

<<人脉是个好东西>>

图书基本信息

书名：<<人脉是个好东西>>

13位ISBN编号：9787514601435

10位ISBN编号：7514601430

出版时间：2011-10

出版时间：中国画报出版社

作者：龙柒

页数：262

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>

<<人脉是个好东西>>

前言

一项权威调查结果表明：成年人最关注的问题主要有两个方面，一个是健康问题，而另一个就是人际关系问题。

无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。

”当今社会，成大事者必须善于处理各种各样的关系。

人脉资源是一种潜在的无形资产，善于经营自己的人脉，它会带你走进命运的坦途。

如果你的人脉上既有成功人士，又有同学老乡，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你搭桥铺路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量。

晚清政坛上“炙手可热”的人物曾国藩，就是经营人脉的高手，他善于选择朋友，以诚待人，宽和得众，借梯登高，建立广泛的人脉关系，联姻巩固自己的势力，这些可以说是他的不二法宝。

人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。

对于任何人来说，只要掌握了人脉资源，必定能事半功倍。

一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以超越他人，更胜一筹。

曾任某铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。

”成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

”胡雪岩，这位在商业上红极一时，在晚清混乱的局势中立足脚跟的商人，正是靠着他在乱世之中方圆皆用、刚柔皆施的本领，积累人脉资源，并利用它为自己的商业和人生铺路，终于获得成功。

在你的人脉网络中，只要你善于开发，每个人都会成为你的金矿。

你是如何与人相处的，你的人缘如何，你是否深得他人认同，你是否具有强有力的人脉关系，决定了你的事业前景以及社会地位。

从另一个角度上也可以说：人脉就是命脉，你的命运掌握在别人手中。

《心灵鸡汤》的作者马克·汉森是一位畅销书作家，他的作品在全世界已经畅销5000多万册。

有一次，他与安东尼·罗宾斯同台讲演结束之后，私下请教罗宾斯，于是有了如下一段对话。

汉森问：我们都在教别人成功，为什么我的年收入才100万美元，而你一年却能赚进1000万美元呢？

罗宾斯没有直接回答汉森的问题，而是反过来问他：你每天跟谁混在一起？

汉森说：我每天都跟百万富翁在一起。

罗宾斯听了一笑说：我每天都跟千万富翁在一起。

一个人的品位和价值表现在与他人的交往和相处过程。

人们通过你结交的人来观察你、判断你，看看这些人对你的影响力有多大。

所以，社会学家经常判断一个人的身价和身份，主要是看他与什么人交往。

生活中，我们不能缺少朋友。

一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间，工作、事业会困难重重。

如果你的人脉资源很丰富，你所拥有的能量就越大，也就获得了通往财富和成功的门票。

本书介绍了人脉的特点、重要性，教您如何用微笑、宽容、真诚、气质等来博得他人的好感，建立起扎实的人际关系，教您拓展和维护人脉的策略，充实自己的人脉账户，成为一个社交高手。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！

<<人脉是个好东西>>

内容概要

在好莱坞，流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么（WHAT YOU KNOW），而是在于你认识谁（WHOM YOU KNOW）。

哈佛大学为了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色。

曾经针对贝尔实验室（BELL LAB）顶尖研究员做过调查。

他们发现。

被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能有帮助的人培养良好的关系。

在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

人脉。

是一个人通往财富、成功的入门票。

专业与人脉竞争力是一个相乘的关系，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘，一份收获；但若加上人脉，个人竞争力将是“一份耕耘，数倍收获”。

