

<<储存人脉胜过储存黄金>>

图书基本信息

书名：<<储存人脉胜过储存黄金>>

13位ISBN编号：9787504467645

10位ISBN编号：7504467642

出版时间：2010-7

出版时间：马银文 中国商业出版社 (2010-07出版)

作者：马银文

页数：294

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>

## <<储存人脉胜过储存黄金>>

### 前言

成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系。

”曾任美国总统的西奥多·罗斯福也曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

”人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

有着良好的人脉关系，你前进的道路就会畅通得多。

成功要靠别人，而不是单凭自己。

一个人有多成功，关键要看他服务了多少人，和多少人在为他服务。

所有成功人士都有一个共同点，就是拥有大量的人脉资源，并保持着良好的关系。

人脉如同血脉。

众所周知，四通八达、错综复杂的血脉网络，是人的生命赖以存在的基础。

在人们追求事业成功和幸福快乐的生活过程中，同样也存在一个类似血脉的系统，我们称它为人脉。

如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命支持系统。

常言说“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”，“一人成木，二人成林，三人成森林”，都是说，要想做成大事，必定要有做成大事的人脉网络和人脉支持系统。

人脉如同树脉。

一棵小树苗要想长成参天大树，成为栋梁之材，必须要有粗壮厚实的根脉供给来自大地的营养，必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉供给自然的空气、阳光和雨露。

没有叶、没有枝、没有根，也就没有树。

根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了树的死亡。

而栋梁之材的形成必须要有根深叶茂的支撑环境。

人脉如同财脉。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。

表面看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。

即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。

但如果有一位关键人物协助你，那么你的出击一定会完美无缺，百发百中！

两百年前，胡雪岩因为擅于经营人脉，而成为清朝的红顶商人。

三百年后的今天，检视商界成功人物的成长轨迹，也都因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后的辉煌的“成就存折”。

这是一个崇拜成功、需要成功的年代。

成功靠的是什么？

知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有，但是你可以给自己办一张存折——人脉存折。

在本书中，我们将用丰富的实例和幽默的语言，为您讲述开创和拓展高质量人际关系的途径和方法，教给您如何编制一张高能量的人脉关系网，在您的人生存折上，再存上一笔绝对不可少的、丰厚的财富！

## <<储存人脉胜过储存黄金>>

### 内容概要

成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系。

”曾任美国总统的西奥多·罗斯福也曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

” 人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

有着良好的人脉关系，你前进的道路就会畅通得多。

成功要靠别人，而不是单凭自己。

一个人有多成功，关键要看他服务了多少人，和多少人在为他服务。

所有成功人士都有一个共同点，就是拥有大量的人脉资源，并保持着良好的关系。

本书将用丰富的实例和幽默的语言，为您讲述开创和拓展高质量人际关系的途径和方法，教给您如何编制一张高能量的人脉关系网，在您的人生存折上，再存上一笔绝对不可少的、丰厚的财富！

## <<储存人脉胜过储存黄金>>

### 书籍目录

第一章 人脉胜黄金：你的人脉价值百万 1.人脉就是财脉 2.人脉是你的财富宝典 3.人脉是决定你成功的密码 4.人脉是你的情报信息站 5.人脉圈是你的一面镜子 6.人脉决定你的办事能力 7.改变人脉环境有助于改变自己 8.营造“人和”的外部环境 9.找到属于你的人脉

第二章 初涉人脉：扫除障碍，让人一见如故 1.注重细节，礼貌待人 2.第一次见面给人留下好印象 3.握手：初涉人脉不可少的礼节 4.开头选个好话题 5.适时恰当地运用幽默 6.戴高帽要有度 7.用“我们”拉近彼此距离 8.记住他人姓名获得好感 9.过犹不及，保持安全距离 10.学会与陌生人交往

第三章 吸取人脉：用良好表现占领人脉领地 1.礼仪是连接人脉的纽带 2.给人微笑，传递美好 3.用坦诚吸取人脉 4.不要报复，化敌为友 5.以和为贵，避免孤立 6.把自信“写”在脸上 7.救人危难，雪中送炭 8.有魅力者最容易吸取人脉 9.知错就改，善莫大焉

第四章 构筑人脉：用语言搭建美好的人脉舞台 1.多说美言少泼“冷水” 2.不要想说什么就说什么 3.应该得到的，要大胆说出口 4.用适当闭嘴代替滔滔不绝 5.尊重对方，不揭人短 6.包装你的舌头 7.用巧舌和诚意构筑人脉 8.信言不美，美言不信 9.不要犯吹牛皮的错误 10.说话留空间，不把话说得太满 11.用幽默搭建和谐的人脉舞台

第五章 储蓄人脉：不断向你的人情账户存款 1.像蜘蛛一样编织你的关系网 2.做足人情才有杀伤力 3.乐于助人等手乐于助己 4.不断向你的人情账户存款 5.晴天留人情，雨天好借伞 6.多栽桃李少种刺 7.储蓄人脉，当以宽大为怀 8.播种“感情”，建立自己的人脉网 9.冷庙烧香，办事不难 10.预先取之，必先予之 11.口渴之前先挖井

第六章 拓展人脉：千万别把自己“圈”起来 1.细微之处见真情 2.互让互尊，礼让三分 3.攀高枝，与尊贵者发展友情 4.不要轻易得罪人 5.亏，要吃在明处 6.隐蔽自我，以退为进 7.不能一条道走到黑 8.隐“优”暴“缺”，让人更喜欢你 9.与不同性格的人打交道 10.谦虚让你受益无穷 11.给他人贴金补粉，为自己网络人情 12.对症下药，化解他人对你的排挤

