

<<人脉帮你赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<人脉帮你赚大钱>>

13位ISBN编号：9787504465337

10位ISBN编号：750446533X

出版时间：2009-7

出版时间：中国商业出版社

作者：马银文

页数：309

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>

<<人脉帮你赚大钱>>

前言

无论你是职业精英还是商战高手，一路走来，你可曾想过自己是凭什么在挣钱？凭技能，凭头脑，还是凭机遇？

也许这些都曾经让你收益颇丰，但当2008年的金融风暴来势汹汹地向我们袭来之后，我们不禁要问，依然仅凭借这些因素来赚钱还是否行得通呢？

在全球性的经济寒冬里，人们越来越感觉到赚钱的艰难，但同时，一个能帮助人们战胜危机、走出萧条的因素也越来越被人们重视——人脉。

是的，竞争与危机并存的时代，单纯地依靠学历、能力、智慧、机遇等来提升我们的优势，显然已经都不够了。

只有在这些因素的基础上借助人脉的力量，才能走出低迷、重获生机！

说到人脉所带来的财富与成功，我们似乎不能不提一下时下最火爆的“小沈阳”现象了。

2009年中央电视台春节联欢晚会上，小沈阳带着苏格兰情调的亮相，引起了全国观众的广泛关注，一时间，小沈阳迅速蹿红。

而这为小沈阳带来的直接经济效益就是：其出场费由原来几百元一场，升为几十万元一场。

但这一切，是否完全是凭借小沈阳个人的能力得来的呢？

当然不是。

从春晚直播结束后，小沈阳在中央电视台后台跪地磕头感谢师父赵本山这一个细节上，我们就可以看出，小沈阳能有今天绝对离不开师傅——这一重要人脉资源的提携。

如果没有赵本山的收徒和培养，小沈阳还只是一个土生土长的农家孩子，如果没有赵本山大力推荐他上春晚，小沈阳还只能在东北的剧场唱着二人转。

可以这样说，没有人脉，小沈阳不能成为今天的小沈阳。

而对于其他人也是一样，没有人脉，将难以在社会上有所成就。

没有人脉，想要赚大钱也就只能是奢望。

社会，就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，身为网中的人，只有充分利用其中的各种资源，才能得到机会，才能赚得金钱，才能实现自己的理想与抱负……这就是培养人脉的重要性。

而这种重要性正如一位成功的商人曾经说过的一样：“人际关系就像播种一样，播种越早，收获越早；撒下的种子越多，你收获得也越多。

”当然，大家已经都知道，一种人际关系能否给自己带来利益回报，完全取决于自己是否能够精心播种与培育。

那些培养人脉的技巧，就变成了我们不得不去面对的重要课题。

于是，本书在通过向广大读者介绍开拓人脉、维护人脉、经营人脉的技巧与重要性的同时，进一步阐明了人脉与赚钱的厉害关系，希望帮读者打开视野，多开通一条通往财富领域的道路，让人脉帮助更多人赚到大钱！

