

<<引爆你的人际圈>>

图书基本信息

书名：<<引爆你的人际圈>>

13位ISBN编号：9787564072216

10位ISBN编号：7564072210

出版时间：2013-2

出版时间：北京理工大学出版社

译者：韩培培

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>

## <<引爆你的人际圈>>

### 前言

在人的一生中，都会有某个人值得我们感谢——因为他所给予的机遇足以改变我们的人生。

我生命中的这个贵人正是此书的作者露西·罗森。

正是露西推动了我这个非付费客户的毕生事业的成功。

我是露西的卓越的交流沟通技术的受益者，同时也是“人际丽人”（她的国际女性交流沟通团体）的始创人员。

如果你想学习如何提升自己的事业，以及如何与你所接触的人做良好的沟通，那么这本书正是你所需要的，它会给你提供有价值的参考，值得你永久珍藏。

记得初遇露西时，我还只是刚刚知道有这么一个能够给人生带来转机的个人发展辅导和咨询的行业。

起初，我只是个咨询客户，后来在美国完成首期培训项目并获得职业培训师的证书。

之后，我便去帮助他人实现自我飞跃和商务突破。

我加入了“人际丽人”来拓展我的交流沟通能力。

那时我便发现之前所从事的“演员”这个职业并不足以让我谋生。

我所需要的是去见一些商业人士，进而充实我的业务能力。

令我意想不到的是，我竟会遇见这位改变我一生的人。

她精力旺盛，充满朝气。

我清楚地记得那是在曼哈顿，天下着雨。

我们沟通交流小组的忠实成员冒雨在一个美丽而温馨的培训室里集合。

我们一边四处参观一边再次介绍自己及各自所从事的职业。

露西打断了我简短的介绍，问我在工作中是负责什么的。

当时我还是一个没有正式职业的人，我所在的公司只是每个月付给我150美元，安排我与客户进行沟通。

。

露西起身对我说：“换工作吧！”

你被我雇用了，我给你3个月的试用期。

”就这样，我不仅有了份全职工作，理想的客户群，更令人兴奋的是我还有了“代言人”。

第二年，几乎这个小组的每个成员都成了我的客户。

不仅如此，他们当中的某个人还做得相当出色，并且和我一起并肩打拼多年。

2006年《财经杂志》（Money）曾经报道过露西的成功之路。

通过撰写书籍，在国际会议上发言，成为咨询公司的老板，等等，我的事业也收获了一连串的成就。

甚至在媒体上露面也是常有的事儿。

这一切都得感谢露西。

正是露西将我的名字载入《企业者》（Entrepreneur）等其他的一些杂志上，这也开启了我媒体名人的职业生涯。

至此，你一定在想，如何才能像本书的作者那样成为一个了不起的社交高手？

方法很简单，其关键就在于使其他人受益。

这只是一个方面。

另一方面就是，作为一个幸运的或者是了不起的社交高手，并不是没有回报的。

露西结交下了许多忠诚的朋友和成功的商业人士。

当她问我能否为这本书写序言的时候，我毫不犹豫地回答：“当然。”

