

<<脉到成功>>

图书基本信息

书名：<<脉到成功>>

13位ISBN编号：9787563527045

10位ISBN编号：7563527044

出版时间：2011-9

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：吴利霞

页数：261

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>

## <<脉到成功>>

### 内容概要

《“脉”到成功让你大器“早”成的8大人脉黄金律》跳出了“完善自我，广结人缘”、“先做人后做事”的成功学老套路，从“借助贵人的力量，高起点起步、高起点竞争”这一角度，全面分析了“人脉促进人更快、更好地成功”的道理，并提供了“感恩”、“双赢”等切实可行的成功原则和方法。

本书具备全新的论述角度和风格，语言风格幽默诙谐又不失庄重，极符合当代读者尤其是年轻人“轻松阅读”的需求。

## <<脉到成功>>

### 作者简介

吴利霞，女，毕业于河南工程学院，曾担任某集团公司人事经理，策划、撰写了《你为什么总是错过》、《海盗团队：生存与共荣》等多部畅销书。

## &lt;&lt;脉到成功&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第1章 诠释幸运，人脉让成功来得更快

1. 不是怀才不遇，只是没有好人脉
2. 关键时刻，不靠运气靠人脉
3. 大树底下好乘凉
4. 朋友多了路好走
5. “朝中有人”好办事
6. 借力使力更具威力
7. 人脉通钱脉
8. 人脉是黄金种，播下就有收获
9. 单打独斗难成气候，拥有人脉才能左右逢源
10. 成功人士大都有给力的人脉
11. 创造“真正”的竞争力

## 第2章 仁者得人，经营人脉要有人格魅力

1. 懂得尊重，方能赢得尊重
2. 诚信是建筑人脉的基石
3. 恪守诺言，说到就要做到
4. 恪守原则，该说“不”时就说“不”
5. 胸怀宽广带来好人缘
6. 谦虚低调才能占上风
7. 自控力彰显成大事的风范
8. 敢创新，不一味模仿他人
9. 学会宽恕，主动与对手伸手言和
10. 热情洋溢是最强的感染力
11. 不推卸责任，做个有担当的人
12. 伸手不打笑脸人，一张笑脸走天下
13. 幽默风趣，制造轻松的气氛
14. 举止文雅显素养
15. 多说礼貌用语，表现绅士风度
16. 体态语言巧利用，暗表丰富含义
17. 宠辱不惊，定力显魄力
18. 不吝啬赞美，经常赞赏别人收效大

## 第3章 相逢是缘，广交朋友扩大人脉圈

1. 熟人往往起源于“陌生人”
2. “一面之缘”是熟识的起点
3. 一回生，二回熟，三回才能好办事
4. 珍惜每一张递到手中的名片
5. 名片投递：小名片大学问
6. 老乡也是——种熟识的关系优势
7. 多结交一些有远见的朋友
8. 简洁有效的开场白是交际的开始
9. 准备一些有助于“热聊”的话题
10. 优先结交那些对自己有帮助的人
11. 正视“陌生人脉”，敢于向陌生人推荐自己
12. 寻找和创造更多的共鸣区域
13. 提高人脉存储意识，尽早构建社交圈

## &lt;&lt;脉到成功&gt;&gt;

## 第4章 摆正心态，避免人脉存折损息或透支

1. 人脉不能拿来就用——欲取先与
2. 交友不可急，需要循序渐进
3. 关系不可断，积极修复受损的关系链
4. 主动不可耻，主动走到成功者身边
5. 感情投资要细水长流
6. 以“和”为贵，自然成为聚拢焦点
7. 善于交际是制胜的一种能力
8. 站在他人的立场看问题
9. 不要冷落刀口些落魄的朋友
10. 面对自己的错误，要学会主动说“对不起”

## 第5章 有心插柳，做好现有人脉资源“明细账”

1. 列出现有的人脉清单
2. 家族脉络分布要清晰
3. 熟悉家族成员的职业及相关背景
4. 不要忽视了朋友的朋友
5. 远亲也要常走动
6. 从现有关系中画出成功的线路图
7. 做好自己在关系网中的角色定位
8. 整理手中的名片，有待利用
9. 不要忽视你父母的同事

