

<<打造给力的人脉圈>>

图书基本信息

书名：<<打造给力的人脉圈>>

13位ISBN编号：9787507426090

10位ISBN编号：7507426092

出版时间：2012-6

出版时间：中国城市出版社

作者：坐看云起

页数：258

字数：230000

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>

## <<打造给力的人脉圈>>

### 前言

一个人一生会有很多朋友，也会有很多种朋友，有的朋友可以同生共死，有的朋友可以患难与共，也有的只能在一起吃喝玩乐。

人的一生中会有各种各样的风风雨雨，面对这些风风雨雨，我们除了需要家庭的默默支持，也需要朋友在前进的道路上互相搀扶。

朋友是我们人生中的宝贵财富，是必不可少的。

然而人与人是不一样的。

也许有的人平易近人，很好结交，而有的人却拒人于千里之外。

遇到那些不太容易打交道的人，你应该怎么办呢？

这就需要用到“人脉”的哲学了。

人脉，直白地说就是人与人之间交往、交际，进而建立稳固交往的人际关系。

因为人是群体性的动物，所以必须学会在人群中生活。

不管你的个性多么古怪，你都要有一个属于自己的人际关系网络，你的人脉关系的好坏决定了你在这个社会中地位和威望。

人一旦进入了社会，有了利害关系，就难免因为利益钩心斗角，互设圈套。

仅仅只是在职场这个小社会里，人际关系就已经很复杂了。

我们常常看到有很多人设下陷阱，又有很多人掉下陷阱。

这就充分向我们展示了人际关系的重要性与复杂性。

如果你能够处理好职场上的各种人际关系，势必会让你的工作开展起来事半功倍。

而对于那些在职场打拼多年却仍然一事无成的人来说，就更应该学习如何处理好职场那复杂的人际关系，做到有目的地交朋友、见什么人说什么话，这能让你在职场左右逢源，为你的事业锦上添花。

要处理好人际关系很重要的一点就是，在各个方面不断提高完善自己，多为别人着想，从另4人的角度看问题。

这样才能够维护好自己的人脉圈，丰富自己的人脉资源。

一个人，从初入社会开始他的第一份工作，一直到自己的事业开枝散叶、发展壮大，处处离不开人脉资源的协助。

很多在社会上摸爬滚打了很多年的“老油条”都奉“人脉就是财富，有义就有利”为金科玉律。

他们善于把握和利用各种社会资源，最终达到财源广进、名利双收的目的。

人脉是一个人事业成功非常重要的潜在条件。

没有丰富的人脉关系网，无论在什么领域、从事什么行业，都将举步维艰。

人脉越宽，路子就越宽，事情也就越好办。

一个优秀的人，往往能影响自己身边的人。

好人脉是成大事者最重要的因素，也是必备的条件。

换句话说，就是你的人脉关系网越丰富，你事业飞黄腾达的可能性也就越大。

别人办不了的事情，你可能一个电话就非常圆满地解决了。

反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，却有人能轻轻松松地搞定。

归根到底，创建有效的、丰富的人脉关系网才是你通往成功的捷径。

很多善于经营人脉的人都很精明，他们的精明是一种睿智。

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

这已经是众目共睹的事实！

经营人脉可是门大学问，并不是喊几句口号、发几次誓就可以实现的。

经营人脉，要有比较高的思想道德品质、心理素质、知识素质、能力素质甚至身体素质以及良好的沟通能力。

人脉资源网是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

不是吗？

<<打造给力的人脉圈>>

## <<打造给力的人脉圈>>

### 内容概要

《打造给力的人脉圈》是一部职业发展书、商界操控书、财富蓝宝书、人脉黄金书、成功白金书！  
为你提供N个捷径，让你拥有成功人士超强的凝聚力和无穷的感召力。  
一旦你掌握了《打造给力的人脉圈》中的要领，你的工作机会、灵感、财富和良好的人际关系都会纷至沓来。你也可以自豪地告诉所有的人——你是如何了解这本书的。

## <<打造给力的人脉圈>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一章 人脉即财富命脉

##### 第一节 人脉助你青云直上

一、人脉，让你收获得更多

二、一个人的成功怎么少得了人脉的帮助呢？

三、人脉资源可以为你带来更多的其他资源

四、很多机遇都是人脉的功劳

五、有人脉，有人爱

##### 第二节 人脉提携为成功提速

一、借力打力好办事

二、借鸡生蛋拉关系

三、借名钓利得好处

四、借风腾云建人脉

##### 第三节 交友也要有目的性

一、功能不同的朋友就要不同对待

二、无论三六九等，终有一天会派上用场

三、找啊找啊找朋友，找到一个好朋友

四、朋友也不是随随便便就能交的

##### 第四节 把握你的"黄金"朋友

一、挑选最具潜质的那块"矿石"

二、从"矿石"中找寻真正的"金矿"

