

<<人脉黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<人脉黄金法则>>

13位ISBN编号：9787511315991

10位ISBN编号：7511315992

出版时间：2011-10

出版时间：中国华侨

作者：常桦

页数：258

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>

<<人脉黄金法则>>

前言

如今是一个人人都能成功的社会，关键是看你怎么做，怎么去努力。

成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系。”

人脉就是社会关系，就是朋友圈。

俗话说，多个朋友多条路，有朋友走遍天下。

一个人行走社会，最少不了的就是朋友。

在遇到困难时，朋友会让你一求百应，化险为夷；在事业顺利时，朋友会让你日进斗金，财源滚滚。

人脉是一个人通往财富、幸福、成功的门票。

有良好的人际关系，你发展的道路上就会通畅很多，在遇到困难的时候就会有人伸出援助之手。

成功需要借助别人的力量，而不是单单靠一个人蛮干。

一个人能取得多大成功，关键是要看他身边有什么样的人，他和哪些人交往。

他交往的人决定了他成功的大小、多少。

所有的成功人士都有一个共同点，那就是他拥有大量的人脉，有良好的人际关系。

好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的巨大财富。

人是群居动物，每个人所从事的归根到底都是人的事业。

人的成功也只能来自他所处的人群以及所在的社会。

只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，人们才可以为事业的成功开拓宽广的道路。

马克思有一句话道出了人际关系对于人的重要性：“人的本质就是社会关系的总和。”

社会是一张无形的大网，每一个人都是其中的一个结。

当你尽可能地与更多的结建立有效而且牢固的联系时，那么你的社会关系网就越庞大，你在社会中可以施展的影响也就越大，你可以借助的他人力量也就越大。

因为那四通八达的网络可以使你吸收利用他人的能量，并且将你的力量传递到远方。

人脉就是财脉，需要管理、储蓄和增值。

人脉就像播种一样，播种越早，收获越早；播下的种子越多，你收获的也越多。

因此，在生活中，我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通，与周围的人们实现思想与感情的无障碍交流。

只有如此，我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉。

社会就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，身在网中的人，只有充分地利用其中的各种资源，才能得到机会，才能赚到金钱，才能实现自己的理想与抱负……这便是培养人脉的重要性。

对于每个人来说，构建人脉网络，并不只是在有困难的时候才需要，而是每天都需要这样去做。

每个人应该时时拓展、维护自己的人脉，只有这样在你危难的时候才会有人帮助你。

当你有困难的时候再去构建人脉网络，你会发现为时已晚。

独木难成林，没有朋友，没有好人脉的人注定很难成功。

条条道路通罗马，好人脉是走向成功的一条捷径。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。

表面上看它不是财富，但是没有它，你就很难获得财富。

即使你拥有很扎实的专业技能，而且是一个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。

然而，如果有位关键人物协助你、支持你，那么你的出击一定会完美无缺、百发百中。

这就是说，如果你懂得以极自然的、有创意的、互利的方式来经营人脉，则会强化你的竞争力。

美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获得与人相处的本领！”

营造和维系好人脉，是一门学问，是一种艺术。

营造好人脉，需要具有无私的心地，需要真情的投入与付出；营造好人脉，需要主动地去关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉，需要宽广的胸襟、达观的态度，需要具有拥抱敌人的气魄；营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表，关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好

<<人脉黄金法则>>

人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉，需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法，而本书正是为大家提供营造好人脉的黄金法则。

本书结合当今人脉关系的特点和规律，介绍了如何建立人脉关系、利用人脉关系办事的方法和技巧，以及如何善用人脉为自己创造效益的方法，为读者提供了一整套实用、高效、便捷的人脉关系成功策略，帮助读者有的放矢地构建适合自己个性和风格的高能量人脉网络，不断积累人脉存折，赢得更多机遇，打造一个成功事业的平台。

<<人脉黄金法则>>

内容概要

《人脉黄金法则》揭示东西方成功者运用的简单、高效的人脉黄金法则。
从毕业、就业、创业到立业，你不可不知的人脉法则。
所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富，并且高效地运用了人脉。
当代中国和西方各个国家的成功者，都在广泛运用人脉黄金法则。
它简单、易行、高效，适用于所有人。
只要你能够迅速拥有广泛、优质的人脉，并且把你拥有的人脉的能量发挥出来，就能迅速完成你的人生目标和理想。

