

<<这样经营人脉最给力>>

图书基本信息

书名：<<这样经营人脉最给力>>

13位ISBN编号：9787506473804

10位ISBN编号：7506473801

出版时间：2011-6

出版时间：布德 中国纺织出版社 (2011-06出版)

作者：布德

页数：254

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>

<<这样经营人脉最给力>>

内容概要

《这样经营人脉最给力》人脉仿佛是一条看不见的经脉，又仿佛是一张透明的蜘蛛网，人虽看不见却能感觉得到它有着巨大能量。

从一定意义上说，这个世界一切与成功有关的“好东西”，都是给人脉给力的人准备的。

人脉高手们左右逢源、四通八达，对他们而言，没有趟不过的河，也没有翻不过的山。

自己解决不了的事，可以找亲戚帮忙；亲戚解决不了，可以找朋友；朋友帮不上忙，可以找领导；再不成，还可以找朋友的领导、亲戚或邻居来帮忙，以达到自己的目的。

人脉像一条巨大的章鱼那变幻莫测的触须，幽幽地发出它的信号，从容穿过那些七折八拐的甬道，猎取到自己的猎物。

<<这样经营人脉最给力>>

书籍目录

第一章 人脉影响命运从某种意义上说，人脉相当于命脉。

拥有什么样的人脉，就拥有什么样的命运。

既然如此，想要改变自己的命运，就需要先从改善自己的人脉开始。

人脉就像命脉贵人隐藏在人脉中事业的成功离不开人脉人脉兴旺使你越来越成功人脉带来机遇人脉是一种无形的财富第二章 变通造就通达人脉世间的很多事情并非是泾渭分明、非此即彼的，做人也要相应地懂得变通。

只有变通做人，才有更多的人理解你、支持你、帮助你。

不较真，帮你的人才会多明白也不妨装糊涂适当示弱避开冲突看轻一时的荣辱给别人留面子打圆场能

调解人际纠纷做人不要太偏激第三章 对他人宽容一些每个人都是优点与缺点并存，长处与短处同在。

如果我们只看到他人的缺点，就会觉得他人一无是处，进而产生轻视他人的心理；如果我们只看到自己的优点，就会觉得自己处处都对，进而产生骄傲自大的心理。

豁达一点做人化解与他人的矛盾有理何妨让三分主动给他人“让道”学会拥抱对手保持一种平稳的心态使对手的才能为己所用第四章 妙语连珠成就好人脉所谓言为心声。

人们总认为你所说的就是你所想的，哪怕你所说的并不符合实际情况。

你想拥有好人脉，不妨从妙语连珠开始。

说话不要啰嗦巧说话化解危险说话说到点子上在什么场合说什么话恰当使用善意的谎言说话要给自己留有余地.....第五章 做人优先于做事第六章 领导欣赏，你步步高升第七章 同事帮助，你工作无忧第八章 尊敬下属，你令行禁止第九章 不可不知的人脉“潜规则”第十章 如何经营自己的人脉

<<这样经营人脉最给力>>

章节摘录

版权页：很多成功的商界人士都已深深意识到人脉资源对自己事业成功的重要性。

美国某大铁路公司总裁史密斯说过，“铁路的95%是人，5%才是钢铁。

”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基也说过：“专业知识对于一个人成功的作用只占15%，而其余的85%则取决于他的人际关系。

”由此可见，无论从事什么职业，只要学会处理人际关系，你的成功就只是时间问题了。

要想成功，就要营造一个适于成功的人际关系。

我们与同事、领导或者雇员的关系是我们事业成败的重要因素。

一个没有良好人际关系的人，即使再有知识和技能，也很难得到施展的空间。

开创事业时，需要具备人、技术及资金三大因素。

资金可以从银行里借到，不用担心；技术呢？

有人以贩卖技术为生，当然也能够买得到；开创事业最重要的因素，并且经常是成功与否的关键，便是人。

如果有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题往往就迎刃而解了。

因此，“人”才是开创事业成功与否的关键。

哪怕只是一位普通的职员，你也一定经常会有“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成任务”，“如果和哪位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来可以方便很多”之类的感触。

每个人都希望某个有影响力的关键人物能够助自己一臂之力，使自己在事业的发展上少遇些障碍。

只要和那些关键人物有所联系，当有事情去拜托他们或是请教他们时，你总是能够得到很好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是“人脉力量”。

人脉资源越宽广，做起事来就越方便。

由此可见，拥有丰富有效的人脉资源是到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形财富。

如果说专业是利刃，那么人脉就是秘密武器，是一种潜在的财富。

从表面上看，人脉只是间接的财富，可是没有它，你就很难聚敛直接的财富。

<<这样经营人脉最给力>>

编辑推荐

《这样经营人脉最给力》：拥有什么样的人脉，就拥有什么样的命运，你能否成功，不在于你的工作能力有多高，而是在于你的人脉资源是否丰富。

<<这样经营人脉最给力>>

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>