<<人脉是个好东西>>

书籍目录

第一章 人脉就是财富，关系就是实力人脉的流向决定命运的走向人脉是金山，挖也挖不完你是关公，人脉就是赤兔马好生活离不开好人脉种下人脉的种子，收获机遇的果实人在社会中，独木难成林精诚合作，共收双赢30岁之前建人脉，30岁以后赚大钱广结善缘，终有善报之日奥巴马凭什么入主白宫第二章 辛苦奋斗数十年，不如出门遇贵人背靠大树好乘凉，贵人助你过江东结识成功人士的具体可行之办法怎样请求成功人士帮助自己偏要和陌生人说话——贵人可能就在他们之中闭关修炼十年，不如高人指点三天交什么样的朋友，就有怎么样的人生你的人脉价值排行榜第一位怎样利用好你的地缘人脉——老乡对手是你的特殊贵人第三章 世事洞明皆人脉，人情练达即成功热情讨人喜欢，冷漠招人讨厌目行一善攒人品，帮人终会帮到己想让别人喜欢自己，就把别人放在心上将心比心，一语道破交际难题宽容使人通达，仇恨使人愚蠢莫把人脉功利化，做事还需先做人不做“三鹿”，要做就做信得过产品打人不打脸，骂人不揭短第四章 机会不等人，教你迅速拓展人脉必杀技股票投资不靠谱，要投就投感情股故意吃亏让利，对方一定会感谢你君子成人之美，不夺人所爱交际保持距离，留有进退余地试试这几招，现在就开始扩张你的关系网吧想成为高手就要多和高手过招别再信“是金子总会发光”，推销自己才是硬道理做精神贵族，不做暴发户好风凭借力，送我上青云第五章 讨人喜欢有妙招，现学现用的说话技巧多说“我们”少说“我”谁都想多谈自己，给别人说话的机会感谢的话要多说、要立刻说别人讲话时切记不要乱插嘴时不时幽上一小默说话看场合，别说打锅话第六章 让你占据主动的人脉攻心术轻松获取他人帮助的攻心术利用好从众心理，就能牵着人群的鼻子走多数人都会相信权威激发对方同情心，心软了事儿就好办了“红脸”唱罢“白脸”登场巧用禁果，吸引对方注意力让人无法拒绝你的攻心术第七章 解析职场潜规则，轻松搞定公司人脉不做办公室里的“隐形人”，让自己不可替代正当竞争，切勿与同事结怨与上司相处的致命雷区办公室恋情最好不要碰职场男女如何化解性别矛盾好马也吃回头草搞小圈子有害无益第八章 打造魅力四射的自己，有魅力自然有人脉第一印象就打动对方胸无点墨，难以出口成章谦谦有礼，人人尊崇提升自己的气质和魅力第九章 小心！人脉雷区绕着走说话前要先过遍大脑永远不要直言“你错了”切忌自我炫耀独享荣耀易遭人妒开玩笑要有度，切忌揭人短处亲君子，远小人第十章 人脉既成，一呼百应——召集人马共成大业既然志同道合，就要风雨同舟一人一点光，万人像太阳性格互补，才能组成完美拼图独木难成林，五指才能擎合作能弥补个人的不足首先要能接受别人与你不同有凝聚力才有竞争力成功离不开他人的鼓励和支持

<<人脉是个好东西>>

章节摘录

人脉是金山，挖也挖不完 人脉就是钱脉，关系就是实力，朋友就是最大的生产力。你担心“命”不好，让自己命好是特别简单的事情，就是你找一个团队融入进去，找一群朋友融入进去，找一个集体融入进去，借团队之势的劳动，你的“命”就会好起来。