<<人脉黄金法则>>

作者简介

常桦，知名策划人，长期致力于文化创意产业的策划和开发，整合文化资源，为人们的精神家园提供智慧的源泉。

现任北京博雅正典文化发展中心总经理。

出版有《网——中国式人脉》、《成功潜规则》、《左手老子，右手孔子》、《老子国学院》、《孔子国学院》、《历史的盛宴》等。

<<人脉黄金法则>>

书籍目录

第一章 好人脉是一座挖不尽的金矿 / 001 人脉是一座无形的金矿 / 001 人脉宽，信息广 / 004 多个朋友多条路 / 005 成功在于好人脉 / 007 人脉就是强大的竞争力 / 009 人脉是最重要的硬件 / 012 得人脉者得天下 / 014 演好你的人脉角色 / 016 合作才能共赢 / 019 建立你的人脉资源数据库 / 020 管理好你的人脉存折 / 022 千万不要小看小小的名片 / 025 第二章 有人脉，成功就像坐电梯；没人脉，成功就像爬楼梯 / 028 用“二八原理”经营人脉 / 028 建立人脉关系的原则 / 030 建立你的人脉圈 / 032 交朋友是一个渐进过程 / 034 与朋友分享人脉资源 / 035 拓展人脉，把陌生人变成朋友 / 039 多多进行人情投资 / 042 人际亲和力助你赢得好人脉 / 044 让自己成为有价值的人 / 046 建立归属感 / 047 拓展人脉需要积极主动 / 049 善待你遇见的每个人 / 053 第三章 人脉博弈，获得好人脉的人脉修炼术 / 055 万事和为贵 / 055 敬重他人才能得到他人的拥护 / 058 态度诚恳是最好的尊重 / 061.....第四章 人脉加法，不断拓展你的人脉圈 / 096 第五章 优化人脉，淘出你的黄金人脉 / 133 第六章 自己走百步，不如贵人扶你走一步 / 162 第七章 善用人脉，人脉就是财脉 / 201 第八章 避免误区，远离人脉交往的禁忌 / 230

<<人脉黄金法则>>

章节摘录

版权页：世界各地互联互通的程度越来越深，蝴蝶效应日益显现。

当各种各样的信息扑面而来，各种信息网络可以帮助个人更好地做出决策，从而取得自己想要的成功。

时代的发展，通讯工具的进步，使得人们可以随时随地地无障碍地进行交流。

不论你在教室、会议室、工作站或实验室里，打电话给自己同学、同事或朋友们，互相交换意见、想法，甚至认识一下彼此的朋友，都是十分便捷的。

认识的人愈多，获得信息的过程也愈快，掌握的信息也愈广泛。

具备沟通与建立人际网络的能力可以增进经营成果。

发明“戴克公开演说法”的戴克就曾说：“沟通是一种接触运动。

”在南京化学公司服务的柯维博士就强烈支持建立个人通讯网络的做法：“如果同事之间因为没有内部通讯系统而导致彼此缺乏沟通，许多研究计划都可能因为重复而白白浪费掉。

”敞开自己的胸怀打人人群，并与人分享信息，是实现个人与周围人的共赢的圆满状况。

当你已经为自己建筑了一个全面的人际关系网络时，你会发现好人脉对自己的工作与事业大有帮助。

有一种洗发水做了如下广告：“我告诉了两个人，他们又告诉了另外两个人……”接下来屏幕中出现了数不尽的女性，个个拥有漂亮而干净的秀发。

女人因为人脉获得美发的奥秘，商人因为人脉获得了市场与机遇，比如时下流行的安利、雅芳等直销方式。

当你与人沟通、分享资源并建立了一个庞大的人际关系网络时，你会发现这不仅使你有能力管理自己的生活，更让你能充分享受生活并应付其中的变化。

在决定选择这条路之前，我们仔细评估建立人际网络的好处。

最为明显的益处便是人们常说的“信息就是力量”，“人脉宽信息广”，我们因此可以与人分享。

在工作中，人们可以通过公司的通知、报告与自己所做的研究获得“正式”的信息。

而生活中，通过同事、朋友间的闲聊与流言的散播所获得的非正式情报却也同等重要。

日本前外相宫泽喜有一个著名的“电话智慧团”。

人们只要观察一下，就不难发现，每当宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的考虑时间；如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复。

这些答复来自他的10名智慧团成员，也就是我们所谓的“人的情报”。

在现在这个信息化社会中，一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。

<<人脉黄金法则>>

编辑推荐

《人脉黄金法则》从毕业、就业、创业到立业，你不可不知的人脉法则。
有人脉，成功就像坐电梯；没人脉，成功就像爬楼梯。
你认识谁，比你是谁更为重要。
30天，让你拥有超级黄金人脉，从此改变人生的命运。

<<人脉黄金法则>>

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>