第一图书网, tushu007.com

<<人脉力>>

图书基本信息

书名：<<人脉力>>

13位ISBN编号：9787511911285

10位ISBN编号：7511911285

出版时间：2012-9

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：曹荣

页数：213

字数：150000

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

前言

在中国，拥有广泛的人脉关系是一种十分重要的资源，人脉就是人际关系。
它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。
　正所谓：条条大路通罗马。
其实，好的人脉是走向成功的一条捷径。
　对中国人来说，不断扩大自己的人脉网络是提高自身竞争能力、开拓事业版图的一种重要手段。
俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。
能够利用别人的优势，与之建立良好的合作关系，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。
　然而，在现实社会中，普普通通的年轻人要想在社会上立足，做出一番事业并不容易。
有其现实层面问题，比如就业形势严峻、专业不对口、可用资源有限、缺乏工作经验等，而更可怕的问题还存于在年轻人的心灵和意识深处，他们顺其自然地从学校里走出来，心智还不够成熟，对于发展和成功最重要的因素之一——“人脉”，既没有客观、充分的了解，又不能做出切实有效的行动。
　孔子说：“三十而立。
”在现代社会，我们不一定要强求自己一定要在30岁时有所作为，成为大公司的主管或者社会上的知名人士，但有一点起码要做到，那就是在30岁时，在物质、观念、资源上都要为独立人生的真正展开做好彻底、充分的准备。
具体到人脉方面。
就是要为自己今后的生活编织一张既牢不可破，又可以随时更新的人脉网，以使你在为别人工作的时候能够游刃有余，想自己创业的时候能马上找到合作伙伴，遇到难关的时候知道打电话给谁，被人相求的时候能够用上力。
这就需要我们在这几年认识一些人，这些人的能力和水平要高于我们，在与他们的相处中，我们能够获得更多的资源，从整体上提升自己的生活质量。
或者起码，我们要掌握结识这些人并获得他们青睐的能力。
　但是现实却不容乐观，多数年轻人在刚步入社会的时候，对人脉的情况以及对人脉的理解都不够。
为了扭转这种局面，为了让年轻朋友更好地认识社会、融入社会，并且在社会中得到快速发展，于是，我们有了编著《人脉力》一书的想法。
　本书一共讲了21堂课，这21堂课基本上都是以人脉这个主题为主线，以各位人士对人脉的不同理解与运用为辅线展开论述讨论的。
在这些论述讨论中，我们不但从侧面剖析了人脉关系对我们不同人的需求与帮助，而且在如何认识人脉、构建人脉以及维护和使用人脉方面也做了很好的阐述。
当然，本书最大的特色就是讲述的每一堂课的内容都很客观现实，主要作用就是让每位读者都能客观地认识有关人脉的各方面知识。
它不像其他书籍一再刻意地夸大和吹嘘人脉的作用，也不像有些文章把人脉的作用贬得一文不值。
相反，本书是以一种中立的态度，去真正剖析了我们在认识、构建和运用人脉过程中所遇到的各种问题，并且是从利与弊两方面展开论述讨论的。
至于，读者看完本书后，会采用什么方式方法来应对现实中的问题，就需要读者自己根据现实中所遇到的具体问题去分析了。
因为本书不像其他书籍，给了你一个万能公式，好像遇到所有的事都能这样做，都该这样做似的。
相反，本书是告诉你一种道理，告诉你一种标准，当你真正懂得后，它会指引你针对不同的事情做出正确的选择。
　当今社会，人人都渴望成功，这是一个沟通胜过拳头的年代，这是一个人脉决定输赢的年代。
人脉即财富，年轻时是积累人脉的最佳时期，这个年龄段的人一般不会太计较名利和利害所得，因此，这时形成的人际关系会十分结实牢靠，在每个人的成功之路上也会更加显示出其价值。
可以说，人脉是年轻人必须重视和构建的一种资源。