<<人脉帮你赚大钱>>

内容概要

人是你一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。

人脉即是你的财脉，你的成功人生就赢在人脉中！

人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。

创建有效、丰富的人脉关系，你就等于拥有了制胜的法宝，成功的诀窍。

要获得理想的人生，必须掌握正确的方法打通你的人脉环节，是未来财富创造的基础！

人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。

好人缘，或良好的人际关系，是决定一个人社会价值能够实现多少的关键。

<<人脉帮你赚大钱>>

书籍目录

第一章 人脉取胜，黄金有价人脉无价1.没有人脉就没有财脉2.多一个朋友就多一条财路3.朋友的数量与机遇成正比4.朋友可以决定你的“富贵指数”5.做事靠自己，成事靠朋友6.三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱7.一个人的100%与100个人的1%8.打通财脉的金钥匙：积累人脉第二章 赢得人脉，有魅力才有吸引力1.你的形象价值千万2.个人魅力，是最值钱的一张名片3.舌绽莲花，让有钱人更重视你4.适度“自夸”，越优秀才越受人关注5.用才华换取财富6.亲和力能感染别人，也能为你赚钱7.让幽默感成为沟通的助推器8.赞美是人与人之间感情的桥梁9.自信、谦虚是想赚钱者必备的品质10.情绪的好坏是影响“钱”途的因素之一第三章 拓展人脉，抓住与人交际的最初五分钟1.战胜恐惧，是拓展人脉财富的第一步2.与陌生人套交情，要善于活跃气氛3.谈话终止友谊不停，增加聚敛“财脉”的机会4.新朋友，保持心理上的安全距离5.好人缘从恰当的称呼开始6.不要忽视握手，让待人接物恰到好处7.对陌生人微笑，也是值钱的本领8.低姿态，总是更能赢得陌生人好感9.首要之事是学会倾听10.有技巧地消除与陌生人之间的尴尬第四章 慧眼识珠，找出能帮你赚钱的朋友1.朋友多未必会帮你赚到钱2.千里马也离不开伯乐3.戴上有色眼镜去结交朋友4.人生不妨多一些良师益友5.与优秀的人为伍，提高自己的身价6.如何让成功人士把你当成铁哥7.经常参加一些培训班或研习会8.名人朋友的效应不可忽略9.筛选人际关系网，填补缺失的人脉资源10.如何寻找最佳的创业伙伴第五章 先交朋友再做生意。让客户帮你赚大钱1.帮客户赚钱就是帮自己赚钱2.重视客户背后的人脉网能为你带来的收益3.客户的口碑就是你的财富宝藏4.你给予客户关心，客户回报你财富5.与客户一起把蛋糕做大6.合则两利，不要和客户发生正面冲突第六章 巧言沟通，人脉与财富的“转换器”1.多兜圈子，少碰钉子2.逢人只说三分话3.向比你强大的人展示你的弱点4.委婉地说出那个“不”字5.面对分歧，怎样沟通才有效6.掌握几种用幽默化解尴尬的小方法7.补齐影响你发展的“人脉短板”8.陪他一起走过失败的日子9.帮出丑的朋友打圆场10.真心的道歉能挽回朋友的心第七章 感情投资。四两拨千斤的心理攻势1.感情投资，带来的收益最多最快2.感情投资是一本万利的生意3.交落难英雄，得更多实惠4.透露点小秘密给对方，增加亲近感5.运用饭局进行人脉销售6.帮人帮到底，人情要做足7.点滴真情，让人常记于心8.友情投资宜走长线9.送礼物的高超技巧第八章 拓展人脉。别错过任何一个能帮你赚钱的人1.能为你的前途铺路的人，就是能为你赚钱的人2.能为你拓展生意“钱”途的贵人必不可少3.锁定能帮你把机会兑换成现金的人4.利用别人的资本赚自己的钱5.让上司助你升迁，事业收入两得意6.培养优秀的下属，让他成为你的“摇钱树”7.同事也可以做朋友8.老同学也是一种人脉财富9.开拓财路不能被动，而要主动出击10.小心不良金钱交往成为友谊的绊脚石11.如何在生意场上交到更多的朋友第九章 维护人脉，经常灌溉的花草更芳香1.你记得朋友们的生日吗2.闲时联络急时用3.朋友的秘密慢开口4.让朋友表现得比你更出色5.对朋友的承诺一定要兑现6.在朋友需要帮助的时候，不要悄悄走开7.利用短信、QQ和MSN和朋友保持密切的联系8.好朋友之间要以诚相待9.清理朋友中的“杂草”，做好人脉的定期维护10.不要混淆了朋友和生意的界限第十章 善用资源。把人脉变成金矿1.善于借助朋友的力量，让黄土变黄金2.强强合作是把生意做大的首选3.借朋友的钱，让死钱变活钱4.与对手合作，在竞争中一起变强5.互惠互利是赚钱的前提6.双赢，是利用人脉赚钱的最高境界7.优势互补，广纳四海财8.不懂合作，必然会在金钱的较量中败下阵来9.各取所需，和伙伴一起赚大钱10.先扶持别人，再让他帮你赚钱

