第一图书网, tushu007.com

<<打造你的黄金人脉>>

图书基本信息

书名：<<打造你的黄金人脉>>

13位ISBN编号：9787548603771

10位ISBN编号：7548603770

出版时间：2012-8

出版时间：上海学林出版社

作者：王黎

页数：189

字数：200000

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

<<打造你的黄金人脉>>

前言

斯坦福(Stanford)研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出，一个人赚的钱，12．59／6来自知识，87．5%来自关系。
美国的另一项权威调查结果表明：成年人最关注的问题主要有两个方面，一个是健康问题，而另一个就是人际关系问题。
而在我国最近某次媒体和调查机构的一项调查中，数千个受访者不约而同地表示了同一个观点：朋友是资源，是财富，是个人成功的重要助力。
随着社会的发展与科技的进步，“人”也成了一种资源。
不仅仅是人才、知识、经验，人脉、人际关系也早已作为一种资源深入我们的生活，受到人们的广泛关注。
我们都知道，人是一种社会动物，渴望与他人的交流和交往，希望受到关注和喜爱，一旦离开了群体就会感到寂寞、沮丧甚至绝望。
信息时代的到来，让地球成为一个“村落”，最多通过六个人，我们就能够认识任何一个陌生人，就能同世界任意一角建立起联系，成为一个小世界。
人际关系是无处不在，无时不在的，当一个人与他人有所接触时，就会产生人际关系。
当孩子没有自觉的时候，却已经在经营着自己的人际关系，和谁要好，同谁做朋友，到朋友家吃饭要有哪些礼貌?……不知不觉间，我们就已经逐渐掌握了一些人际交往的技巧，建立了人际关系。
久而久之，我们为自己编织了一张人脉网络，网的彼端联系着各种各样的人。
如果能合理利用这些关系人，就能为我们的成功推波助澜。
本书的编写正是建立在这样的观念之上，向读者介绍了人脉的特点、基础等，在克服沟通弊病的基础上，如何用微笑、幽默、赞美、宽容、真诚、倾听等气质来博得他人的好感，从而建立起初步的人际关系，再通过各类拓展和维护人脉的策略，来充实自己的人脉账户，成为一个社交高手。
既有引人回味的哲理，又有指导人际交往和人脉积累的技巧策略，集哲理性、指导性和实用性为一体，不失为一本经典之作。
在本书的编纂过程中，我们参考了大量的资料，借鉴了一些来自网络的案例和故事，在此，我们向这些案例和寓言的原作者表示最诚挚的感谢。
由于时间仓促，书中难免存在一些纰漏，敬请广大读者不吝指正。
本书如能成为您积累人脉资源，处理人际关系上的一个好帮手，我们将不胜荣幸。
人脉是一种资源，并且是一种作用巨大的资源。
对于任何一个人来说，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，足以超越他人，更胜一筹。
曾有不少成功人士称：对于个人，20到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30到40岁时，则靠朋友、关系赚钱；40到50岁时，靠钱赚钱。
人生在世，有诸多财富，金钱、健康、知识、人脉等等，都为我们更好地生活而服务，在所有财富中，人脉正成为其中最重要也最保值的一种。
一个只看重金钱财富的人，一旦失去原来拥有的金钱，就等于失去了所有；而一个拥有良好人脉资源的人，即使狠狠跌倒，也能借助那些人脉东山再起。
从现在起，珍惜你的人脉资源，不断积累，让其最终成为助你成功的巨大宝藏，扭转个人命运。

<<打造你的黄金人脉>>

内容概要

《打造你的黄金人脉》编著者王黎是人际交往能力开发方面的专业人士，曾经任职于世界500强企业宝洁(P&G)，从事销售管理工作。
此后赴美国芝加哥大学攻读工商管理学硕士学位(MBA)，进一步加强了他的人际交往能力。

在《打造你的黄金人脉》编著过程中，编著者广泛收集了人际关系学大师的作品，采访了各类企业的精英人士以及成功搭建人脉网络的专业人士，从构建自己的人脉基础与拓展自己的人脉关系出发，阐述了打造黄金人脉的理论基础和实践方法。

作者简介

王黎是谈判沟通以及人际交往能力开发方面的专业人士。
曾经任职于世界500强企业宝洁(P&G)，从事销售管理以及经销商谈判工作。
此后赴美国攻读芝加哥大学工商管理学硕士学位(MBA)，进一步加强了其谈判沟通等人际交往能力。
现任某培训机构的资深培训讲师。