可是，现在有很大一部分年轻人不是那样想的。
他们在刚踏入社会的时候对“人脉”这个词存在排斥的心理，觉得这个词暗藏着某种功利的色彩。
他们只交一些和自己合得来的朋友，在各种场合也都凭自己的性格做事，绝不“摧眉折腰事权贵”，也不主动“巴结”那些比自己处境更好或者更优秀的人，对于与成功人士攀关系的做法更是嗤之以鼻。
他们还为自己有这样的“思想”和“骨气”而感到自豪和欣喜，希望凭自己的能力一步一个脚印地做事，永远不要被社会磨平棱角。
然而，这些人的现状远比他们想象中的要糟糕，因为不懂人情世故，处理不好人与人之间的关系，他们在社会中处处碰壁，到处不受欢迎，甚至步履维艰。
还有一些人，他们对人脉的认识相对客观。
知道自己无论何时都需要朋友，也不会偏执地对社会上那些“不交心”的朋友进行排斥，但是他们对交友持自然主义的态度，没有明确的目标，也不会在生活中刻意为之。
因此，他们虽然也拥有一定数量的朋友，但是很可能有时因为繁忙等原因，不小心丢失了很多朋友，以至在需要朋友帮助时，找不到合适的人帮忙。
另有一类人，比前两种人更成熟。
他们在学校里可能就有一定的交友心得，对于人脉的重要性有清醒的认识，并很努力地在现实生活中与他人建立积极的联系，以求在自己的事业和人生中有所获益。
但是他们不太懂得人性的法则，经常好心做错事，或者努力不见成效。
花费了大量的时间、金钱、精力和心思，却没有结交到想认识的人，可能还与原来较好的朋友弄僵了关系。
在交友方面，他们的付出和收获不成比例。
当然，作为一名年轻人，出现上面这些现象都是很正常的。
但是，这些盲目的现象对我们年轻人的发展并没起到积极作用，相反如果任其发展，可能导致不少人离自己的成功目标越来越远。
这时不免有人要问：“难道就没有一种好的方法来指引我们该如何选择一条属于自己的人脉之路吗？”这里我们要说：“有。
就是本书，本书就是指引你的那盏明灯。
” 希望每一位读者都能认真仔细地读完本书，并在本书的指引下找到那条属于自己的人脉之路。
编者

内容概要

《人脉力》一共讲了21堂课，这21堂课基本上都是以人脉这个主题为主线，以各位人士对人脉的不同理解与运用为辅线展开论述讨论的。
在这些论述讨论中，我们不但从侧面剖析了人脉关系对我们不同人的需求与帮助，而且在如何认识人脉、构建人脉以及维护和使用人脉方面也做了很好的阐述。
当然，本书最大的特色就是讲述的每一堂课的内容都很客观现实，主要作用就是让每位读者都能客观地认识有关人脉的各方面知识。
它不像其他书籍一再刻意地夸大和吹嘘人脉的作用，也不像有些文章把人脉的作用贬得一文不值。
相反，《人脉力》是以一种中立的态度，去真正剖析了我们在认识、构建和运用人脉过程中所遇到的各种问题，并且是从利与弊两方面展开论述讨论的。
至于，读者看完本书后，会采用什么方式方法来应对现实中的问题，就需要读者自己根据现实中所遇到的具体问题去分析了。
因为本书不像其他书籍，给了你一个万能公式，好像遇到所有的事都能这样做，都该这样做似的。
相反，本书是告诉你一种道理，告诉你一种标准，当你真正懂得后，它会指引你针对不同的事情做出正确的选择。

作者简介

曹荣，笔名商智、浩然，中国人民大学经济学硕士，个人著述50余部，包括《地产枭雄许家印》《房地产那些事儿》《做小生意靠交朋友，做大生意得懂政治》《金融鸦片：我们与金融列强的博弈》《胡雪岩绝学》《狼族智慧》《哈佛经理手册》《哈佛管理百科全书》《经理人必修的20堂管理课》等图书。

书籍目录

第一篇 你可以这样理解人脉力
每个人都有一座宝藏——人脉力
智慧小贴士：人脉关系大致分为哪几类？
都有什么作用呢？

在中国，你必须挖掘人脉关系
智慧小贴士：作为中国人，一般是如何维系自己的人脉网呢？

美国人是如何看待人脉这件事的
智慧小贴士：美国人构建人脉网对我们的启示
提升人脉力的一些基本规则
智慧小贴士：如何提升你的人脉竞争力？

何时构建人脉才不算晚
智慧小贴士：是不是人脉越广越好？

构建人脉的秘诀是什么
智慧小贴士：人的一生中必须建立的人脉关系有哪些？

不善打理，人脉也会有危机
智慧小贴士：好人脉其实就在你身边
第二篇 不同人对人脉的理解与需求
男性女性，在构建人脉过程中应该注意什么
智慧小贴士：人脉经营中需要避免的一些错误
内向的人，是不是真的很难建立自己的人脉
智慧小贴士：哪种朋友有望成为你的人脉资源？

