

<<人脉的诡计>>

图书基本信息

书名：<<人脉的诡计>>

13位ISBN编号：9787510800139

10位ISBN编号：7510800137

出版时间：2010-10

出版时间：九州出版社

作者：金海民 编

页数：243

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>

<<人脉的诡计>>

前言

诡计，在现代社会的意义上，不是一个贬义词，而是有计谋有策略的代名词。

在中国，人际关系是一项十分重要的资源，所谓人脉就是人际关系及其脉络。

人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。

独木难成林，没有朋友，没有好人脉的人注定很难成功。

条条大路通罗马，好的人脉是走向成功的_条捷径，更需要诡计。

人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。

对任何一个人来说，一旦掌握人脉资源，那必定能事半功倍。

一个拥有高层次、广范围、深基础的人脉网络的人，足以在竞争中脱颖而出、超越他人。

现代社会，一个人的品味和价值往往表现在与他人的交往和相处过程中。

而你是如何与人相处的，你的人缘如何，你是否深得他人认同，你是否具有强有力的人脉关系，决定了你的职场前景甚至社会地位。

这些都需要人脉的诡计。

我们通过你结交的人来观察你、判断你，这是非常有道理的。

因为我们观察你、评判你要看你跟什么人打交道，这些人对你的影响有多大，所以，判断一个人的身价和身份一定要看他经常与什么人交往。

下面是一则非常有趣的故事： 《心灵鸡汤》的作者马克·汉森是一位畅销书作家，他的书在全世界已经售出5000多万册。

有一次，他在与安东尼·罗宾斯同台讲演结束之后，私下请教罗宾斯，于是有了如下一段对话：

汉森问：我们都在教别人成功，为什么年收入才100万美元，而你一年却能赚进1000万美元呢？

罗宾斯没有直接回答汉森的问题，却反过来问汉森：你每天跟谁混在一起？

汉森说：每天都跟百万富翁在一起。

罗宾斯听了一笑说：我每天都跟千万富翁在一起。

<<人脉的诡计>>

内容概要

建立良好的人脉，不是只有好心就行了；还必须有一定的心计，要讲究一点策略和手段。从现在起，累积你的“人脉存折”，扭转命运。

《人脉的诡计》可以教会你如何挖掘人脉、经营交情，获得比金钱更重要的财富。

<<人脉的诡计>>

作者简介

金海民，笔名金实，浪迹于北京城，游刃于文化圈，资深国书策划人，策划出版过《绝不拖延》《卡耐基写给女人》《101个当场打动子女的激励故事》《这样说话最有效》《心理学实验背后的人性》《让心态决定完美人生》《一本书读懂经济学》等多部畅销图书。

<<人脉的诡计>>

书籍目录

第一章 人脉——用诡计打通成功血脉有人讲30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱，可见人脉的重要。

而在关于哪类因素对职业生涯影响最大的调查问题中，“个人人际网”被公认为第一要素；它是打开成功的“血脉”。

1.人际网好比一只八脚章鱼2.谁是职场上的贵人?3.赢得他人信任的哲学4.好东西，大家一起分享5.发掘人脉、经营交情、出现贵人6.人脉的经营需要的是长期的战略眼光7.人脉是个人成长的镜子第二章 人脉——用诡计营造环绕身边的财富如果说血脉是人的生理生命保障系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。

在好莱坞流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁，用人脉营造财富。

1.最有效的求职途径是熟人介绍2.做最有毅力、最有礼貌的人3.每个人都可能成为你的客户4.人脉有多广，情报就有多广5.从个人英雄主义走向集体英雄主义6.人脉是世界上最厉害的乘法7.你的贡献越大，价值越大8.良好人际关系决定你的施展空间第三章 分享——用诡计经营人脉的法宝以诚交友，彼此要坦诚，学会分享，才能肝胆相照。