<<人脉帮你赚大钱>>

章节摘录

第一章 人脉取胜，黄金有价人脉无价 1. 没有人脉就没有财脉 社会上有这么一种人：他们能力超群，见解深刻，才华横溢，本来可以飞黄腾达，却偏偏过着清苦的日子。

这是为什么呢？

这些人虽然有才华，却也恃才傲物，认为自己比别人优秀，是不可或缺的人才，因此狂妄自大，不能很好地与周围的人相处。

就这样，他们因为没有人脉，最终连才华都被埋没了。

所以我们说，没有人脉资源的从旁协助，光有才华也是不能发财的。

要想财源广进、飞黄腾达，还是需要靠人脉取胜。

孙志新大学毕业后，应聘到一家报社广告部工作。

工作期间，他时常接触到海尔、春兰、百事这样的大客户。

他在给他们搞创意或争取版面时很卖力，从来不偷懒，而且经常还会征求他们的意见，这些客户对他的态度很满意，因而彼此间关系十分融洽。

后来，孙志新出来单干时自然想到了这些过去的伙伴，春兰空调恰好在该市还没有专卖店，他就跟销售部的负责人谈起此事，当然人家很给他面子。

在众多竞争对手条件都差不多的情况下把独家销售权给了他。

有人脉就等于有财脉！

世界首富比尔·盖茨经常被问到，如何成为世界首富？

他每一次的回答都是，因为我请了一群比我聪明的人来帮我工作。

足以见得，一个人的成功并不取决于他自己的才华，而是取决于他能够借助别人的力量有多强。

众所周知，《水浒传》中的宋江，原本只是山东郓城县的一个小吏，然而，这样一个小人物，日后却摇身成为威震四方的英雄，威望一时，靠的是什么呢？

朋友！

是武松、林冲、李逵等人，如果没有他们，宋江能摆脱小人物的命运吗？

红顶商人胡雪岩也曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，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，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，这个道理是显而易见，世界上所有的百万富翁也都是这样做的。

当有人问：他们是依靠什么成为百万富翁的？

著名的成功励志大师卡耐基的答案是：一本厚厚的名片夹。

没错，正是因为拥有建立人脉的能力，他们才成为了百万富翁，成为了被人追逐、崇拜的对象。

所以我们自然也不能忽视这种重要资源。

台湾的传奇式人物王永庆，从做生意开始就非常重视建立人脉。

王永庆在刚开始做木材生意的时候，对客户条件放得很宽，往往都是等到客户卖出木材之后再结账，而且从不需要客户做任何担保。

不过没有一个客户曾拖欠和赖账，原因就在于王永庆不但了解每一个客户的为人，也理解他们做生意的难处。

正因为有了这份信任，客户很快就跟王永庆建立起了深厚的友谊。

华夏海湾塑料有限公司董事长赵廷箴，曾经与王永庆合作过建筑生意。

有一次，赵廷箴需要大量资金周转，于是向王永庆表明自己的困难。

王永庆二话不说，立刻借给他十几根金条，还不收分文利息。

这样的举动不仅帮助了赵廷箴，两人成了好朋友，并且从此后，赵廷箴营造的工程上所需要的木材全都向王永庆购买，成为王永庆最大的客户。

王永庆后来回忆这段往事的时候说道：“正因为结识了木材界众多朋友，我才能在木材业迅速崛起，站稳脚步。

”后来，王永庆一直在建筑业发展，并且木材厂的生意非常兴隆。

<<人脉帮你赚大钱>>

到1946年，也就是王永庆30岁时，他已经积累了5000万元的资本了。

人是最大的资源，不管做什么事情，都有人的因素。

被称为“赚钱之神”的邱永汉说：“失去财产，仍有从头再做生意的机会，失去朋友，就没有第二次的机会了。”

世界潜能大师陈安之的《超级成功学》著作中说：“成功靠别人而不是靠自己。”

