第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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隋味儿十足，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”！

第一图书网, tushu007.com

<<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，由浅人深，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！

第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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

第一图书网, tushu007.com

小测试笼络人心，你知道自己拥有何种潜能？

第一图书网, tushu007.com

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

第一图书网, tushu007.com

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。

第一图书网, tushu007.com

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

第一图书网, tushu007.com

<<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。

第一图书网, tushu007.com

<<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