

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

图书基本信息

书名：<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

13位ISBN编号：9787511909138

10位ISBN编号：7511909132

出版时间：2011-9

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：朱炜郡

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>

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

前言

这个社会是一个谁都能够成功的社会，关键就看你怎么做，怎么去努力。

一个人能否成功，不在于你是谁，而在于你认识谁。

你认识的人越多，你可以得到的方便和帮助也就越多，你遇到的问题也就越好解决，你就越容易赚到大钱。

你认识的人层次越高，能力越强，你可以得到的方便和帮助也就越大，那么你可以赚到金钱的机会也就越多。

红顶商人胡雪岩曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算你有三头六臂，又办得了多少事？

要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所所有，有的只是朋友。

”的确，我们在这个社会认识的人越多，可以选择的发展道路也就越多。

从某种意义上来说，人脉就意味着机会，人脉就是财脉。

一个人想要在复杂、多元化的社会上闯出一番事业，全靠自己的能力，无疑是一件极其艰难的事情，要知道谁都不可能事事通达、行行精通。

但是，我们可以借他人之手成自己之美，而这其中最巧妙的一点就是“借”的本事，如何能让别人心甘情愿、乖乖地被你“借”用，这就要看你“借”的水平了。

一个能成大事的人，一定是一个拥有个人魅力的人。

一个想要借势生财的人首先一定要让自己身上有那么几处可圈可点的优点，这样你才可以在别人面前昂首挺胸，充满自信。

此外，一个能成大事的人不仅外表上要吸引人，还需要有一定的内涵，同时这种内涵可以通过口才很好地展现出来。

一个金玉其外败絮其中的人必定经不起别人对他的观察与考核，一个人一旦被人发现是一个不值得帮助的人，那么别人就不会再在他身上白白浪费自己的感情。

能说会道总比笨嘴拙舌更能赢得别人的友谊，要知道人性的弱点之一，就是人人都爱听好话。

一句话说得好可以使人心花怒放，半句话说得不投机，就可能树立一个仇敌。

扩展人脉、维系关系是一场持久战。

一个人不仅要能轻松说服他人为我所用，还要懂得为人处世之道，要懂得在长时间的沟通和交流中加深与人的感情，从而进一步强化、稳固人脉关系网。

人脉关系越广越好，可是我们还要清醒地认识到“你的‘钱’途掌握在你朋友手中”这句话的真正内涵。

一个良师益友可以成就你，一个狐朋狗友可以毁掉你。

所以我们在选择朋友的时候也要带点“势利眼”，要时刻谨记，“含金量”高的朋友更能帮助你、成就你。

“朋友”中的小人、庸才只会毁掉你。

本书通过大量的事实论据充分地说明了人脉关系在个人发展中的重要作用，阐述了善用人脉就是抓紧钱脉的道理。

此外还严谨、理性地分析了如何拓展人脉、维护人脉和选择人脉的方法和原则，希望通过阅读此书可以给广大读者带来一定的收益。

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

内容概要

本书告诉你：智慧之人时时处处经营人脉，成功的事桩桩件件依靠人脉。人脉是一个人通往财富、荣誉、成功之路的门票，只有拥有了这张门票，你的专业技能方可发挥作用。

本书告诉你：人脉就像银行存款一样，存入越多，时间越长，获取的利息就越多。借助人脉的力量就能开启自己的财富人生。

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

作者简介

朱炜郡，心理学硕士及行为治疗师，专职讲师。

在国内多家大企业机关从事过多年人力资源管理工作，对人性管理有独到见解，以独特的“阅人术”、“读心术”累积了众多人脉和财富。

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

书籍目录

第一章 人脉连通财脉，抓住自己的人生财富

有个好人缘，“财神”不请自来
为成功打造你的关系网
活用人脉关系为自己创造财富
轻视人际关系就是在拒绝机会
帮助别人是一个一本万利的投资
要对别人真心感兴趣
正确识别周围有用之人
人缘极差的人无法在职场生存
提高自己的才能外还要搞好人际关系
成功的事业和人际关系分不开