作为学生，应该如何积累自己的人脉资源
智慧小贴士：大学是积累人脉的最好时段
猎头如何做好人脉积累
智慧小贴士：初入职场，你准备好了吗？

幻想发财，不如用人脉制富
智慧小贴士：跑销售不是靠跑腿，是靠跑人脉
投资更要舍得为人脉买单
智慧小贴士：如何开掘利用你的“人脉资源”？

职场新人不可不知的人脉经
智慧小贴士：初入职场如何拥有和经营人脉关系？

第三篇 建立新型人脉资源，打造成功人生
如何利用新型工具扩充自己的人脉资源
智慧小贴士：网络也是构建人脉的好平台
爱情婚姻对你的人脉关系有影响吗
智慧小贴士：你该如何进行人脉资源规划？

人脉是你找到好工作的优质工具
智慧小贴士：盲目崇拜人脉，你会有何后果？

内修外炼增强人脉的吸引力
智慧小贴士：被不良人脉资源同化的后果是什么？

人脉是事业成功的助推器
智慧小贴士：“贵人”，会对你的人生有何启示？

没有人脉，真的会一事无成吗
智慧小贴士：人脉对创业的影响有哪些？

天下无难事，人人都能成为人脉交际的高手
智慧小贴士：让你的人脉来为成功铺路

章节摘录

版权页： 好莱坞流行过这样一句话：成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你有什么样的关系。
这话虽然有些偏激，但却从一定程度上反映出了关系的重要性。
这里所说的“关系”，主要指人际关系，按照时下流行的说法也就是人脉。
对于销售人员来说，销售人脉是销售的一个最重要的环节，没有人脉，就没有业绩可谈。
其实，说白了做销售的过程就是一个交朋友的过程。
朋友做成了，销售就顺理成章地成交了。
因此，销售人员拜访客户就是去“找朋友”、“交朋友”。
认识陌生客户的渠道有很多，家庭聚会中、各种网络俱乐部、兴趣沙龙、展览会等。
只要有心，处处皆朋友。
销售人员本着“先交朋友，后做销售”的宗旨去做，就不愁做不成销售。
对于从事销售的业务人员来说，人脉更加突出了它的重要性，说得直观一点，人脉就是一个人的营销网络，有了这张网，才能顺利地进行自己的各种营销活动，拿到订单。
所以，一个初涉商场的业务员，在了解自己产品的同时，要建立起自己的人脉。
如何建立自己的人脉呢？
其实，建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗珠，得到的是源源不断的财富，销售就是不断地去找更多的人，以及销售给你找的人，一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每人1%的力量，销售领域里得到最高业绩的一个概念就是“摇钱树”概念。
人脉销售就是一个开枝散叶，开花结果的过程，成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。
人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启抽需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。
“像爱自己那样爱别人”这就是确立人脉关系的要谛。
当然，如果准确点来讲，主要分为两个步骤：其一，千万不能丢掉自己的老关系。
就是要维护以前的关系网络，对同事、同学、朋友和亲戚要经常联系，不要让自己从这些人的记忆里淡忘，在联系的同时当然就会介绍一下自己现在从事的业务，这也是一种推广的方法，只要经常和别人联系交流，让别人了解自己现在的工作，在有需要的时候自然就会想到自己，这样商机就来了。
其二，就是要走出去，多认识陌生人，建立起自己新的关系网络。
善于交际要成为业务员的一种本能，只要有机会，就要大胆地与陌生人聊天，公车上、展会里、聚会中都是好机会，在与别人认识的同时，同时也推销了自己和自己的产品，而这种面对面，非常有诚意地交流是会给别人留下深刻印象。

编辑推荐

《人脉力》不但剖析了人脉力对我们的重要性，而且阐述了成功人士经营人脉的具体策略，以及需要注意的操作细节，让您在成功的道路上拥有良好的人缘，快人一步。

第一图书网, tushu007.com

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