

<<魔鬼人脉学>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼人脉学>>

13位ISBN编号：9787510419980

10位ISBN编号：7510419980

出版时间：2011-9

出版时间：新世界

作者：郝强

页数：306

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>

## &lt;&lt;魔鬼人脉学&gt;&gt;

## 前言

美国钢铁大王及成功学大师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。

”这绝非夸大其词，因为人的本质就是社会关系的总和。

成功有85%是归功于他的人脉关系，这看似幸运之神“巧合”地降临，其实多半是努力经营人脉的结果。

有良好人脉的人，总是看上去呼风唤雨、无所不能。

而那些成功的企业家、职场精英，也无一不重视经营自己的人脉。

美国著名成功学家安东尼·罗宾曾对2000多人进行长达十年的跟踪研究，最后得出一个惊人的结论：一个人的成就大小，往往和他拥有的支持者、帮助者的数目成正比。

由此，安东尼指出：影响人生成功的最重要因素不是人的才华、家庭背景等，而是人的社会关系或人缘。

你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。

能成就大业者，除了要有一定的业务知识，更为关键的还是他拥有广阔的人脉资源。

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

无怪乎如今流传着一个亘古不变的定律：人脉就是财脉，人脉就是钱脉，人脉就是命脉！

所以，你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。

一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。

对此，美国商界，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么。

”结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，2/3的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。

”在我们中国，人脉资源更为重要了，如果你想获得事业的成功，尽早建立自己的人脉资源网吧。

如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，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，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量！

谁拥有人脉，谁就能赢得生机。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

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。

这已经是众目共睹不争的事实！

善用人脉关系，已经成为社会的一种“潜规则”。

对于人们来说，不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。

人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。

如果处理不好人脉关系，则会给你的人生带来很大的障碍，甚至造成很大的损失。

人脉关系是一个人一生应该好好“维护”的，也是一个人一生中最应该好好“利用”的。

你需要打造全新的方法，去开拓你的崭新人脉。

从零开始，只需一些恰当的技术，你的人脉就可以快速“丰满”起来。

而当你的人脉无处不在时，你就已经迈出了走向成功的关键一步。

《魔鬼人脉学》是教你如何从人际网络中挖掘金矿的秘籍，本书将从管理学、心理学、成功学等多重角度告诉你如何建立人脉网络，怎样拓展人脉网络，怎样维护和利用人脉资源。

在开设了24堂人脉“淘金”课的基础上，环环相扣详细探讨了如何克服自我内在的消极因素搭建人脉，内修外营地经营人脉，通过策略和口才拓展人脉，以及如何善用人脉为自己创造利益，并规避人脉中的各种陷阱……魔鬼人脉学助你构建高价值高能量的人脉网络，不断积累人脉资源，赢得更多机遇，创造成功人生！

<<魔鬼人脉学>>

## <<魔鬼人脉学>>

### 内容概要

本书是教你如何从人际网络中挖掘金矿的秘籍，本书将从管理学、心理学、成功学等多重角度告诉你如何建立人脉网络，怎样拓展人脉网络，怎样维护和利用人脉资源。

在开设了24堂人脉“淘金”课的基础上，环环相扣详细探讨了如何克服自我内在的消极因素搭建人脉，内修外营地经营人脉，通过策略和口才拓展人脉，以及如何善用人脉为自己创造利益，并规避人脉中的各种陷阱……魔鬼人脉学助你构建高价值高能量的人脉网络，不断积累人脉资源，赢得更多机遇，创造成功人生!

<<魔鬼人脉学>>

作者简介

图书出版专职编辑，优秀的畅销书策划编辑人。  
对图书市场的把握有着精准的敏锐力和独特的文学意识。  
曾经编著过多部优秀的畅销图书。

## <<魔鬼人脉学>>

### 书籍目录

- 第一课 魔鬼人脉对你有多重要
  - 重要的不是你谁，而是你认识谁
  - 你的通讯录也许就价值千金
  - 人脉就是机遇，让你的人脉帮自己
  - 把握人脉，让事业领先一步
- 第二课 认识什么是真正的人脉
  - 认识多少人，不等于有多少人脉
  - 人脉其实就是舍与得的过程
  - 打造人脉并不是“交朋友”
  - “中空人脉”对你没大价值
- 第三课 认真清点你的人脉圈子
  - 画出你现在拥有的人脉网络
  - 判断自己的人脉支持力如何
  - 根据人生目标，确定所需助力
  - 你的人脉中缺少哪些资源
- 第四课 每个人都有可能是人脉
  - 成功离不开这些重要的人脉圈子
  - 学会和不同类型的人交往
  - 论坛让更多人走到一起
  - 参加派对，让人脉滚雪球
- .....
- 第二十四课 时刻不忘维护人脉资源

