第一图书网, tushu007.com

<<左手搭建人脉 右手制胜生意>>

图书基本信息

书名：<<左手搭建人脉 右手制胜生意>>

13位ISBN编号：9787506481311

10位ISBN编号：7506481316

出版时间：2012-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：王铁彪

页数：320

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

前言

美国斯坦福研究中心曾经发布过一份调查报告，其结论指出：一个人赚的钱，12．5%来自知识，87．5%来自人际关系。
美国成功学大师卡耐基经过长期研究，也得到了类似的结论：“一个人的成功，15%可以归功于他的专业知识，85%却要归功于人脉关系。
”　这个结论震惊了很多人，之前人们并没有把注意力过多地放到人际关系上。
世界上并不缺乏才华横溢而又怀才不遇的人，导致他们的才华被埋没的原因，正是因为他们不懂得经营人脉。
　这并不是危言耸听，也绝非夸大其词。
现代社会竞争如此激烈，有的人做起事来左右逢源，要风得风要雨得雨；而有的人却处处碰壁，举目四顾一片茫然。
这两种不同的际遇，正是由于不同的人脉关系所决定的。
　人的本质是社会关系的总和。
人脉关系越丰富，能量也就越大。
能成就大业者，除了要有一定的业务知识，更要拥有广阔的人脉资源。
现代社会的发展已经显示，在技术、资金、人力资源等生产力要素中，人的重要性越来越凸显，人脉资源所占的地位也越来越高。
无怪乎美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领。
”　有这样一则笑话。
　一只兔子坐在山洞前，一只狐狸走了过来，问它在做什么。
兔子说在写论文，论兔子是怎么吃掉狐狸的。
　狐狸哈哈大笑，表示不信，于是兔子把它带进山洞。
过了一会儿，兔子独自走了出来。
　过了一会儿，一只狼又走了过来，问兔子在做什么。
兔子说在写论文，论兔子是怎么吃掉狼的。
　狼哈哈大笑，也不相信。
于是，同样的事情发生了。
　存山洞里，一只狮子坐在一堆白骨中间，一边剔着牙，一边满意地读着兔子交给他的论文：一个人本身的能力大小并不重要，关键在于他认识什么人。
　这个故事告诉我们人脉的重要性。
可以毫不夸张地说，一个人经营人脉的能力，直接决定他的人生发展和事业的高度。
人脉决定了机遇的多少和事业的大小。
由此可见，人们在追求事业成功的过程中，人脉起着至关重要的作用。
如果说血脉是人的生理生命的支持系统，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。
　有人问洛克菲勒，你为什么能成为亿万富翁？
洛克菲勒微笑着从办公桌抽屉里掏出一本厚厚的名片簿说，这就是答案。
一本名片簿就能造就一名亿万富翁，这是不是有些夸张？
其实，拥有很多名片只是表面现象，他想说的是，他有着广织人际网络的能力，这才是他成功的重要原因。
　在波涛汹涌的商业社会里，丰富的人脉代表机会，代表前途，代表财富。
谁拥有人脉，谁就能赢得先机。
不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。
如果处理不好人脉关系，就会给人生带来很大的障碍，甚至造成很大的损失。
所以，人脉就像一把双刃剑。
人脉关系是一个人一生中应该好好“维护”的，也是一个人一生中最应该好好“利用”的。

形象地说，社会是一张网，我们每个人都是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，你就越能四通八达，这张网就是我们通往成功彼岸的捷径。
否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补。
本书以人脉为核心，分为上下两篇。
上篇着重讲述了如何搭建人脉，介绍了不同类型的人脉圈、如何搭建和维护人脉圈、构建人脉圈时需要注意的事项、如何提高交际能力等内容。
下篇则重点讲述如何制胜生意圈，讲述了生意人需要保持的品质、经商的技巧和策略等内容。
本书引用了大量贴近生活、活泼生动的事例，详尽阐述了人脉关系与生意场关系，希望能够给读者以有用的启发。
编著者　2011年12月

内容概要

人具有社会性，一个人的成功离不开其所处的环境，只有在这个社会中游刃有余、左右逢源，才能为生意开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了要处处碰壁。
这就体现了一个定律：搭建好人脉圈，才能制胜生意圈。