双方以真挚的言语、真挚的感情交往，摒除利害关系，能相知相惜，相互关爱，彼此扶助，就是真正的情谊了。

1.你赢——我赢，互惠互利2.说到，就必须做到3.红花亦需绿叶衬4.学会和朋友分享生活，分享财富，分享痛苦和快乐5.世间总有公道，付出总有回报6.患难见真情第四章 角色——用诡计获取通往成功的门票斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系；有人总结说：对于个人，20岁到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30岁到40岁时，则靠朋友、关系赚钱；40岁到50岁时，靠钱赚钱。

由此可知人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。

那么，在现实的生活中究竟哪里有人脉资源呢？

1.在家靠父母，出门靠朋友2.重要的不在于你是谁生的，而在于你跟谁交朋友3.开放你自己，认识“陌生人”4.人脉是一个营销人通往财富、成功的门票5.我们怎么钓到这么大的“鲸鱼”6.行销大师的“宾主两益”关系7.要赚更多钱就是去接触更多的人第五章 职场——用诡计织就资源网络让人脉资源为跳槽做足铺垫。

要和那些在业内从事某类职位时间较长的，有一定影响力的职场人士多接触，保持联系，善于对人脉资源进行有效的整合。

1.君子之交淡如水2.滴水之恩当涌泉相报3.越跳越高，做职场牛人4.多参加活动才能多认识人，人脉资源才能广5.职场人脉不都是吃出来的6.一个让人信任的形象有助于扩展自己的人脉7.织就一张自己的人脉网第六章 商场——用诡计搭造诚信平台纵览古今，凡在事业上有所建树的人，无不襟怀坦荡、气度恢弘，抱着“以和为贵”“诚信为本”的处事态度。

“和为贵”，这是令中外成功者最为推崇的外世哲学。

拥有好人脉就不要斤斤计较个人得失，襟怀坦荡会有更多的人成为你的朋友，人脉网就会宽广。

1.获得成功人士的指点，比别人少走了许多弯路2.将“和”字写在脸上3.事事以“信”为重，才会誉满天下4.一旦答应别人，就必须实践自己的诺言5.不批评人，只夸奖人6.生意不成人情在7.向落魄的人伸出你的手8.幽默是沟通的润滑剂9.学会向别人说“不”第七章 魅力——用诡计沟通心灵的渠道在人的一生中，魅力是成功的理由。

当你在一个有魅力人的面前，他的一颦一笑，一举一动，都深深地吸引着你。

你几乎无法拒绝他的任何要求，不管这些要求是否合理，也许事后你会为此而后悔沮丧，但你心里明白，哪怕是事情重来一次，你的选择还是一样。

对于有魅力的人来说，不必再花费心思去找什么理由了，魅力本身就是理由，魅力就如魔力。

1.魅力赢得他人的欢迎和赞美2.人靠衣装马靠鞍3.人并不是因为美丽才可爱，而是因为可爱才美丽4.健康的社交心态是热情、开朗、豁达5.记住别人的名字，做一个好的听众6.人脉交往中的一些沟通技巧第八章 贵人——用诡计开创财富源泉要善于从别人的需要看出自己肩负的责任。

<<人脉的诡计>>

他人的需要就是你的机会，先不要谈做生意，首先必须建立信用，让他人信任你，相信你，你就有做不完的生意，所以，信用就等于生意，信用就是源源不断的现金流。

1.依靠人脉资源傍大款2.从别人的需要看出自己肩负的责任.....第九章 赞美——用诡计提升感情的基础第十章 距离——用诡计润滑浓淡的情谊第十一章 合作——用诡计分享彼此的真诚第十二章 微笑——用诡计缩短心灵的距离第十三章 用人——用诡计攀登成功的桥梁

<<人脉的诡计>>

章节摘录

他们的同事C更进一步。

他详细了解老总的奋斗历程，弄清老总毕业的学校，人际风格，关心的问题，精心设计了几句简单有分量的开场白，算好时间去乘坐电梯，跟老总打过几次招呼，终于有一天跟老总长谈了一次，不久就争取到了更好的职位。