第二章 没有人脉办不成事，广结人脉，成为赢家

拓展关系要懂得结交意识
将欲取之，必先予之
“礼”是求人办事的灵丹妙药
拉关系，要懂得看人下菜碟
主动跟发达的老朋友打交道
屈尊事小，办事事大
人缘的好坏不是一日之功
求人先要“捧”着人

第三章 找个贵人帮自己，越穷越要“攀龙附凤”

不要指望天上会掉下个“贵人”
巧妙借助身边的“虎威”
攀附的态度只“矮”不“卑”
与贵人没事也要常联系
主动接近让贵人动心
只有选对贵人才能攀得住，靠得稳
把你的老板变成贵人
远亲近邻都是贵人
密切亲戚关系，贵人时刻在你身边
“人情卖给熟面孔”

第四章 墙高还靠众人扶，成功人士随时随地把握人脉

真心对待周围的人才能扩展你的人脉
大丈夫处世，当交四海英雄
大肚让你的交际圈子越来越宽
经济上的互助只是友谊的派生物
工作中建立友谊好处多
在家靠父母，出门靠朋友
别把同行当冤家
以心交心同仁情深
老乡见老乡，有事好商量
一个人再神通广大，也无法事必躬亲
敬重老师维系人际关系

第五章 如簧巧舌无往不利，智慧之人“口口声声”经营人脉

用恰当的称呼语来经营人际关系

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

巧说话，扩展你的人脉

不可不说的人情话

怎么用语言来经营自己的圈子

会说话还要会倾听

得理饶人让沟通更有效果

“打人不打脸，骂人不揭短”

拒绝的话要委婉地说

得理不饶人只会招来别人的反感

心要直口莫快

第六章 会做人才有好人脉，用人脉赢得别人的信赖和帮助

守信就是做人的本钱

投之以桃，报之以李

炫耀只会让别人对你产生隔阂

不以个人的爱恶喜厌来选择结交对象

圆通机变才能走出一条成功之路

用宽容的态度对待对方的无理取闹

敢作敢当才受欢迎

懂得道歉才能赢得朋友

改变冷漠的做人态度

人际交往中偶尔也需要善意的谎言

第七章 佛靠金装，人靠衣装，凝聚自己的个人魅力

不要把着装当成一件小事

正直的人眼光是光明坦然的

轻松敏捷的走路姿势让人乐于接近

微笑是接纳对方的邀请函

幽默是吸引人脉的磁石

善于谈吐是最大的魅力

记住结识人的名字是一种交际能力

始终保持彬彬有礼的态度

多在修饰仪容上下点工夫

第八章 知进退，懂包容，不让自己陷入处世误区

注意维护朋友的面子

过分地计较得失友谊不会长久

该分肉时千万别吃独食

不要显得比他人聪明

锋芒毕露伤人害己

太过客套让人在感情上有负担

办公室里不与同事太计较

恶言是射出去的箭

唯唯诺诺未必能讨好别人

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

章节摘录

版权页：有个好人缘，“财神”不请自来有一位出版商，他平时就很注意人际关系的建立，不论是大人物还是小人物，他都会竭尽所能地与他们建立关系。

有一次，他听说某位作家家里出事急需用钱，虽然两人并未谋面，但这个出版商还是主动找到作家，很干脆地借给他两万元钱，这位作家非常感动，从那以后，不但经常把自己的稿子投给他，还给他介绍了许多作家。

这个出版商不仅注意和一些大人物搞好关系，对小人物或是对他没有用处的人他也努力结交。有的人搞不懂他这样做是为什么，他却笑着说：“我呀，是在用银行存钱的方式建立我的人际关系——先存后提，有时存一万有时存一百，日积月累下来，我就拥有了一笔庞大的财富，遇到困难时，我再把它们取出来，那时不但有本金，还有利息呢！