三、开发你的人脉"金矿"吧

四、对付那些"黄金"就要投其所好

五、发掘"金矿"也可以采用迂回战术

#### 第二章 重塑自己，叩开人脉圈的大门

##### 第一节 自省：掂掂自己的分量

一、看清楚你的位置

二、别把自己想得太了不起了

三、没人喜欢自以为是的人

四、把握好自己留给别人的印象

##### 第二节 提升你被利用的价值

一、为自己造势

二、笼络人心

三、没有利用价值，谁愿意和你交朋友

四、能被利用也是种骄傲

##### 第三节 合作的巅峰：互相利用

一、这是一个需要合作的时代

二、双赢才是王道

三、助他人得道，你也升天

#### 第三章 打进人脉圈

##### 第一节 微笑是最美的语言

一、微笑的力量

二、人生这么美好，何不微笑面对？

## <<打造给力的人脉圈>>

三、对别人抱以微笑，缩短心与心的距离

### 第二节 没话也要找话说

- 一、瞬间打动别人的开场白
- 二、说到别人心坎里
- 三、没话找话也要找对话题才行

### 第三节 倾听有时比说话重要

- 一、不要再喋喋不休了，听人家说两句
- 二、善于倾听是打造丰富人脉的不二法门
- 三、听别人说话也是一种礼貌

### 第四节 记住每个人的名字

- 一、每个人的名字都很重要
- 二、不要只关心自己，记住别人的名字可不是小题大做
- 三、记住别人的名字，简单一小步，成功一大步

### 第五节 诚信是成功打造人脉圈的基石

- 一、讲诚信才能有好人脉
- 二、做人离不开"诚信"二字
- 三、以诚待人，人脉更保险

## 第四章 巩固人脉圈

### 第一节 和上司搞好关系

- 一、这样的员工老板最喜欢
- 二、让老板"爱上"你
- 三、老板说什么都是对的
- 四、得让老板看见自己有多能干

### 第二节 人情要送得讨巧

- 一、雪中送炭强似锦上添花
- 二、冷庙烧香，朋友不能忘
- 三、有些人，就算不去送人情，也千万别得罪
- 四、做一个勤劳的人脉网维修工

### 第三节 独乐乐不如众乐乐

- 一、有钱大家一起赚
- 二、三个臭皮匠顶上一个诸葛亮
- 三、分享得越多，就会有越多人想要与你分享
- 四、他人瓦上之霜也可以适当地管一管
- 五、有好东西大家一起用，别藏着掖着

## 第五章 拓展人脉圈

### 第一节 家人亲戚常走动

- 一、家人是没有人脉资源时的最佳资源
- 二、至少家人不会抛弃你
- 三、家人若都不懂你，那还有谁会懂呢？

四、维护好亲戚这棵最后的救命稻草

### 第二节 聚会，让你的人脉滚雪球

- 一、什么都别说了，先走出门去吧
- 二、聚会时刻机会多
- 三、派对是你的人脉制造机

### 第三节 谁说跟顾客不能做朋友？

## <<打造给力的人脉圈>>

- 一、从"顾客是上帝"做起
  - 二、用你的真心为上帝服务
  - 三、"上帝"也要有朋友
  - 四、站在顾客的立场，真心实意地对待他们
- 第四节 吃点儿亏，让别人欠你人情
- 一、其实吃点小亏不一定是坏事
  - 二、斤斤计较，难成大业
  - 三、计较那么多，何必呢？

### 四、放长线钓大鱼

## 第六章 人脉圈潜规则

### 第一节 了解人的心理

- 一、人人都喜欢和不如自己的人交往
- 二、站在对方的立场

### 第二节 莫要强作出头鸟

- 一、树大招风风撼树，人为名高名丧人
- 二、低调做人，高调做事
- 三、双刃剑伤人伤己
- 四、枪打出头鸟

### 第三节 宽容比争辩好

- 一、退一步海阔天空
- 二、忍一时风平浪静
- 三、宰相肚里能撑船
- 四、化干戈为玉帛
- 五、以和为贵，以德服人

### 第四节 示弱，满足对方的虚荣心

- 一、人人都爱高帽子
- 二、甘于做对方的绿叶

### 第五节 人人都期望赞美

- 一、人人都需要赞美，你我都不例外
- 二、溢美之词永远不嫌多
- 三、送人玫瑰，手留余香

## 第七章 人脉圈雷区

### 第一节 没给人留够面子

- 一、人要脸，树要皮
- 二、无论怎样，面子还是要给足的
- 三、我给你面子，你给我机会

### 第二节 交浅不必言深

- 一、"事无不可对人言"其实是骗人的
- 二、真正的高手都是深藏不露的
- 三、逢人只说三分话，未可全抛一片心

### 第三节 说话有分寸

- 一、说话最忌"不过脑子"
- 二、说话真的是一门学问
- 三、不能总是直来直去
- 四、有些话该说，有些话不该说

### 第四节 真诚不等于傻子

## <<打造给力的人脉圈>>

- 一、别不辨君子小人
- 二、小心人脉陷阱
- 三、你还天真地认为人人都喜欢听真话么？

第五节 没有人真的可以"人见人爱。

花见花开"

