第一图书网, tushu007.com

<<关系为王人脉是金>>

图书基本信息

书名：<<关系为王人脉是金>>

13位ISBN编号：9787504738561

10位ISBN编号：7504738565

出版时间：2011-7

出版时间：中国物资出版社

作者：贺子锦

页数：197

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

第一图书网, tushu007.com

<<关系为王人脉是金>>

前言

人脉就是由人际关系而形成的人际脉络。
在生产力高度发达、科学技术迅猛发展、社会分工越来越细的当今时代，如果不具备一定的人际关系，而仅仅依靠个人的力量，恐怕完成不了任何事情，更别说成就一番伟业了。
斯坦福研究中心发表过这样一份报告：一个人赚得的钱，其中87.5%来自人脉，12.5%来自知识。
世界著名成功大师戴尔·卡耐基也说过，一个人事业的成功，只有15%来自于他的专业技术，另外的85%主要靠人际关系和处世技巧。
俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。
从某种意义上来讲，人脉如同人的血脉一样，对我们事业的发展起着不可替代的作用。
美国前总统克林顿能够在竞选中成功地推销自己，与他拥有广泛的人脉密切相关。
这些朋友包括儿时的玩伴、年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学及后来当学者时认识的人，知名度很高。
为了帮助克林顿竞选成功，他们四处奔走，全力支持，扮演了举足轻重的角色。
克林顿当选总统后，不无感慨地说，朋友是他生活中最大的安慰。
说到人际关系，我们联想到一个数学领域的猜想，也叫六度分割理论或小世界理论。
该理论指出：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。
这种现象并不是说任何人与人之间的联系都必须要通过六个层次才会产生，而是表达了这样一个重要的理念：任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能产生必然联系或关系。
显然，随着联系方式和联系能力的不同，实现个人期望的机遇将产生明显的区别。
虽然六度分割理论有一定道理，但在现实中拓展人际关系并不是一件非常容易的事情。
人际交往专家认为，人脉的积累是一个漫长的过程，我们不可能一下子拥有人脉。
人与人在工作、生活中长期相处、相互磨合，最终才能相互了解与认可，发展成彼此的人脉。
不管是一条人脉，还是由人脉再发展出的多条人脉，都需要我们长期关注与付出，只有这样，才能不断拓展自己的人际关系网。
关系为王，人脉是金。
当今是一个竞争激烈的时代，是一个人人都梦想成功的时代，是一个人脉鼎盛的时代，是一个人脉决定成败的时代。
人们对人脉的推崇，超越了任何一个时代。
不断扩大自己的人脉，已成为提高自身素质，成就一番事业的重要途径。
拥有良好的人际关系，能为我们提供各种机遇，让我们完成生命中的一次次“跳跃”，在人生道路上如鱼得水，一帆风顺。
本书着重是以人脉为核心，来探讨人脉建设的重要性，并一步步分析了如何建立、拓展、经营和维护人脉关系，并穿插了一些利用人脉的方法和技巧，内容翔实、全面，是一本关于如何创造人脉、如何维护人脉的不可多得的好书。
本书的受众较广，可以是刚毕业、涉世不深的大学生，可以是挣扎在关系问题中的职员，可以是因各种原因而陷入复杂关系之中的人，也可以是渴望改变自己交往现状的人士。
在本书的编写过程中，袁建财、吴强、贺子锦、张军占、王振伟、闫博、赵静、李绍玲、孙占领、呼建朝、张艾莉、杜延起、张萍、刘芳、张志勇等付出了很多，在此表示感谢！
作者　2011年1月18日于中华演讲协会

第一图书网, tushu007.com

<<关系为王人脉是金>>

内容概要

《关系为王人脉是金》：美国前总统克林顿能够在竞选中成功地推销自己，与他拥有广泛的人脉密切相关。
这些朋友包括儿时的玩伴、年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学、后来当学者时认识的人，知名度很高。
为了帮助克林顿竞选成功，他们四处奔走，全力支持，扮演了举足轻重的角色。

克林顿当选总统后，不无感慨地说，朋友是他生活中最大的安慰。

由贺子锦编著的《关系为王人脉是金》主要内容为关系就是优势，人脉决定成败，提升内在素质，编织人脉网络，结交贵人，背靠大树好乘凉，让上司成为职业生涯的领路人，搞好同事关系，良性合作竞争，客户：“ 上帝
”也是宝贵的人脉资源，拓展新人脉，维护关系网，熟知交往禁忌，避开交际雷区。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

贺子锦：河北省信息协会副会长。
中华演讲学会会员，从事社会科学研究多年，业余专攻家庭与社交研究和写作，曾成功参与并指导的作品有《做个好丈夫的9大准则》《读故事练口才》《说话的艺术全集》《幸福：365天的心灵鸡汤》《会说话赢天下》等一批畅销书，在国内发表人生哲理论文上百篇。