## 第6章 胜却无数，贵人是最具魔力的人脉

1. 分清楚谁才是你的贵人
2. 你还没成功，是因为你没遇见贵人
3. 贵人无处不在，哪怕是一个乞丐
4. 多为自己创造与贵人接触的机会
5. 有效运用“大数法则”
6. 重视“社团”组织，挖掘自己的贵人
7. 好人缘可以衍生出贵人运
8. 投其所好，保持与贵人的关系
9. 不要和贵人擦肩而过
10. 贵人是人脉资源中的“优质资产”
11. 贵人推一步抵得上自己走百步
12. 贵人是成功的加速器
13. 今日你做贵人，明日他就是你的贵人
14. 活跃的贵人帮你走向成功

## 第7章 环环相扣，职场人脉让你身价倍增

1. 工作中不做孤立无援的“独行侠”
2. 别让才华和能力被别人的人脉埋没
3. 吸引同事经常为你搭一把手
4. 对上沟通学会维护领导的尊严
5. 对下需主动拉近距离
6. 适当放贷人情债，增加人脉收益
7. 升职之后仍需搞好与旧同事之间的关系
8. 试着与你不喜欢的人交往”
9. 看清禁区，勿入上下级关系的敏感区
10. 锋芒适露即可，避免成为众矢之的

## <<脉到成功>>

11. 善于借用人情，促成好事

12. 升职加薪，巧用领导这一人脉

### 第8章 商务常青，客户人脉就是你的财脉

1. 人际交际圈越广，绩效越佳

2. 与客户投缘，“朋友式”交往最好

3. 一视同仁，不怠慢任何一个客户

4. 买卖不成，也要建立友好关系

5. 在客户中树立良好口碑，是最好的“财富杠杆”

6. 让每一位客户都觉得“我比其他客户更受优待”

7. 客户的意见与批评应虚心接受

8. 真心付出，客户当以订单回报

9. 重诺守信才能长久合作

10. 创造自己被客户“利用”的价值

11. 帮客户赚钱，其实就是在帮自己赚钱

12. 制造默契，会意客户的言外之意

## &lt;&lt;脉到成功&gt;&gt;

## 章节摘录

8.人脉是黄金种，播下就有收获 人们常说：“种瓜得瓜，种豆得豆。

”它所表达的是只要付出努力去播种，那么就必定会取得果实的回报。

于是乎，生活中的人们也爱开这样一个玩笑：“给你一张百元大钞，你给我种出来一张啊。

”的确，生活不是变魔术，一张钞票种土里只会发霉，结不出果实来，因为它本就不是土中之物，就好像鱼儿要养在水中才能繁殖，鸡要养在窝棚里才能下蛋孵出小鸡来，但是，如果种对地方，钞票可以作种子，也可以得收获。

庄稼种好了可增收，种不好也能血本无归，钞票也是，播种到市场中，做得好那就一本万利，做不好也有可能赔了本。

人脉也可以播种，并且是颗万能种，它适合广泛播种，只要长期呵护，结出来的果实可以是瓜是豆，可以是鱼是鸡，更加可以是钞票。

只要播下这颗黄金种，自然会有意想不到的收获在等着你。

苏齐是通过猎头公司进入这家国内外知名的大企业的，对于这样刚刚进入公司便可以坐上高位的情况，虽然在现今社会已经十分多见，但还是让公司的高管李一十分嫉妒。

李一虽说也是这家企业的高管，也已经拥有了其他职员所梦寐以求的职位，但是相较于苏齐那看似“轻易”就得来的位置，自己却是辛辛苦苦在公司付出十年，才一步一个脚印爬到现在的这个位置，对此，他感到太不公平，也感到心中有股莫名的妒火在燃烧。

一天，公司高管接待了一个对公司成长起到重要作用的大客户，李一得知这个大客户之前与苏齐前公司一直有一个项目在合作，于是便当着所有高管的面想给苏齐难堪。

“王总，听说您与苏经理以前所在的公司一直有合作，你看，现在苏经理弃低就高，跳来了我们公司，您可千万不要觉得不便利啊……”李一的此话一出，果然引起了其他高管的关注，大家似乎都在等着看苏齐是如何应对的。

