

<<人脉经营术>>

图书基本信息

书名：<<人脉经营术>>

13位ISBN编号：9787510702471

10位ISBN编号：751070247X

出版时间：2010-10

出版时间：中国长安出版社

作者：吴若权

页数：285

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>

<<人脉经营术>>

前言

## <<人脉经营术>>

### 内容概要

人脉是一个人到达成功彼岸的不二法门。

“脉客”一词如今在网络上悄然出现，正是对人脉重要性的突显。

如今，个人能力相差无几，你能成就多大的功业，其根本取决于你有多大的关系，交往什么样的人。

你的交往圈子就是一张无形的人脉网。

编织一张既大又牢固的人脉关系网这张差网既能为你网来财富，也能为你网来好运。

## <<人脉经营术>>

### 书籍目录

第一章 知晓人脉影响——缺什么不能缺人脉 1. 抓住了人脉，就摸到了财脉 2. 机遇潜伏在你的  
人脉中 3. 成功是靠关系炼成的 4. 命运有时候掌握在他人手中 5. 没有指路人，就要兜圈子  
、 6. 安危往往就捏在你多认识的那个人手里 7. 有人脉就有东山再起的希望 8. 结好人脉网，  
做人生赢家 9. 用人脉增强自身实力 10. 朋友多了路好走第二章 看清人脉真相——要交就交实  
力派 1. 朋方罨分三六九等，这是现实。  
不是功利 2. 结识比自己强的人是最快的进步方式 3. 弱者帮人有心无力，强者帮人只是稍带一程  
4. 深交一个大人物，胜过交一百个小人物 5. 贵人难遇，遇见就要将他套牢 6. 让大人物主动跳  
进你的关系网 7. 认识总统不是个传说 8. 走近一个路子广的人，就是走近一个圈子 .....第三章  
修炼人脉基础——先从改变自己入手第四章 突破人脉障碍——走出去才能交进来第五章 搭建人  
脉策略——方法总比问题多第六章 维护人脉根本——有投资才有回报第七章 突破人脉局限——能  
帮你的不只是亲人第八章 把好人脉大门——与什么人交往很重要第九章 结交人脉禁忌——自我要  
求要严格

## &lt;&lt;人脉经营术&gt;&gt;

## 章节摘录

8. 结好人脉网，做人生赢家用鱼钩钓鱼，技术再好，每次也只能钓上来一条，而用渔网捕捞，至少也能捕获几十条，这就是网捕的优势。

人际交往也是一样，要想成功，单打独斗已经没有什么优势可言，一根筷子再坚韧，抵得过一把筷子吗？

所以，要想做最后的赢家，就要把自己的人脉网做大，做结实。

王丽在某地产中介公司做职员。

她其貌不扬，学历不高，年龄也大，但是工作业绩却比其他职员好很多，几乎每年都能拿到丰厚的年终奖。

她有什么诀窍呢？

用王丽自己的话说就是：“没有什么，只不过是平时用点心，和周围人搞好关系罢了。”

身边的同事不用说了，就拿门口的保安来说，很多人对他们是不屑一顾，不会多看他们一眼。

王丽觉得大门口的保安就等于公司的一扇窗户，如果利用得好，会给自己的事业带来很大帮助。

王丽每天上班经过门口，都会主动跟保安打招呼，有时还会顺手给他们一盒烟。

所以，保安都亲切称呼她王大姐。

每一个来公司租房子、买房子的人，常常会向保安咨询：“你们公司有某小区的房子出租吗？

我想买某地段的房子，你们这里的价钱是多少？”

保安这时就会向来人推荐：“你去问王丽吧，她是这里最优秀的中介职员，她介绍的房子最经济实惠了。”

所以，王丽总是有很多客户，业绩突出也就是很自然的事情了。

王丽将自己人脉关系的触角延伸到每一个角落，从办公室的同事到看门的保安。

这无形之中就将各种契机网络到了自己控制的范围之内。

所以她收获了比别人更加丰厚的成绩。

如今，人脉的重要性已经得到了很多人的认可，人们不仅将人脉看做一种宝贵资源，更将其视为决定胜负的竞争力。

谁拥有更丰富的人脉资源、更广的人脉网络、更有影响力的人际关系，谁将最有竞争优势，成为最后的赢家。

在涉足生丝市场，准备与洋人大打“丝战”时，胡雪岩明白自己是不占优势的，因为自己不仅不受清廷支持，而且还受中国官僚的冷言冷语，扯后腿，并且自己实力弱小；而洋商则有本国政府支持，实力雄厚。

如果全凭自己的力量是无法抗衡洋商的，不过他没有认输，经过一番细致地分析，胡雪岩认为自己完全可以与洋商打一场人脉战。

洋商毕竟是“外来户”，虽然占有一定的优势，但是若论起人脉资源来，他们远远不如自己。

经营生丝的有许多华商，他们虽然实力都不强，但人数众多，倘若把他们团结起来，形成合力，则与洋商尚可一战。

于是胡雪岩把这些华商找来，说明白洋商在上海立足以来，采取分化离合的方式离间华商，破坏华商的团结，从而趁机大肆压价，既损害了华商的利益，也损害了桑农和国家的利益。

这种情况如果任其发展下去，中国生丝则将被洋商完全操纵；如果华商能摒弃前嫌，真诚合作，统一丝价，一致对付洋商，不擅自与洋商进行生意往来，则在生丝市场还有华商的一片天地，否则，华商将消亡殆尽，生丝市场将完全被洋商控制。

总之，合则国利民利商利，分则国损民损商损。

一荣俱荣，一损俱损。

胡雪岩以他的三寸不烂之舌说服了华商，争取了他们的合作，洋商一时之间慌忙失措，唯恐胡雪岩不卖生丝，只好放下架子，举手投降，给了胡雪岩一个公平合理的价格。

在胡雪岩和洋人斗法这一战中，以胡雪岩的胜利而告终。

中国有句话，叫做“强龙压不过地头蛇”，原因何在？

## <<人脉经营术>>

就是因为地头蛇背后有着强大的人脉力量的支撑，这股力量一旦结合起来，其实力极有可能是强龙的几十或上百上千倍。

这样一来，强龙也就只能乖乖地俯首称臣了。

胡雪岩深谙此理，所以编织了一张极大的人脉网让洋人束手就擒。

自古我国的先贤就提出了“天时不如地利，地利不如人和”的观点，在天时、地利、人和这三个条件中，“人和”始终是居于首位的。

中国还有一句话叫做“人心齐，泰山移”，在这个讲究双赢、多赢的时代，只有尽可能营造强大的人脉平台，才能造就传世的伟业。

所以，不要再自怨自艾，抱怨自己能力有限，做不了赢家。

暂且不说你的潜能是否真正发挥出来，就是外界力量如果你能充分利用起来，那也是一股强大的推动力啊。

有了这股力量的帮助，你还担心不能赢取胜利吗？

P23-25

<<人脉经营术>>

媒体关注与评论

## <<人脉经营术>>

### 编辑推荐

有人脉就有力量，有人脉就有竞争力，人脉即是你的财脉。

有人把人脉比喻成银行存款，存入越多，时间越长，兑现出来的利息就越多。

《人脉经营术》从知晓人脉影响、看清人脉真相、修炼人脉基础、突破人脉障碍、搭建人脉策略、维护人脉根本、突破人脉局限、把好人脉大门、结交人脉禁忌九个方面讲述一套完整的人脉经营术。



<<人脉经营术>>

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>