人脉就好比一座无形的金矿，拥有了这座金矿，你就掌握了取之不尽的财富。

人类是群体的动物，而沟通是人类不可缺乏的。

每一个人所说的每一句话，都有某种的原因。

不管是职场，或是生活中的事，都是喜悦和愤怒的表达，这一切都必须仰赖“沟通”的基础。

职场的沟通，最根本的基础是建立在“人脉的关系上”。

简单地说，要有效达到沟通的成效，就需要人我之间的互动与辅助，才能事半功倍。

国际机构根据数百位的富翁作出一份调查。

调查中问到他们对“人际关系”的经营比重。

有接近八成的富翁都表明，人际的培养，是他们拓展事业不可缺乏的渠道之一。

有一些上市公司的老板，还把培养人际关系当成是每天必须要做的工作之一。

他们把握住各种不同的宴会，与各种不同行业的人交换名片。

同时在对方的名片上记下对方的特征、爱好、习惯。

等下次碰到时能轻松搭上话题，很快地便和对方建立起人脉关系。

职场中的人脉关系，可说是社会各个阶层都需要去经营的工作。

因为人脉不仅能带来钱脉，同时，也为社会带来新的市场产业讯息。

职场人可因自己的环境去建立起人脉网，可以从事职场行销，更可以把握机会去和不认识的人交换名片。

也许并不是每一张名片都能带来效果，但是时间一久，就会累积下来丰富人脉网和丰厚的成交业绩，这就是“人脉就是钱脉”。

常常有人抱怨，我想创一番自己的事业，却没有合适的主攻方向，缺乏必要的资金力量。

其实，庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。

只要善于把握、打理、培植你的人脉，就能聚集人气，进而铸造人望，有了这样的臂助，资金、技术、渠道还不是唾手可得，何愁大事不成？

观事业有成之人，有些固然是天赋异禀可恃才傲物之辈，但更多的还是朋友遍天下行走可借力的人。

还是那句老话，人有智商、情商、财商，情商高到一定程度，自然可以挖掘人脉潜力、聚拢无穷人气、成就非凡人望，从而书写事业篇章。

中国台北“身心灵成长协会”的创办人赖淑惠开房产中介时有着“结交小人物”的经典案例。

当时赖淑惠住在一个大厦里，同时兼营这个楼的房产中介，经她一番细心观察后，发现凡是对大厦有兴趣的买家，第一个总是先询问大门管理员，“最近有没有住户要卖房子啊？

价钱多少呢？

” 有趣的是，每次管理员的回答几乎都是：“你去问住在八楼的赖小姐，她很喜欢买卖房子，这样就不必再去找其他中介商了。

”此外，该楼谁要钱急用想卖房子的消息也总是第一个传到她的耳朵里。

因此，赖淑惠在大厦一个物业上就赚进1000多万元。

为什么管理员愿意帮赖淑惠的忙？

说穿了是她将任何人都当成家人般关心，赖淑惠每天出入大门，必会向当日值班的管理员打招呼，出差返回也会顺道带些当地名产略表心意。

总之，人脉如同一张网，要提升自我的竞争能力，我们需要经营人脉，因为财富的积累很大程度上靠的是资源的整合与人脉的经营。

如果以上所说的是在商界人脉创造财富的重要作用，那么在职场，升职加薪也需要善于经营人脉。

<<人脉是个好东西>>

一知名企业的老总曾经说过一句话：20年前，我是最强的，带着大家往前冲。20年后，我站在后边运筹帷幄，看着大家往前冲。

假如以每个人每天工作8小时来计算，人们从参加工作到正式退休，差不多有三分之一的时间都在跟同事相处。

所以，同事关系对于一个人来讲是最重要的人际关系。

同事之间最容易形成利益关系，如果对一些小事不能正确对待，就容易形成沟壑。

在职场中一定要记住：与我们面对面的同事而不是冤家。

每个人都会犯错误，承认错误是最好的方法，因为这样，不仅在同事心目中会因你的谦虚谨慎而对你产生好感，更多的是在以后的工作中，也会经常提醒你，使你有了更多的助手。

和你唱反调的同事则更有创意，你应当去接受，看看别人是怎样想的，这对你的升迁大有裨益。

原在某集团二级企业担任中层经理的许先生，平时交往甚广，待人友好真诚，在一次社交活动中被猎头公司的资深顾问发现并结识。

许先生无意中的出色表现深受猎头顾问赏识，许先生即被成功举荐到一家著名的法国跨国公司任职，一跃升任这家公司的中国区总经理，薪金收入增加10倍以上，职场人气亦迅速得到飙升。

现实职场中，只要在一起工作，就会有竞争，就会有磨擦。

但是现代的择业空间比以前宽广多了，用人的人也比以前聪明理智多了，如果你是一匹千里马，就一定有机会让你跑千里甚至万里，而不会让你屈就只跑百米，只不过你不一定能在这家公司跑，可能因为位置有限要到另一家公司跑。

在这样的情况下，良性透明友好的竞争对大家都有益，这样就算做不了同事，江湖上也会多一个彼此了解的朋友，以后出门不仅可以靠朋友，还可以靠当年的同事。

要想在你原来的地位上往前再迈进一步，靠单打独斗显然不行，依然要依靠你的同事，你的家人，你的领导。

一个成功者首先要战胜自我、超越自我，从知识结构到经营理念进行全面更新。

战胜自我的很重要的一个方面就是摒弃以自我为中心，多听听他人的建议、想法，将智慧融合在一起，察纳雅言，博采众长。

凡是在商界、职场获得成功的人，几乎都拥有很广的人际关系网。

经常参加各式研讨会，以积极的态度，不断结识优秀的同行、客户及可能的未来雇主。

学会恰到好处地展示自己的过人之处，给对方留下良好印象。

在公众场合，若有人想主动结识你，需要马上作出友善回应，让对方感受到你的谦逊与真诚。

多善待一个希望与你结识的人，就多增加一份人际关系，多一次事业良机。

.....

<<人脉是个好东西>>

媒体关注与评论

- “我之所以成功是因为有更多的成功人士在为我工作。”
——比尔·盖茨 “我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”
- 约翰·D·洛克菲勒 “成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”
- 西奥多·罗斯福 “一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”
- 中国俗语 “每个人距总统只有六个人的距离。”
- 你认识一些人，他们又认识一些人，而他们也认识另外的一些人……这种连锁反应一直延续到总统的椭圆形办公室。
- 美国谚语

<<人脉是个好东西>>

编辑推荐

介绍了人脉的特点、重要性，教您如何用微笑、宽容、真诚、气质等来博得他人的好感，建立起扎实的人际关系，教您拓展和维护人脉的策略，充实自己的人脉账户，成为一个社交高手。

生活中，我们不能缺少朋友。

一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间，工作、事业会困难重重。

如果你的人脉资源很丰富，你所拥有的能量就越大，也就获得了通往财富和成功的门票。

谁说努力就一定能成功？

没人脉，一辈子只能徒劳无功。

你闭关修炼数十年，含辛茹苦，不如受高人指点三天，茅塞顿开。

人脉就是钱脉，关系就是实力，人脉就是最大的生产力你多方求援却无为而返，别人一个招呼就搞定；你千方百计却徒劳无功，别人一个电话就解决——凭什么？

人脉！

<<人脉是个好东西>>

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>