第一图书网, tushu007.com

<<打造你的黄金人脉>>

书籍目录

前言
1　好人脉是一笔无形的财富
　◇做最受欢迎的人
　◇人脉是种资源
　◇人脉创造机遇
　◇人脉网住财富
　◇人脉奠定优势
2　沟通，构建你的人脉基础
　第一节　克服沟通弊病，让沟通更加顺畅
　◇克服自卑羞怯
　◇克服猜疑多心
　◇克服主观臆断
　第二节　构建人脉基础，用气质征服别人
　◇微笑：融化冰山的阳光
　◇宽容：赢得尊重的法宝
　◇真诚：良性沟通的开端
　◇幽默：化解尴尬的润滑剂
　◇赞美：拉近距离的纽带
　◇倾听：了解他人的良方
3　拓展人脉的方略
　第一节　支持你的人在身边
　◇亲戚，最容易忽视的人脉
　◇爱人，事业与生活的坚强后盾
　◇同学，最纯洁的人脉
　◇朋友，人脉的基础
　第二节　充实自己的人脉账户
　◇设立个人人脉账户
　◇朋友的朋友也是朋友
　◇有礼走遍天下
　◇7秒决战　第一印象
　◇小名片大学问
　◇敢说“不”，善说“不”
　◇解读无声的密码
　◇做自己情绪的主人
4　人脉资源大师如是说
　◇比尔·盖茨——人脉铸就辉煌
　◇约翰·洛克菲勒——愿意为人脉付费
　◇原一平——用笑容赢得人脉
　◇戴尔·卡耐基——成功85%取决于人际关系
　◇安东尼·罗宾——了解别人是关键
　◇胡雪岩——人情练达即文章
　◇本杰明·富兰克林——少说话，说真话

章节摘录

调查显示，中国百富榜上近30位企业家以及众多其他成功者最看重的财富品质依次为：诚信、把握机遇、创新、务实、终身学习、勤奋、领导才能、执著、直觉、冒险等，其中“机遇”排在第二位。
而在网友和MBA学员眼中，“机遇”是十大财富品质的首选。
怎样才能比别人拥有更多的机遇?这就需要良好的人脉。
“机遇”的潜台词是“人脉”，因为人脉广，与人关系好，机遇相对就会更多。
打个比方来说，一个人脉广、社交能力佳的人寻找工作，往往就能借助人脉的力量比他人早得到用人信息，自然能早一步投递简历，获得这份工作的可能性也更大；而有时，企业招聘的信息也仅仅对部分“圈”内人士公开，如果没有圈内人脉资源，那根本无法获得这类信息。
可见，有了人脉才会有更多的机遇，才有更多获得财富和成功的可能。
曾经有这样一篇报道，称到中央党校学习，已成为广东私企老板的一种时尚。
从2005年广东非公有制经济发展论坛上公布的数据看，广东是私企老板到中央党校学习最踊跃的省份，2005年广东已有400多名私企老板自费到中央党校学习，学政治，学管理，了解经济形势，其中，不乏上了财富排行榜的亿万富翁、行业领军人物。
一年四期的民营经济与实务进修班，每期招收全国学员约150人左右，来自广东的私企老板均超过1／3，有一期还去了90多人。
甚至有党校老师开玩笑说，听到那么多学员在课堂讲广东话，还以为到了广东讲课。
是什么在驱使这些私企老板花费大量的财力、精力和时间去中央党校进修学习?除了学习经济形势、了解“人世”后的改变，除了认清形势，与时俱进，提高自身素质，还因为人脉的作用。
有不少企业老总表示，尽管到党校脱产学习，会耽误一点生意，但是能学习党的方针政策和各类管理技巧，领悟许多破解难题的方法，更重要的是还能结交更多的朋友。
在中央党校学习，能结识全国各行业的精英人士，搭建一个相对高层次的人际关系网络，相对地，也能在人脉网中寻找各类机会。
而目前在国内依然十分火爆的MBA培训，也从一个侧面反映了人脉的重要性。
由于读MBA培训班的往往都是各个企业中的精英，其参加培训的目的不仅仅在于读书充电，更为了结交更多的同类人才，搭建高品质的人脉关系，从中寻找机遇。
是金子总会发光，但是如果能提早发光或是能把握更好的机遇不是更好吗?在现实中，有不少人胸怀大志，才华横溢，有学历也有能力，但是却依然怀才不遇，郁郁不得志。
究其原因，往往就与不懂得建立人脉网络、维护朋友关系有关。
虽说自身是匹千里马，但是依然需要有伯乐赏识，伯乐就需要我们透过人脉自己来寻找、结识和维护。
许多时候，在同等的条件下，善于与人交往、拥有人脉资源的人更容易受到瞩目，甚至一个略逊于自己的人，却获得了最终的机会。
为什么?因为他比别人有人脉！ 在美国好莱坞，流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(whom yotl know)。
这句话就是强调“人脉”的作用，它是一个人通往财富、成功的敲门砖。
试想，如果你是一位老板，同时有一位你认识的或是朋友介绍的与另一位你完全不认识和了解的人来请求你给予工作的机会，两者的能力等相差无几，你会更青睐谁呢?答案是很显然的。
美国老牌影星寇克·道格拉斯(知名男影星麦克·道格拉斯的父亲)年轻时十分落魄潦倒，总是跑跑龙套，找不到合适的角色来演，也没有人认为他能成为明星。
有一次，他搭火车时，旁边坐了一位优雅的女士，他与旁边的一位女士攀谈起来，聊到了自己的境遇，也聊到了自己的理想。
两人相谈甚欢，并留下了联络方式。
没过几天，寇克就被邀请至制片厂报到。
原来，这位火车上的优雅女士是知名制片人，正是由于火车上的那一聊，她知道了寇克的境遇和才华，那一次无意的聊天成为寇克个人人生的转折点。

