

<<人脉智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉智慧全集>>

13位ISBN编号：9787801976260

10位ISBN编号：7801976266

出版时间：2007-1

出版时间：第1版 (2007年1月1日)

作者：陈雅勤

页数：409

字数：432000

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>

内容概要

在这个知识经济时代，如果想要成功，就必须营造一个成功的人脉关系，为自己积累丰富的人脉资源。

你的人脉资源越丰富，你所拥有的能量就越大，拥有了有效而丰富的人脉关系，也就获得了通往财富和成功的门票。

本书所介绍的知识 and 经验，将使读者在积累人脉、获取成功的道路上得到全新的收获。

人脉不是金钱，但它却是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。

人脉资源的丰富性与人的能量的大小成正比。

在这个知识经济的时代，人脉更是一个人获得成功与财富的必备要素，创建了有效、丰富的人脉关系，也就拥有了成功。

本书以人脉为核心，探讨了人脉建设的重要性，分析了如何编织、完善、维护和拓展人脉关系，并介绍了利用人脉的各种方法和技巧，内容翔实、完备，是一本关于如何创造人脉、如何维护人脉的不可多得的好书。

<<人脉智慧全集>>

书籍目录

序言第1篇 人脉的秘密：得人脉者得天下 第一章 待人处世的原则 维持他人的自尊心 对他人抱有真诚兴趣 进入他人的“私人游乐场” 努力记住他人的癖好 入乡随俗，融入圈子 批评绝对是无用的 不要在生气时做决定 让赞美成为生活必需品 满足他人的强烈需求 善于从他人角度看问题 第二章 如何让他人心悦诚服 从他人最感兴趣的事着手 关心他人最关心的事情 如何吸引他人的注意力 运用他人最熟悉的语言 激起对方的自尊心 显示自己的谦卑 让对方提出可选方案 建立私人之间的信任 第三章 如何准确地判断他人 从小处观察人 透过行为的表象 为什么讨厌说“是” 你敢于承担责任吗 无意识地小动作 暗中考察他人 在没有提防的情况下 了解对方的所有信息 养成研究人的习惯 第四章 如何让他人为你工作 向对方表示钦佩 最能迷惑人的头衔 适时地探望员工 拿自己“开涮” 牺牲自己的虚荣心 归功于他人 巧妙地向他人灌输思想 让他人尝到小甜头 第五章 给人留下好印象 从心底里关心他人 示人以真诚的微笑 千万别忘记他人的名字 学会倾听是说话的开始 谈论他人感兴趣的话题 真正做到尊重他人 第六章 获得他人的认同 争论中没有赢家 避免树立敌人 坦率承认自己的错误 与人亲密交往的方法 尽量让对方说“是” 给他人说话的机会 勿将自己的意见强加于人 真诚地为别人着想 同情对方的意愿 激发他人的竞争意识 第七章 更好地说服他人 称赞并欣赏他人 委婉地指出他人的错误 先承认自己的错误 没有人喜欢接受命令 顾全对方的面子 激励他人取得成功 学会给人“戴高帽” 鼓励更易使人改正错误 使人们乐意接受你的建议第2篇 人脉的法则：打响你的个人品牌 第一章 做事之前先做人 忠诚服务企业 融入企业团队 主动承担责任 把工作做到最好 工作是你的生命 善待自己的工作 先付出，然后收获 选择每一天的态度 第二章 没有什么不可能 不可能就是“不”。可能” 一分钟，再坚持一分钟 从生命的低谷中奋起 自己就是一座宝藏 乐观者掌控未来 真正做到以己为荣 热忱是工作的灵魂 快，抓住属于你的机会 第三章 办法总比问题多 要做就做解决问题的人 不要成为问题的一部分 将自己投入到工作中去 以老板的心态对待工作 责任到此，不能再推 记住自己的职责 不要试试看，要去完成 第四章 做人做事做到位 永远超出别人的期望 像对待恋人一样对待工作 问题不在于你做了多久 把全部精力用在工作上 获得锻炼的机会比薪水更重要 找借口的人只能是失败者 每个借口都是在推卸责任第3篇 人脉的智慧：拿捏人际关系的分寸 第一章 应对上司的智慧 上司喜欢你的这些行为 让老板看到你的成绩 与老板沟通很重要 这些事，让上司为你做主 承认与上司的地位差别 用行动征服上司 与上司同行须谨慎 做个称职的副手 不小心得罪上司之后 做老板身边的红人 第二章 经营同事的智慧 巧妙赢得人心 与同事的交流法 巧妙运用奉承法 不要独享荣耀 同事交往有忌讳 不要过分表现自己 过分表现不如不表现 职场上，不可忽视这些人 第三章 机关办事的智慧 送礼要送对方求之不得的 求神之后别忘了谢神 赞美要不留痕迹 该出大钱时出大钱 帮助他人取得成功 关系也要讲分寸 第四章 发展客户的智慧 主动出击，而不是守株待兔 重视给人的第一印象 闭嘴，让别人说话 保持一点神秘感 创造双方的共同点 看人下菜碟 让对方体会到自己被尊重 关心对方的工作 见面三分情 有些关系是泡出来的第4篇 人脉的力量：靠团队办大事 第一章 目标与组织 确定团队的共同奋斗目标 制定一个挑战性的目标 将团队目标层层分解，落实到人 创造共同愿景激励团队 用好团队中的“马蝇” 在团队内部引入竞争机制 提高团队成员的参与度 引进外来人员优化团队结构 让团队成员感到自豪 成功靠团队的努力 第二章 沟通与激励 激发员工和团队的激情 创造良好的团队工作氛围 激发团队中建设性冲突 化解团队成员之间的冲突 顺畅团队沟通渠道 有效沟通的前提 积极倾听至关重要 充分理解、达成共识 换位思考不可或缺 第三章 分工与协作 信任是合作的开始 让每个人找准位置 合理搭配人才，注重优势互补 角色有别，不忘协作 团队合作是成功的保证 激发员工的团队意识 把恰当的人才放在恰当的位置上 公平地对待每一个员工 第四章 领导与授权 给团队成员充分的自主权 赋予团队自己作决策的权力 权力分享给敢于承担

<<人脉智慧全集>>

责任的人 尽可能地授权给团队成员 团队授权,信任才是最有效的 避免和团队成员发生直接冲突 和员工保持适度的距离 团队领导要做到以身作则第5篇 人脉的资本:经营你的关系资源 第一章 迈出关系的第一步 先花三十分钟了解对方 巧妙提问,激起对方好感 刚开始的几分钟最关键 寻找对方的兴趣点 合适的称呼可以拉近距离 用细节征服人心 控制自己的眼神 举止要恰到好处 第二章 将自己推销出去 信誉是人际关系的基础 不要计较那一点点得失 小事成名,大事成功 真心相对,坦诚相见 让自己与众不同 培养自己的幽默感 伟大的人都喜欢愚钝的人 不能喝酒就找个能喝的 第三章 会交朋友好办事 选择有用的冷庙烧香 洞察对方是否可以深交 结交优势互补的朋友 真正为对方着想 雪中送炭,最暖人心 有恩于人,不可不忘 不需要帮助时也要保持联系 第四章 经营好事业的靠山 看清楚谁是你的贵人 做人就需要势利一些 要善于洞察心机 和一流的人在一起 多认识一些带圈的朋友 巧妙利用名人效应 第五章 营造一张关系网 提升你的人脉竞争力 把重点放在20%的关系上 有八种人际关系必须拥有 利用六度分离效应 积累关系的要诀 利用家庭结交关系 组织一些活动或聚会

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>