## &lt;&lt;魔鬼人脉学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：通讯录是你人脉资源的缩影，是价值千金的宝贝。

拥有它之后，你在创业或者工作中一旦遇到什么困难，你就该知道应该打电话给谁。

假设你是个业务经理，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。

别小看了你的手机里的通讯录，它有可能就价值千金，因为它是你人脉资源的缩影，是你终身受用的无形资产和潜在财富！

在信息时代，拥有发达的信息，就拥有发展的可能性。

信息很大程度上来自你的人脉网，人脉有多广，信息就有多广。

遇到困难，翻开通讯录，利用电话来向朋友们讨教是聪明人常常用的策略。

日本前外相宫泽喜就是个很好的例子，宫泽作为外相，经常要回答一些记者的问题，而作为政要人物，如果回答欠妥难免有失形象。

而这位外相却从未说过什么不妥的言论，不仅如此，他还语出惊人，表现得相当渊博，俨然一个情报专家。

原来宫泽有一个闻名的“电话智囊团”。

宫泽在碰到记者穷追不舍时，往往要求记者给予一个小时的时间考虑。

如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复就源于他的10名智囊团朋友。

宫泽的例子告诉我们，请教朋友是一种人际策略，既解决了自己的困难，也联系了朋友，拉近了彼此的距离。

你在公司工作最大的收获不不是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。

这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。

正泰电器老总南存辉的亲身经历就可以为我们做一个最好的例证。

13岁的南存辉因为父亲卧病在床，只好辍学当了一名小鞋匠。

南存辉一手出色的修鞋手艺，使他结交了十里八乡走南闯北的生意人。

南存辉从这些做生意的朋友那里了解到，社会正在发生着巨大的变化，国家开始允许个人经营了。

当时全国五金电器市场资源短缺，柳市镇的许多人开始从事旧机器回收工作，他们将机器零件拆卸清洗，再当作零配件卖出。

南存辉感到自己开创新事业的时机成熟了，他拿出修鞋积攒的积蓄，拿出自己多年来走南闯北积攒的通讯录。

在通讯录里找出了适合与自己一起拼搏创业的伙伴。

就这样，他电话联系了几个以前工作的时候结交的伙伴，说出了自己的创业打算，没想到几个人一拍即合，一起开了一个电器门市店，从此便一发不可收。

十几年后，南存辉的小门市发展成今天的大型企业集团正泰电器。

我们的一生中会受到无以数计的人影响，这些人可能是父母亲友，也可能是自己的上司和同事，还有可能是世界各地的人。

而这些人脉决定着我们的生存、发展、事业成功等各个环节。

成功的人往往时刻注意培养人脉资源，以备不时之需，更为自己开拓更多机会。

## <<魔鬼人脉学>>

### 编辑推荐

《魔鬼人脉学:从人际网络中挖掘金矿的24堂课》由郝强编著，将通过以下精彩内容告诉你如何打造人脉。

你的人脉关系越丰富，你的能量也就越大。

能成就大业者。

除了要有一定的业务知识。

更为关键的还是他拥有广阔的人脉资源。

魔鬼人脉学教你如何处理人际关系，拓展人脉网络。

在这个社会中游刃有余、八面玲珑，为事业的成功开拓宽广的道路，让你的人生更加的精彩！

成功学大师卡耐基说：“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

。

”谁拥有人脉，谁就能赢得胜机。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

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。

善用人脉关系，不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。

人脉就是财脉，人脉就是钱脉，人脉就是命脉。

魔鬼人脉学，教你从人脉网络里挖掘“金矿”！

魔鬼人脉对你有多重要、认识什么是真正的人脉、认真清点你的人脉圈子、每个人都有可能是人脉、

快乐地远离社交恐惧症、白手起家打造黄金人脉、打造人脉前先打造自我、显露价值吸引更多人脉、

慷慨地打赢人脉心理战、与身边人分享你的激情、最重要的是能换位思考、学会做人才能有好人缘、

用沟通开辟社交新局面、把点头之交变为好人脉。

<<魔鬼人脉学>>

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>