这个观点乍听起来是有点不可思议，但是仔细琢磨，其实是非常有道理的。

做人不要过于迷信自己，靠一个人的力量能做多少事情呢？

如今早已不是靠一个人单枪匹马闯天下的时代了，一个人再有能耐，其力量也是渺小的，如同一滴水之于大海。

所以，只有善于借助别人的力量，就像顺风行船，才能最快地到达目的地。

2.多一个朋友就多一条财路 每个人都有一座看不见却等待你去挖掘的金矿，丰富的人脉网络就是你的这座金矿，而你从中多发掘一个朋友就会为自己多带来一条财路。

只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

多一个朋友，必定可以多为你带来一个财富机会，所以千万不要忽视和放弃与周围每一个人建立好人脉的大好机会。

你所认识的每一一个人都有可能成为你生命中的贵人，成为你事业中重要的支撑。

以前，每遇到同学聚会、朋友结婚之类的，杨志南都很积极地参加。

但现在杨志南却因为长期派驻外地而很少参加了。

但这次一个旧同事的婚礼搞得大张旗鼓，虽然杨志南和这位结婚的同事只是偶然谋过面，但是怀念以前的公司，也想见一见老同事，于是杨志南还是参加了，毕竟，用礼金换来和老朋友的一聚也是件高兴的事情。

赴宴的前一天，杨志南家里还出了点事情，当时有些想放弃，但是已经应承的事情还是最好信守诺言。

到了婚礼现场，有一点点失望，好几个答应要来的同事都没出现。

但是宴席上碰到一个刚回国的前同事，正在找工作，而杨志南那时的公司也正在招人，于是相互留下联系地址。

之后，这位前同事顺利通过面试，又成为了杨志南的同事。

他入职半年后，杨志南收到了推荐奖金，六千多元，而这推荐奖来源于那次婚礼，但那次婚礼，杨志南只是付出了礼金两百元而已。

一个人的成长、发展、成功、成才都是在人际交往中完成的，甚至一个人的喜怒哀乐也都与他的人脉关系息息相关。

没有人际交往人们不知道会面临什么样的遭遇，没有人际交往又何谈家庭、社会和国家，更谈不上个人的“钱途”和发展了。

莫洛担任美国摩根银行股东兼总经理的时候，年薪高达一百万美元，后又担任了美国驻墨西哥大使，一时在美国声名鹊起。

但最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛，后来缘何有如此惊人的成就呢？

莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们看中，被推上摩根银行总经理的宝座，一跃成为全美商业巨子。

据说，摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅是因为他在企业界享有盛名，更因为他在企业界和政府官员中具有好人脉。

与莫洛相同，杰西达也是通过投资人脉，收获了自己的人生金矿。

杰西达刚大学毕业就进入了失业大军。

因为当时全国经济萧条，工作太难找了。

好在杰西达的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物。

其中有一位叫查理·沃德的先生，是全世界最大的月历卡片制造公司布朗·比格罗公司的董事长。

四年前，沃德因税务问题而入狱服刑。

杰西达的父亲发现别人控诉沃德逃税的案件有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道，

<<人脉帮你赚大钱>>

这使沃德非常感激。

出狱后，沃德对杰西达的父亲说，如果孩子毕业后想找个好工作，他可以帮忙。

杰西达跑了许多家企业，但都因为经济不景气，公司裁员而被拒绝。

父亲想起查理·沃德先生的承诺，便抱着试试看的想法让杰西达给沃德的公司打电话。

谁知沃德回答得十分干脆。

他说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”

次日，杰西达如约而至。

他为面试做了充分准备，谁知招聘却变成了聊天。

沃德兴致勃勃地谈到杰西达的父亲的那一段狱中采访，整个谈话过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后，沃德说：“我想派你到我们的直属公司工作，就在对街，是一家信封公司。”

就这样，杰西达顷刻间有了一份工作，而且拥有最好的薪水和福利。

而且，这不仅是一份工作，更是一份事业。

42年后，杰西达已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

在信封公司工作期间，杰西达熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，其中最大的收获就是他为自己积累了大量的人脉资源。

这些人脉成了杰西达成就事业的关键。

杰西达说：建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是点点汗水，得到的是源源不断的财富。

人脉越宽，路子越宽；朋友越多，赚钱的机会自然也就越多。

几千年来，这已经被无数的经验和教训所验证。

一个优秀的人，往往能影响他身边的人，能接受他们，使自己与他们之间的关系更好。

好人脉是成大事者最重要的因素，也是我们挖掘人生金矿的必经之路！

.....

<<人脉帮你赚大钱>>

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>