- 一、做人做事不必面面俱到
- 二、做好你自己
- 三、不要苛求所有人都喜欢你

参考文献

## <<打造给力的人脉圈>>

### 章节摘录

第一节 人脉助你青云直上 人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

不是吗？

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

但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是众目共睹的事实！

一、人脉，让你收获更多 《红楼梦》中，薛宝钗曾写下《咏絮词》，其中有一句是：“韶华休笑本无根，好风凭借力，送我上青云。”

这句词的意思说，柳絮虽然无根，虽然轻微，一旦被一阵好风送上青云，那么柳絮就变得与众不同。

好风就是柳絮的人脉！

这世上的人，大多人微言轻，渺小如柳絮，所以世人常慨叹：“成功，难啊！”

真的难吗？

不，你只是差“好风”助你青云直上！

比尔·盖茨曾经说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个可以为你分担忧愁的人。”

看到这句话，有人会质疑，难道只用三个人就可以支撑起微软这个庞大的王国吗？

当然不是，我们也许只是看到了面前的三个人，而精明的比尔·盖茨先生看到的是他们价值的N次方。

斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

有了人脉，你的时间、智慧、能力就会被放大到原有基础的N次方，这样的你，能不成功吗？

一个美国富翁，有10个儿子，拥有1000万的财产。

富翁最钟爱的是小儿子费拉克？

梅维尔。

临终前，富翁将他的几个儿子叫到了床前，对9个哥哥说：“你们每人100万美元！”

父亲接着又对费拉克说：“现在我只剩下100万了，还须从中拿出10万来做我的丧葬费，40万元捐给福利院，我只能给你50万，不过，我有10个朋友，准备都给你，他们比金钱好得多。”

费拉克和9个哥哥听完后都非常吃惊。

当确信父亲的话明白无误时，9个哥哥心中一阵暗喜，齐声说：“就这么分吧！”

费拉克也沮丧极了，只是慑于父亲的威严和哥哥的赞同，他不能表示异议。

富翁就这样将自己的财产顺利地分给了10个儿子。

几天后，父亲把他的10个朋友一一介绍给了费拉克。

他们都是父亲生意场中往来多年的老朋友。

不久，富翁死了，几个儿子很快挥霍掉了父亲留给他们的钱。

费拉克也是如此。

当他窘迫时，他想起了父亲介绍给他的朋友。

于是，费拉克将他们请到了家中，希望他们能给他一些帮助。

父亲的10个朋友非常愿意帮助他，但没有直接给费拉克金钱，而是每人给了费拉克一头怀孕的牛，还告诫费拉克如何从这10头母牛起家：母牛产下小牛，再变卖小牛，用卖小牛的钱做生意。

费拉克遵从父亲朋友的教导，用卖小牛的钱与他们做起了生意。

在生意上，10个朋友给费拉克提供了许多方便，还将宝贵的商场经验传给了费拉克。

费拉克的生意越做越大，财富便像雪球一样迅速累积起来。

## <<打造给力的人脉圈>>

费拉克的哥哥们将遗产挥霍掉后，也各自做起了小生意，但缺少生意上常往来的朋友，全要靠自己开辟新的贸易伙伴，加之经验不足，生意大都不顺。

仅仅过了几年，费拉克的财富就远远超过了他的哥哥。

后来，费拉克比当年的父亲还要富有。

直至这时，哥哥们才明白父亲那样分配遗产的用心。

这是一个真实的故事，这个费拉克就是美国巨商费拉克·梅维尔。

费拉克·梅维尔曾经意味深长地说：“我父亲告诉过我，朋友比世界上所有的金钱都珍贵，朋友比世界上所有的财富都恒久。

这话一点也不错。

” 现在的社会，从一定意义上说，竞争的就是人脉。

一个人的能力毕竟有限，人脉高手可以利用丰富人脉资源，左右逢源，四通八达。

对于他们而言，这个世界就没有办不到的事。

你解决不了的事情我可以找别人，领导解决不了的事情可以找领导的领导，朋友帮不上忙可以找朋友的朋友，反正最终目的只有一个，那就是把事情办成。

没有人脉，只能是一分耕耘，一分收获。

但若加上人脉，我们将是一分耕耘，数倍收获！

世人常感叹：“机会，可遇而不可求。

” 一个机遇千金难买，但世上成功的人大有人在，面对这些成功人士，我们也许会说：“那还不是因为他的机遇好！

” 事实也确实如此，但是当你抱怨机会不光临你时，你是否想过：“为什么他的机遇好？

” 难道是上帝偏心？

当然不是。

机遇对任何一个人都是公平的，不同的是你的人脉。

P3-5

## <<打造给力的人脉圈>>

### 编辑推荐

坐看云起编著的《打造给力的人脉圈》讲述人脉的开发、维护以外，还包含心理学、营销学、团队管理学等很多方面的知识。

人脉资源网是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

<<打造给力的人脉圈>>

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>