可见，人生处处充满机遇，甚至有时机遇就在你的身边，而能否让你意识到这些机遇并抓住它，关键就在于你的人脉是否完善。
千里马易找，而伯乐难寻，即使如寇克·道格拉斯一般有才华，如果没有办法结识欣赏和挖掘这种才华的人，那才华终将可能被埋没或是被尘封。
或许机遇和“伯乐”是可遇而不可求的，是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。
我们无法控制这种完美的巧合何时出现，但是我们能通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能，自己为自己创造机遇。
著名的哈佛商学院自建院以来，已有近百年历史，有超过6万名的校友。
这些人多半已经是各行业的精英，在这种“学缘”关系的沟通和凝聚下，组成了一张牢固而有效的人脉网络。
哈佛商学院也将“建立校友网络”作为他们为毕业生提供的两大工具之一，其毕业生甚至在总结读书收获时，将“建立朋友网络”放在了首位，对他们来说，找到了校友，就找到了信任和机遇。
可以想象，如此强大的、遍布全球的、人数众多的高层次校友网络，提供各国、各行业的宝贵商业信息和优待，将为校友提供怎样的机遇和优惠。
事实一再证明，人们的机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。
在我们身边，有不少成功人士依靠某一共同点结识朋友，通过朋友再认识朋友，一直把关系建立到全球，从而，一次次机会降临，使他走向了成功。
这就是人脉的魅力，它为人们提供了这样的可能：即让你结识他人，也让他人认识你，当彼此间的品行、才干、信息得以了解的时候，活动就可能结出两个甜美的果实：密切彼此的友谊和获得发展的机遇。
交际活动是机遇的催产术。
因此，我们应把开展交际与捕捉机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，着意开发人脉资源，不断扩大交际，发现和抓住难得

编辑推荐

曾有不少成功人士称：对于个人，二十岁到三十岁时，一个人靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，靠钱赚钱。
人生在世，有诸多财富，金钱、健康、知识、人脉等等，都为我们更好地生活而服务，在所有财富中，人脉正成为其中最重要也最保值的一种。
《打造你的黄金人脉》由王黎编著，本书的编写正是建立在这样的观念之上，向读者介绍了人脉的特点、基础等，在克服沟通弊病的基础上．如何用微笑、幽默、赞美、宽容、真诚、倾听来赢得他人的好感，从而建立起初步的人际关系，再通过各类拓展和维护人脉的策略，来充实自己的人脉账户，成为一个社交高手。
既有指导人际交往和人脉积累的技巧策略，又有引人回味的哲理，不失为一本经典之作。

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