

<<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什么坏事
 - 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>