你说这是多么好的投资！

”后来，他遇到了一次严重的危机，但幸运的是许多人都向他伸出了援手，帮他渡过了难关。

这样看来，他投资于人际关系的做法实在是太聪明了。

这位出版商投资于人际关系虽然不像其他人投资股票、基金之类的马上可以拿到收益，但从长远来看，出版商的投资更高明、回报率更高。

“储蓄人际关系”说起来有些“现实”，有“利用、收费”的感觉，但若从另一个角度来看，和别人建立良好的人际关系、培养人缘本来就有这样的好处，不能光用“现实”的眼光来看；而你的好人缘必定会成为你这一生中最珍贵的财富、事业的最大助力。

高先生经营着一家小电器行，电器行的收入不是特别多，但高先生却工作得很开心。

高先生的妻子常说高先生不是做生意的料，因为人家做生意都锱铢必较，他却大大咧咧，没有生意人的那股狠劲。

比如说有一次，有一个客人跟高先生订了一批高档的灯具，还交了1000元订金，谁知道货来了以后他又不要了，这事如果换成别的商人一定会把这1000元全扣了，可高先生却要全部还给人家，还说就当是正常上货，以后慢慢卖吧！

那个客人对高先生的做法也很意外，不好意思地说：“这件事确实是我不对，还是按规矩扣订金吧！”

高先生却回答说：“如果不是有难处，你也不会做出尔反尔的事。

大家都是生意人，买卖不成人情在嘛！

我不能收这个订金，瞧得起我咱们就交个朋友吧！

”那个客人千恩万谢地走了，妻子却拉长了脸，抱怨丈夫太傻。

在平时，高先生对顾客也都是一团和气，年纪大的就主动送货，甚至上门安装，给熟识的客人抹零头。高先生做生意虽然没赚多少钱，但在当地人缘却是出奇的好。

每当有人夸高先生有人缘时，高太太总要说“人缘能当饭吃吗？”

”不过高太太现在可不敢说这话了，因为事实证明：人缘有时真能当饭吃。

一天，订高级灯具的那位客人找上了门来，说要给高先生介绍大买卖。

原来这位客人竟是某知名彩电的销售总监，现在他要把该省的销售代理权交给高先生，他还说“之所以要把代理权交给你，不仅是因为你曾给过我恩惠，更重要的是我看中了你的人际网络，人缘对于生意人是非常重要的。

”不久后高先生拿到了销售代理权，成立了自己的公司，靠着往日积累下来的人脉，他的生意越做越顺，销售额几度蝉联各省榜首。

从高先生的经历中，我们再一次看到了存储人际关系的重要意义。

就像银行存款一样，平时少量少量地存，有急需时就可以派上用场。

而别人对你的善意的回报，有时是附带“利息”的，就好像银行存款生利息那样。

所以老祖宗也说“和气生财”，对人和和和气，有个好人缘，“财神”就会不请自来。

那么，怎样储蓄人际关系呢？

积极的做法是：(1)不忘给人好处。

好处不必给的太“大”，大好处别人会受宠若惊，以为你别有用心，因而采取自卫的态度。

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

因此宜从小好处给起，但要给得自然、有诚意。

(2)不忘帮助别人。

“帮助”没有标准，实物的帮助、精神的帮助都可以，在对方不得意或生活遭遇困难时，这种帮助特别具有力量。

消极的做法是：(1)不得罪别人。

得罪人对人际关系的伤害很大，如果不能主动积极地去建立关系，至少也不可轻易得罪人。

(2)让人占点便宜。

被占便宜看似一种损失，其实是一种投资，因为对方会觉得有所亏欠，恰当的时候便会有所回报。

当然，太大的亏是不能吃的，但如果明知讨不回公道，那就不如认了。

另外，有些人占了便宜还卖乖，而且也没有亏欠之心，对这种人不必有所期望，但让他占便宜总比得罪他好。

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

编辑推荐

《善用人脉就是抓紧钱脉》编辑推荐：广结生活挚友，积累职场人脉，叩开财富之门，享受幸福人生。

人脉就好比是一座金矿，拥有了人脉，就等于拥有了取之不尽的财富。

[积累职场人脉叩开财富之门]，人脉就像银行存款一样，存入越多、时间越长，获取的利息就越多。

<<善用人脉就是抓紧钱脉>>

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>