第一图书网, tushu007.com

<<关系为王人脉是金>>

书籍目录

第一章　关系就是优势，人脉决定成败
　人脉就是财脉
　人脉带来机遇
　人脉决定成败
第二章　提升内在素质，编织人脉网络
　自信，获得他信的前提
　尊重，获取人脉的源泉
　让“信任”架起人际关系的桥梁
　诚信，积累人脉关系的基础
　以宽容的胸怀广交朋友
　微笑，用热情感召人脉
　幽默，人际关系的润滑剂
　低调，做人不要太张扬
　“礼”是打造人脉的通行证
　注重仪表，获取他人的好感
第三章　结交贵人，背靠大树好乘凉
　贵人相助，麻雀也能变凤凰
　善于发现身边的贵人
　用实际行动靠近贵人
　用真情感动贵人
　用才能吸引贵人的眼球
　别让贵人擦肩而过
第四章　让上司成为职业生涯的领路人
　把领导当成自己的同盟者
　保全领导的面子
　领悟上司的潜台词
　善于给领导戴高帽
　少说多听，有效沟通
　多“靠近”上司
　寻找可以“乘凉”的“大树”
　安守做下属的本分
　及时化解与上司的矛盾
　正确对待上司的批评
　主动为领导分忧
　与各类上司共舞
第五章　搞好同事关系，良性合作竞争
　真诚赞美同事
　尊重“老前辈”
　远离派别之争
　君子之交淡如水
　学会善意的谎言
　大智若愚，吃亏是福
　同事应酬不可少
　千万别做“独行侠”
　对同事说“不”的艺术

第一图书网, tushu007.com

第六章　客户：“ 上帝 ”也是宝贵的人脉资源
掌握谈判艺术，发展客户人脉
记住客户名字，拉近双方关系
视客户为挚友
“ 倾听 ”是促进双方关系的润滑剂
让“ 牢骚 ”成为友谊的纽带
揣摩客户的含义，缩小双方的距离
第七章　拓展新人脉，维护关系网
创造机会与人相识
不放弃身边的任何人
亲戚不走不亲，常走常新
同学之间经常“ 通气 ”
亲不亲，故乡人
人情有限，不可“ 透支 ”
雪中送炭，目光长远
让“ 送礼 ”为自己开路
送礼选择合适的时机
注意送礼的种种禁忌
第八章　熟知交往禁忌，避开交际雷区
小不忍则乱大谋
抢占功劳，惹人生厌
做一锤子买卖，自断关系网
独享荣耀，冷落他人
逞匹夫之勇，失去真心朋友
唯我独尊，以自我为中心
传播别人的隐私
逞口舌之利，朋友越来越少
在失意者面前得意
抱怨牢骚，打造人脉资源的“ 绊脚石 ”
求人办事脚踩两只船
过度投资，得不偿失
功利心太重

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：当今社会，一个人要想聚财，先要聚人；有了人气，才会有财气；积累了人脉资源，才会有成功的可能。
离开了人，一切物质都是没有生命的物体。
现实生活中，我们都是通过好朋友来认识新朋友，但显然并不清楚好朋友的朋友是否适合自己，或许会和那些对自己一生有益的朋友失之交臂，而那个人就在附近。
很多人不屑于维护人脉，认为只要有能力，什么都能办到。
其实不然。
如果一个人的交际圈太小，就如同在鱼塘里捞鱼，鱼塘中鱼的数目有限，总有一天会被捞光；相反，如果积极结交各界人士，并与之结盟，就好比在海洋中打鱼，总有取之不尽用之不竭的资源。
管理学上有一个250法则，意思是，在每一个客户身后都隐藏着250个潜在客户，得罪了一个客户，就失去了这位客户身后的250个潜在客户。
客户与朋友是一样的，因此可以这样说：在每一个朋友背后，都隐藏着大约250个朋友。
如果我们与朋友的关系好，他们就会源源不断地给我们介绍新的朋友。
如此循环下去，我们身边的朋友就会越来越多，我们也会因此掌握更多的商机，获得更多的财富。
许飞是普尼科技投资顾问有限公司的总经理，拥有个人财富数百万元。
刚刚走出校门的许飞，对事业充满了憧憬与梦想。
来到北京后，他从最基层的小职员做起，慢慢发展到后来的《经济观察报》培训部主管，再到后来拥有自己的金融传媒公司。
一次次成功的跳跃，让他的事业越做越大，拥有的财富也越来越多。
对许飞的成功，很多人都觉得难以置信，但是许飞就是这样，完美地完成了生命中的每一次跳跃。
其实这与他拥有广泛的人脉有很大关系。
许飞说：“我能取得今天的成就，多亏了朋友的帮忙，我很感谢他们对我的关心与支持，没有他们，我的人生将会失去很多光彩。
”花旗集团投资银行的中国区副总裁董功文对许飞的帮助最大。
创业之初，正当许飞为资金的问题大伤脑筋时，董功文为他筹集了大量资金；除此之外，董功文还给他提供技术上的指导，这对许飞的金融传媒公司帮助很大。
许飞和董功文之间的交情，也仅仅是因为许飞与董功文的妻子是老乡，而许飞又恰好租了董功文的房子。
没多长时间，他和董功文就像一家人一样熟了，他们从琐事谈到人生，又从人生谈到事业，总有谈不完的话题。
闲谈中许飞偶尔也会谈起对事业的规划，这让董功文觉得许飞是一个有经济头脑的人，因此，他很乐意为许飞提供帮助。
许飞能积累如此多的财富，靠的不仅是他所拥有的高端金融知识。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

一个人赚得的钱，其中87.5%来自人脉，12.5%来自知识。
——斯坦福研究中心一个人事业的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%主要靠人际关系和处世技巧。
——成功大师戴尔·卡耐基

第一图书网, tushu007.com

<<关系为王人脉是金>>

编辑推荐

《关系为王人脉是金》谨以此书献给所有渴望成功的人士!关系就是人脉，人脉就是机遇，机遇就是成功。
有了关系，你就能左右逢源、八面玲珑。

第一图书网, tushu007.com

<<关系为王人脉是金>>

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