”当你成为一个成功为许多人提供交际辅导的交际大师之后，别人回报给你的善良、恩惠、商业机遇和帮助也是源源不断的。

你的付出和收获是等量的。

有关这一点，本书讲述了许多真实的成功交流事迹，你可以从中得到佐证。

作为一个给成百上千的商业领袖提供过辅导和咨询的从业者，我可以十分自信地评断：广义上，全球经济的不景气是当前工作环境改变的主要成因。

## <<引爆你的人际圈>>

我们正经历着商业运行核心的有趣转变：统治和竞争（常常是不惜代价的）是一成不变的，与此同时挤进来的还有合作、坚忍和社会意识。

在当前的环境下，职位任期的时间和商业成功更多地取决于直觉、创造性以及人与人的沟通交流等诸如此类的右脑能力的发展。

我们应该发挥我们这种得天独厚的基因而非长久以来一味地适应。

我们还必须对我们的领导有所了解——了解他应用何种才能来领导我们的团队并使我们交出主动权从而听命于他。

而左脑技能通常是技术型的，比如算数、执行交易和其他的一些功能。

左脑的技能基本上都是外向型的，这就使得从事这类工作的人显得相对次要些。

由于业务趋于细微，人们也必须在工作中更加紧密地合作。

因此，宏大的商业理念及切实有效的与人沟通的能力将在商务中显得越来越重要。

更多的人则选择创业这种方式，他们很注重建立良好的关系。

此时，有效的沟通就是关键所在。

早在几个世纪以前，男人就懂得为彼此敞开大门使每个人都获益。

但即使是这样的人也能够在本书中学到有用的东西。

而女人通常则是彼此相互竞争。

这种竞争也是当前的从业人员和创业者的习惯行为。

同时也象征着未来就业市场的发展趋势。

就当前来说，女性要比男性更能保住饭碗。

因此，男人和女人之间有很大的交流空间。

倘若你没有接受过专业的人际关系培训的话，那么你想能随时随地地获得信息，获得专家的指导和专业意见，或者获得公司里的某个职位则是不太容易的。

你的成功将会为他人树立良好的榜样。

这似乎给人一种压力感，其实则不然，这是一种特权。

这本书能够给你带来智慧，会大大缩短你的学习曲线，并且给你带来意想不到的收获。

## <<引爆你的人脉圈>>

### 内容概要

《引爆你的人脉圈》内容简介：无论您是在寻求一笔新的生意，还是在寻找一份新的工作，《引爆你的人脉圈》都将会带给您充分挖掘人脉资源力量的各种诀窍与技能。

当你能够有效利用广泛的人脉关系和资源时，你就会惊奇地发现，机会原来无处不在。

通过书中宝贵的技巧传授以及数十则社交和建立人脉网络的成功故事，你将从被誉为“社交女王”的言传身教中领悟所谓的业界“招数”，其中包括如何避免尴尬，陌生人如何展开第一次交流，如何维护自己的人脉网，如何利用互联网扩大自己的人脉圈，等等。

<<引爆你的人际圈>>

作者简介

## <<引爆你的人际圈>>

### 书籍目录

序言 导言 第一章 人脉搭建，比约会更美好 第二章 克服羞怯，自在交际 第三章 教你如何避免尴尬 第四章 圈子虽小，但效果卓著 第五章 只要创建交际团体，就不愁没人来登门 第六章 交际的真谛在于真实自然 第七章 人脉交际，男女有不同 第八章 有效管理你的人脉网络 第九章 人脉网的潜在力量 第十章 利用互联网扩大人脉圈 第十一章 建立便捷高效的联系人数据系统 第十二章 诚信——人脉搭建的基础 第十三章 对战略伙伴也得讲策略 资料 有关作者 致谢

## <<引爆你的人际圈>>

### 章节摘录

版权页：总有人问我如何看待活动所提供的食物。

如果你已经参加了几次交际活动的话，你便会了解到食物和活动本身并没有直接关系。

在参加活动前应该吃点东西，不该饥肠辘辘地站在自助餐前排长队。

那些人不一定是饿了，他们只是机械地排着队，同时又为自己浪费时间而沮丧。

所以，事先吃点东西，你就没必要去排队吃饭了。

如果活动前忘了吃饭，确实需要吃点东西填饱肚子，那么在排队等候的时候就不要进行交际活动了。因为你夹在队伍中间，根本没有心思想别的事儿，满脑子都在想“前面的家伙怎么如此贪婪地把虾都捡走了”。

相反，在排队期间你应该好好留心一下哪个位置才是接下来开展交际活动的风水宝地，然后在拿到食物之后，迅速地移动到那里，留心观察周围发生的一切。

也正好利用这个时间让自己在疲惫的交流活动中稍作休息。

最后，有的交流活动现场可能会提供酒水，但根据我的经验，最好不要喝酒。

虽然这种交际活动很像平常的私人聚会，但是实际上并不是这样的。

别忘了你出席的是商务活动，而且你的目的是在商业游戏中一直处于领先地位。

要能做到和酒擦肩而过，全身心地投入到交际活动中去。

很可能此次对话，将会成就你期待已久的新的理想的联络关系。

很多人可能觉得既然提供了酒，和交谈对象分享一下不是很好嘛。

但是我曾经见过一个执行总裁酒醉后在桌子上跳舞（这件事成为几个月的谈论话题）。

<<引爆你的人际圈>>

编辑推荐



<<引爆你的人际圈>>

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>