愚者错失机会，智者善抓机会，成功者创造机会。

机会只给准备好的人，准备二字，并非说说而已。

而更重要的是要“做”，要去创造。

据传，日月光半导体总经理刘英武当初在美国IBM服务时，为了争取与老板碰面的机会，每天都观察老板上洗手间的时间，自己选择在那时去上洗手间，增加互动。

同时，你还要把握每一个帮助别人的机会。

施比受更有福，虽然是老生常谈，但如果你一直秉持这个信念，不管往来人的阶级高低，总是尽量帮助别人，在你需要的时候，别人自然也会帮助你。

要成大事，先要会做人；而会做人，即是善于在交往中积累人脉资源。

若能做到圆通有术，左右逢源，进退自如，上不得罪于达官贵人，下不失信于平民百姓，中不招妒于同行朋友，行得方圆之道，人脉大树枝繁叶茂，那成大事一定不在话下了。

胡雪岩就是这样一个人，在晚清混乱的局势中立足脚跟，在商业上红极一时。

纵观胡雪岩的一生，其成功之处可归结在为人处世上，他能在乱世之中，方圆皆用，刚柔皆施，懂得如何积累人脉资源，并利用它为自己的商业铺路。

全世界有60多亿人口，有哪些人可以作为人脉关系呢？

这是许多人都会提出的问题。

首先，你必须有一个目标定位，然后，决定找哪些类型的人，当这些目标确定之后，就找一个简单的方法，贯彻始终。

这个方法不是别的，就是使用“大数法则”。

什么是大数法则？

大数法则又称“大数定律”或“平均法则”，是概率论的主要法则之一。

此一法则的意义是：在随机现象的大量重复出现中，往往呈现几乎必然的规律，这类规律就是大数法则。

大数法则的精神实质在于观察的数量越大，预期损失率结果越稳定，所以，大数法则是保险精算中确定费率的主要原则。

把“大数法则”用在人脉关系上，就是借用这个原则的精神实质：你结识的人数越多，那么，预期成为你的朋友至交的人数占你所结识的总人数的比例越稳定。

所以，在概率确定的情况下，你要做的工作就是结识许许多多的人，广泛地收集人脉信息，有效地运用大数法则来推断分析，评估你的人脉关系的进展以及存在的问题，从而制订相应的对策，不断改进方法，广结人缘。

全世界的商业人士实际上都在自觉或不自觉地使用大数法则，这是因为大数法则永远支配着商业社会，你必须服从这个永恒的法则。

法国亿而富机油前总裁，每年总要立下志愿，与1000个人交换名片，并跟其中的200“个人联络，而且还要跟其中的50个人成为朋友。

他遵循的就是大数法则。

比方说，对从事人寿保险的专业人士而言，你每天都会问：谁是你的客户？

到哪里去寻找属于你的客户？

答案其实是，每个人都可能成为你的客户。

为什么？

因为大数法则！

同理，谁是职业和事业上的贵人？

<<人脉的诡计>>

答案是每个人都可能成为你的贵人，贵人就在你的身边，关键是你要有经营人脉资源的意识，你要用心寻找，用心经营。

人脉是当今社会每一个人都需要关注的重要资源。

在商场上有这样的名言：“20岁靠体力赚钱，30岁靠脑力赚钱，40岁以后靠交情赚钱。

”朋友多则赚钱的机会也多。

你所认识的每一个朋友，他们都有各自不同的圈子，如果你能够把你身边的关系真正经营好，朋友又会带出更多的新朋友，让你左右逢源。

如果我们始终都只有原来几个客户，就像在小池子里捞鱼一样，小池子里也就这么几条鱼，总有被捞光的时候。

每个人都需要细心广泛地经营你的人脉。

现代社会建立人脉远远不是过去所谓的“拉关系”那么粗俗简单，其中包括很多层面的深化，需要用心体悟。

<<人脉的诡计>>

编辑推荐

以心攻心，吸引人脉，以心观心，洞察职场，用心揣摩，吸引贵人，察言观色，能说会道。

<<人脉的诡计>>

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>