

<<从零开始做人脉>>

图书基本信息

书名：<<从零开始做人脉>>

13位ISBN编号：9787510702266

10位ISBN编号：7510702267

出版时间：2010-8

出版时间：中国长安出版社

作者：永谊

页数：210

字数：140000

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>

<<从零开始做人脉>>

前言

当前社会上，对于“人脉”这件事，基本上存在两种不同的看法。

第一种人，他们非常看重人脉，非常想获得“关系”，非常想借助“人情”为自己未来事业的发展打通道路。

为此，他们锲而不舍地努力着，但凡有“活动”一定去参加，每一个社交场合都不过放，甚至像患上“社交强迫症”一样，生怕少参加了一次“活动”，就会错过改变自己命运的“重要人物”。

他们经营人脉的方法无外乎“请客吃饭”、“礼尚往来”。

然而，没完没了的“应酬”，种种“人情”的维持，耗费了他们大部分的时间、精神和金钱。

为此，他们常常感到身心疲惫，但一想到人脉的重要性，想到自己某个朋友新近遇到了“贵人”，获得了成功，他们就会重整旗鼓，不屈不挠地把“人情”进行到底。

<<从零开始做人脉>>

内容概要

一个人的成功，85%归功于他的人脉关系。

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。

不过，假如我们是刚刚走进社会的毛头小子，在人脉方面“一穷二白”；或者长期信奉“万事不求人”，打拼多年才发现，自己人脉几乎为零。

没关系，经营我们的成功人脉，不论早晚都可以“从零开始”！

其实，像“最伟大的推销员”那样的超级沟通能力，也并非天生就有，通过从零开始的学习，你也可以掌握类似的沟通技巧，让自己变得更有吸引力。

不仅如此，通过从头开始的训练，你还可以在无论求职、推销、谈判、演讲、求婚等各方面都“如有神助”。

而过去你时常夸耀的“熟人多”等等，也未必是好人脉，也许你更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。

<<从零开始做人脉>>

作者简介

永谊，对外经贸大学国际贸易学士，世界金融硕士，资深经济管理类图书撰稿人，管理咨询师，代表作品有：《工作就是解决问题》、《轻松读懂经济学》、《大滞涨》、《大失业》、《感动世界的三位女性传记》、《认真胜于能力》等。

<<从零开始做人脉>>

书籍目录

第一章 一流人脉高手的“秘密武器” 谁的通讯录价值千金 用人脉撬开“机遇”之门 人脉高手从不说出的“秘笈” 要“实心人脉”，杜绝“中空人脉” 人脉靠工作，不靠交情 用人脉打造你的“无敌竞争力” 第二章 驾驭“资本之王”，你也能！

做人脉，你也能白手起家 其实贵人离你很近 “储蓄”人脉要趁早 别畏缩，进一步海阔天空 目的性太强，请不做人脉 快乐做人脉：远离“社交强迫症” 第三章 学习真正有用的人脉术 做人脉不是“交朋友” 经营人脉的本质：传播你的价值 主动“秀”出你自己 人脉其实就像写博客 好人脉离不开“心理建设” 读你自己的“MBA” 第四章 重要的第一步：打造你的“关键词” 想有好脉，你就不能“谁也不是” 找到你自己的“关键词” 用对方的眼睛发现自己 不要轻易“在水不练拳” 有了闪光点，你就与众不同 第五章 人脉助推器：培养“关系型”人格 把“舒适圈”变成“人脉圈” 由内而外，焕发“成功者的神情” 真诚地对别人“感兴趣” 敞开自己、坦露自己、曝光自己 世界上没有“陌生人” 第六章 热度决定速度——引爆人脉大扩张 第七章 必须多做些“表面文章” 第八章 有规划，“人脉互联”才更通畅 第九章 你必须知道的“人际智慧” 第十章 从心出发，“关系场”中如鱼得水 第十一章 最终目标：事业与人脉的“共同上升”

<<从零开始做人脉>>

章节摘录

与一个人工资的多少成正比。

”企业在选择、使用人才时，很看重被考察对象的人脉资源。

企业在雇佣一个人的时候。

不仅需要他从关系网中获取的信息，还希望把他的关系网同企业联系在一起，希望能通过他为公司建立起新的关系网。

而在美国，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，超过2/3的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

” 仔细观察身边，看看那些从同事中脱颖而出、晋升到管理层的职业精英，那些“独挡一面”的人才。

我们就会发现，他们不一定是专业能力最强的，但肯定是最善于经营人脉的人。

这是因为，一个企业的高层管理人员，其工作的主要内容，就是将各种对企业发展有价值的人都吸收到企业的“人才库”、“关系网”中，从而为企业谋求更大的发展空间。

如果没有这种能力，他就没有资格承担起更重要的工作任务，这绝对不是危言耸听。

知名成功学家陈安之在研究了世界上100多位成功人士后，得出这样一个结论：成功=30%的知识+70%的人脉——陈安之称之为“成功的秘诀”。

而美国哈佛大学商学院对成功者的调查结果是这样的：在事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而人际关系则占69%。

<<从零开始做人脉>>

编辑推荐

没有人脉怎么办？

“朋友太少”怎么办？

“伯乐”迟迟不露面怎么办？

其实，经营人脉并不难。

经营人脉的本事，不但可以学，而且可以快速学。

本书将告诉你，关于那些人脉达人很少透露的“秘诀”，它无关“如何送礼走后门”，无关“如何与好哥们明算帐”，无关“有熟人就能投机取巧”，无关“察言观色、见风使舵”……，而是绝对有大用处！

是真正改变你职场命运的人脉“秘诀”！

当你发现自己的事业“停滞不前”，这时的你，首先想到的是什么？

是继续深造专业技能？

还是考察一下，自己的人脉是不是出了问题？

遗憾的是，职场上有无数的“学习狂”、“工作狂”，却很少有人认真打理自己的人脉。

人脉，不仅仅属于推销员、记者等等这些“抛头露面”的职业；坐在电脑前的工程师，一样能有好人脉！

过去你的看重工作，人脉只是工作之余“顺手做做”的事；现在本书告诉你：做人脉与做工作，其实就是一回事！

掌握了“人脉操纵术”，每个人，都能获得最大限度发挥才能的机遇！

<<从零开始做人脉>>

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>