可是王总却抢先说话了：“那绝对不会，苏经理的为人我信得过。

”李一听到王总如此袒护苏齐，更加气愤难耐：“哦……那就好，我是怕苏经理背叛前公司，前公司会私底下说他什么坏话，坏了苏经理的名声，如果让您也背负那样的舆论压力就不好了。

”这时王总的脸色变得有些凝重：“看来李经理是个多虑之人。

不过有一点您说错了，苏经理不是背叛，而是谋发展。

”李一有些尴尬，但还是硬挺着说：“对于苏经理来说是谋发展，可是对于苏经理的前任公司来说可不就是背叛了吗？

”“看来你是什么也不知道啊。

是苏经理前任老板爱才，自认庙小，怕屈了苏经理，才好说歹说劝他为了自己的前途找猎头公司的，知道我要来你们公司，他的前任老板专门借着项目会议和我说了这些事，怕的就是我误会。

他说，对于他说来，苏经理是一个好员工，同时也是一位好朋友，在公司最困难的时候，苏经理都对他不离不弃，现在虽然公司发展得蒸蒸日上，可是与国际知名企业相比，那岂止是三五年的差距？所以他才忍痛割爱，举贤让能的。

”事情发展到这一步，尴尬的不是苏齐，而是始作俑者李一。

之后，李一对自己的这一行为十分懊悔，因为那次事件之后，苏齐非但没有责怪他，更没有为难他，针对他，反而一如初来乍到时的那份热情。

李一彻底地服了，他想：没有谁的成功是白白得来的，也许他也曾像我一样付出过努力与艰辛，只是他不像我一样总是因为回味而受束缚，他在向前看。

故事的结局我们大概也可以猜到，李一不但放下了对苏齐的成见之心，而且也认可了苏齐的才能，并为苏齐这一不计前嫌的真诚所打动。

苏齐是聪明的，或者说，他是职场中打造人际关系的高手，被他所折服的不仅仅是前任公司的老板，还有以前合作的大客户，就连妒火中烧的新公司对手李一也被他所折服。

如果说人脉是颗种子，那么，苏齐所种下的种子就故事中所提及的来说就有前任老板、曾合作的大客户，因此，到了自己的处境受到困扰的时候，他收获了信任，收获了之前友好相处的老板、客户

## &lt;&lt;脉到成功&gt;&gt;

的慷慨相助，为其解围。

同时，面对要致其于尴尬之境地的对手，他也不计前嫌，化敌为友，无疑是又埋下了一颗珍贵的人脉种子，在日后的工作中，李一也必定会对苏齐慷慨相助。

9.单打独斗难成气候，拥有人脉才能左右逢源 网络上流行这么一段话：对于一个人来说，20~30岁之间是一个人靠专业和体力赚钱的时期；30~40岁之间是靠朋友和关系赚钱的时期；40~50岁之间是靠钱赚钱的时期；50岁之后则是把所积攒的人脉留给子孙，靠子孙依此赚钱的时期。

由此我们可以看出，对于一个人的事业与财富来说，人脉起到了极为重要的作用。尤其是一个人到了年老体弱的时候，他能够留给后代的除了自己生平所积攒下来的钱财，更为重要的是四通八达的人脉。

如果人脉也可以作为财富代代相承，那么，人脉的力量便可衍生为家族兴旺的持续力，也是后代在社会中成长、发展的竞争力。

加之后代不断新生的人脉，这股力量会凝聚得越来越强大，为人生带来便利生活的同时，也会为事业的成功起到推波助澜的作用，为你缩短成功时间，使你在短时间内完成人生价值的飞跃。

但如果你认为孤军奋战也能做大事，那么，你终究会有有一天在竞争的浪潮中被淘汰，单打独斗者与那些左右逢源者相比，从来都是输家，团队作战才是新时代中成功的标志。

所以，请不要将他人拒于心门之外，认清现实才能广罗好人缘。

白尔从小家境贫寒，她虽说只是一个女儿身，但心中的志向丝毫不输于男孩子。

经过几年的苦读，白尔终于以优异的成绩顺利毕业，像大多数大学毕业生一样，她游走于人才市场却没能找到一份职位高、薪水高、清闲度高的工作，看清局势后，她毅然地走进了零售行业，成为了一名再普通不过的销售员。

