

可在这种“借”与“被借”的关系中，我们自身却感到非常满意，因为，我们享受到了免费的服务。所以，一旦我们拥有了足够的交换筹码，就应该大胆地向能“借”的人“借”，让别人成为自己获得成功的幕后推手。

希尔顿酒店的创始人——康纳德·希尔顿，就是这种“借”法的个中高手。

只有10万美元的他，靠“借”，建立了第一座“希尔顿”大饭店，走上了全球旅业大王之路。

1924年，仅有10万美元的康纳德·希尔顿，希望集资100万美元打造以自己名字命名的大饭店。

这种想法，在当时，无疑于痴人说梦。

可康纳德·希尔顿却下定决心要创造这样一个属于自己的奇迹。

他认真地为自己将来的大饭店选址，他看中了达拉斯商业区的一个拐角处，这个地方，是属于房地产大亨劳德米克的。

经过仔细谋划，希尔顿决定实施一个大胆的计划。

造这样一个属于自己的奇迹。

他认真地为自己将来的大饭店选址，他看中了达拉斯商业区的一个拐角处，这个地方，是属于房地产大亨劳德米克的。

经过仔细谋划，希尔顿决定实施一个大胆的计划。

每个人都有虚荣心，这是无法否认的。

从积极的意义上讲，虚荣心很多时候也是人们前进的一种动力。

毕竟除了极少数超凡脱俗的人，大部分人还必须得在现实里苦苦挣扎，为好房、好车，为让自己前程

## <<20几岁必知的人脉术>>

似锦而努力奋斗。

当得到这一切后，人们又渴望有人羡慕、受人追捧，至少在小范围内享受一种偶像待遇。这就是现实者的虚荣，它除了能让人获得物质上的满足，同时又能带来精神上的享受。

人们在“被仰视”的角度里，快乐情绪指数会飙升。

准确无误地叫出别人的名字，特别是陌生人的名字，能让人获得上述精神满足。

被非熟人准确地叫出名字，会让他们在认为自己是举足轻重者的想象里沉醉。

当别人的快乐细胞成功地被你激活后，很多事情你就能办得得心应手了。

2.记准名字，是修养好的体现。

聪明的人记住别人的名字；愚蠢的人，才总是渴望自己的名字被别人记住。

记准别人的名字，不光体现了你对别人的尊重，更是你良好个人修养的展现。

在不熟悉的环境里，记住别人的名字，说明你真心地对别人感兴趣。

说不定在别人不知情的情况下，你已对别人的情况做了简单的了解。

这就是你的用心、你的修养。

在英国王室，错误地称呼他人被看做是令人羞耻的行为。

错误地称呼或者根本就叫不出别人的名字，都被视作缺乏礼貌和个人素质低下的表现。

准确地记住别人的名字，将为你的个人形象加分，说不定它还将在签约等重要场合成为你的助力。

<<20几岁必知的人脉术>>

媒体关注与评论

一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。  
——好莱坞流行语

## <<20几岁必知的人脉术>>

### 编辑推荐

《20几岁必知的人脉术》：人脉即人际关系、人际网络，体现一个人的人缘和社会关系。辞典里，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”。其实人脉经常用于政治或商业领域，在现代社会不论做什么行业，人人都需要学会使用人脉。

<<20几岁必知的人脉术>>

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>