第七章 经营人脉：精心呵护自己的人脉网 1.人脉存折需要经营和管理 2.该糊涂时要学会糊涂 3.好关系更需要保护 4.忍耐是一种经营策略 5.宰相肚里能撑船 6.洞悉人情，智慧做人 7.广交人心，成就大业 8.花点心思在礼物上 9.让贵人助你一臂之力

第八章 善用人脉：用人脉创造最大“利润” 1.投之以桃，报之以李 2.同学资源不能白白浪费 3.上班是领导，下班是朋友 4.亲戚是人脉资源中最亲近的一脉 5.朋友多了路好走 6.亲不亲，故乡人 7.同事是最大的人脉财富 8.巧借“贵”，抬身价 9.远亲不如近邻

## <<储存人脉胜过储存黄金>>

### 章节摘录

我们都有着自己的人脉圈子。

只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

人脉圈可以为你带来巨大的财富。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用圈子中的人脉资源找到他的第一份工作的。

数年前麦凯写了一本书叫《攻心为上》，曾被翻译成35种语言，在80多个国家销售。

在写完了这本书后，麦凯找了一家最大的出版社来出版发行，他先后跟出版社的社长、副社长、销售经理洽谈过，但经过多次交涉，出版社总是犹豫不决。

要知道，在美国第一次出书、从来没有写过任何书籍的人，要想出一本书是很难的。

麦凯写的是一本有关商业的书籍，出版社认为第一版只能印1万本，麦凯则要求出版社第一版要印10万本。

出版社的人听到这个数字觉得不可思议，觉得麦凯先生是个疯子。

出版社社长说：“麦凯先生，你认为你是谁呀！”

找到我们出版社，第一版就要求印10万本，我们这里可没有先例。

”麦凯这时从自己的大皮箱里，拿出他所有认识人的名单出来，摆在了社长的办公桌上——65000位朋友名单。

这是从他18岁的时候开始记录的他认识的每一个人。

然后他开始念他的名单：“可口可乐公司，15万名员工，他们向我买信封；这些向我买信封的人背景是什么，我都有记录。

也许他们会读我的书《攻心为上》，然后把它分享给很多的员工。

下一个是美国运通公司——7万5千名员工……美国福布斯公布的500强企业中，我都有朋友，这是我认识的每一个人的名单，你们看看，也许他们会把这本书介绍给所有的人看。

”然后麦凯拿了另一本档案，这是他时常旅游世界各地而记录的档案，他说：“在法国我跟他们有往来，也许他们会读我的书《攻心为上》，然后介绍给所有的人看。

还有德国、西班牙、日本等等，靠我的这种人脉资源，我认为我的这本书也许会成为世界级的畅销书。

”3周内，出版社开过3次会议之后，决定第一版发行10万本。

后来，这本书让麦凯取得了空前的成功。

麦凯成功的例子告诉我们，人脉资源里隐藏着财富金矿。

在这里，我们再来分享一下世界一流人脉资源专家哈维·麦凯的经验，看他是如何利用人脉来推销自己，找到一份好工作的。

哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。

当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。

好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。

查理·沃德是布朗比格罗(Brown&Below)公司的董事长，他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。

四年前，沃德因税务问题而入狱服刑。

哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税案有些失实，于是赴监采访沃德，写了一篇公正的报道。

沃德非常感激那篇文章，他曾经满面泪痕地说：“在许多不实的报道之后，哈维·麦凯终于写出公正的报道。

他是我的大恩人。

”出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。

”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业？”

”沃德问。

## <<储存人脉胜过储存黄金>>

“他刚毕业，正在找工作。”

”“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”

”沃德说。

第二天，哈维·麦凯打电话到沃德的办公室，开始，秘书不让见。

后来他三次提到他父亲的名字，才得到跟沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”

”第二天，哈维·麦凯如约而至。

不想招聘会变成了聊天，沃德兴致勃勃地谈到哈维·麦凯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，他说：“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街——‘品园信封公司’。”

”为找工作奔波了一个月的哈维·麦凯，现在站在铺着地毯、装饰得富丽堂皇的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是得到到“金矿”工作的机会。

所谓“金矿”是指薪水和福利最好的单位。

那不仅是一份工作，更是一份事业。

42年后，哈维·麦凯仍在这一行继续勤奋地开采着“金矿”，他已成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

哈维·麦凯在品园信封公司工作期间，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，积累了大量的人脉资源。

这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。

事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给我的工作，是他创造了我的事业。”

”你所认识的每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顾客。

沃德，一个曾经身穿囚衣的犯人，都有可能成就一个人的人生和事业。

人们成功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。

因此，我们应把运用圈子与捕捉成功机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断建立和扩大自己的圈子，发现和抓住难得的发展机遇，进而拥抱成功！

## <<储存人脉胜过储存黄金>>

### 编辑推荐

《储存人脉胜过储存黄金》：人脉就是财脉，关系就是能力,智慧的人时时处处经营人脉，成功的事桩桩件件靠人脉。

人情就像银行存款一样，存入越多，时间越长，兑现出来的利息就越多。

人脉关系是一个人进入财富和成功大门的入场券。

人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；人脉档次越高，钱就来得越快越多。

人脉即是你的财脉，成功的人生就赢在人脉关系中!

<<储存人脉胜过储存黄金>>

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>