在她看来，不管是什么样平凡的岗位，总有方法可以变得出色，让自己变得不平凡。

也正是为了这样一个不平凡，所以即使是这样一个“卖东西”的工作，她也感受到了沉重的压力。

直到她遇到公司的第一个女性副总裁马亚时，她才真正地领悟到自己的奋斗中缺少了什么。

于是，她开始研究马亚的优点，从马亚的自信机智、优良的处世方式、娴熟的沟通谈判技能、坚韧的持久力中，她找到了可以学习的榜样。

为了能够真正地把那些“能力”学到手，她像对待老朋友那样去对待马亚，这也让马亚注意到了这个女孩与他人的不同之处。

渐渐地，马亚开始与白尔亲近起来，对于白尔的才能也逐渐赏识，经常会给白尔一些锻炼的机会。

白尔的成长没有让马亚失望，很快，在马亚的提拔之下，白尔一路升迁，短短4年便成为了公司的销售部经理兼市场部总监。

即使是坐上了这样的位置，白尔对待曾一起在基层工作的同事的态度还是一如既往，甚至对待那些背后对她风言风语，因嫉妒而中伤她的人“一笑而过”，不与计较。

岁月的冲洗让人们真正地认清了她，并真正地折服于她。

白尔在公司上下以及客户中所建立起来的优厚人脉资源让其成为了公司“最受好评的人”、“最有人缘的人”、“最具号召力的人”、“最有组织能力的人”，集此名誉于一身，她已经没有理由再被公司埋没下去了。

最终，她被公司提拔为高级副总裁。

对此决议，公司职员以及客户均贺声连连，认为是实至名归，理所当然。

一个没有殷实的背景、没有过硬的后台和靠山的女孩子，仅凭着自己对成功的信念和一腔热血、一张优秀的毕业证书，怎么能在社会中立足，怎么能在竞争愈加激烈的今天像种子一样在沙石泥土中破土而出呢？

的确，与之类似的人太多了，大家都深知这样的人只是拥有才能与努力就想要达到成功是不够的，正如白尔，如果她没有刻意地与马亚建立关系，那么她这个千里马就不会那么快地被发掘，如果她没有放下姿态，自始至终，谦和地对待基层工作的同事，那么，她就不会拥有那么多人气，获得那么多殊荣，如公司“最受好评的人”、“最有人缘的人”、“最具号召力的人”、“最有组织能力的人”。



## <<脉到成功>>

”。

白尔的成功在于她“建立了民意”，“水能载舟，亦能覆舟”的道理她十分清楚，于是，她广结“水”缘，飘然直上，获得了成功。

这个世界上没有一个人能轻易的成功，那些不能像白尔这样成功的人，也许有才能、有才华，但却如同“万事俱备，只欠东风”，只能焦灼地等待，他们所缺的便正是白尔所塑造起来的“民意之所向”。

所以，成功不是等来的，而是自己拼来的。

人脉就像是那股东风，可以为人生的成功起到关键性的作用，而它正是需要我们用心去创造的。

像故事中的主人翁那样，一旦认准了自己的事业，那就找对可以在事业中起到关键作用的关键人物，它既可以为你提供更多的机会，也可以让你走上成功的捷径。

一个人的奋斗是孤单的、寂寞的，甚至是落魄的，每个人都需要一些可以在人生道路上给予帮助、鼓励甚至是影响人生路线的人，他可以是上司，可以是同事，可以是朋友，可以是同学，可以是亲戚，甚至可以是完全陌生的人、萍水相逢的人。

当你不是一个人在战斗时，你的心中也会增添一股更为强大的自信与力量。

P21-25        .....

## <<脉到成功>>

### 编辑推荐

“脉”有多广，成功的舞台就有多大；“脉”有多深，成功就有多轻而易举；“脉”有多给力，成功就有多给力。

条条大路通罗马，如果只是自己独自奔跑，方向再明确，无脉则更多是徒劳，因为，这已经不是“单兵作战”的时代，脉到哪里，哪里就有成功！

你不缺少努力，不缺少能力，你缺少的是人脉！

大人脉黄金律，成功真的有捷径！

《脉到成功：让你大器早成的8大人脉黄金律》讲述了职场人士不可不知的人脉秘密！是本年度最值得期待的一本人脉力作！

<<脉到成功>>

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>