《左手搭建人脉：右手制胜生意》引用了大量贴近生活、活泼生动的事例，详尽阐述了人脉资源与生意场的关系，希望能够给读者以深刻的启发。

作者简介

王铁彪，山东省威海市人，河北师大政治教育系毕业，曾任中学教师，企业管理人员。编著有《每天读点管理学》等书。

书籍目录

上篇 左手搭建人脉
第一章　人脉即财脉：人脉是构建财富的前提
第二章　先做朋友，后做买卖：朋友圈里商机无限
第三章 早下手，早铺路：及早搭建自己的人脉圈
第四章 进什么山唱什么歌：有心人处处有朋友
第五章 积极和陌生人说话：逐步构建自己的人脉圈
第六章 搭建人脉的基地：如何与人沟通
第七章 搭建人脉的骨架：提高交际能力的秘诀
下篇 右手制胜生意
第八章 先做人，后经商：大买卖靠人品
第九章 要当就当领头羊：成为圈子里的“明星”
第十章 技巧性经商：掌握生意圈里生存的小技巧
第十一章 孤掌难鸣：经商路上的合作之道
第十二章 整合人脉资源，商场互利多赢
第十三章 饭局上容易搭建人脉、搞定生意
第十四章 用中国式人情打通人脉生意圈

章节摘录

版权页：这时你不妨开动脑筋，发散思维，运用一些特别的“ 手段 ”。
下面这位老板的手段你不妨借鉴一下：一个名字叫得很响的大老板，他结交名人的方法是“ 十年修得同船渡 ”，利用这个方法，他结交了许多社会名流。
他说：“ 在每次出去需要坐飞机的时候，我都选择飞机的头等舱。
虽然很贵，但这样可以得到一个封闭的空间，不会有其他杂事或电话干扰，可以好好地聊上一阵。
而且搭乘头等舱的大都是一流人士，只要你愿意，大可主动积极地去认识他们。
我通常都会主动地问对方：‘ 可以跟您聊天吗？
’由于在飞机上确实也没事可做，所以对方通常都不会拒绝。
因此，我在飞机上认识了不少顶尖人物。
”当然，普通百姓不必为了结交社会名流而非要专门坐头等机舱，而且也不是每个人都有机会坐飞机。
这个故事启迪我们的是要触类旁通，努力发掘更好的方法。
其实，社会名流往往都有一个共同的特点，那就是他们一般都受过良好的教育，具有良好的素养，并且名人往往对社会交际的需求更大，所以他们一般都懂得辨识对自己有益的社交人群，所以只要你本身能力足够，值得深交，那么只要掌握其本身的特点配以一定技巧，“ 攀龙附凤 ”也是很容易的。
要想“ 攀龙附凤 ”，你可以多从以下几个方面进行努力：个人名片制作要足够个性，足够吸引人，这样名流人士才有可能对你递过来的名片多看一眼，只要多看这一眼，就有可能给你迎来一次绝好的机会。
经常让你的形象或你的产品等一切能跟你联系到一起的资料出现在名流人士常阅读的杂志和报纸上，这样能扩大你的知名度。
参加座谈会和演讲会——社会名流往往都会定期举办座谈会或演讲会，有时间不妨多听听，多看看，学习他们的生意或专业，才能增加对他们的了解。
参加相关的组织。
有些名流人士可能因个人喜好加入某个社会团体或j组织，如果你也对此颇有兴趣，不妨也加人该组织(当然必须是合法的)，‘同在一个团体中，名流人士就会对你有更多的亲切感，这样接近起来就容易得多了。
商展会场——这是每一个生意人都不能遗漏的重要场所，通过这里的展览，也许你就能发现名流人士跟自己的相通之处，然后设法让名流人士也知道你们这点相通之处，这样你们就有心照不宣的感应了。
与一流的人物交往，也能使自己也成为一流人物。
在自己所处的环境里，能与站在顶尖地位的一流人物交往，并学习其观念、优点、做法，才能引导自己向上。
结交名流能获得切实的帮助。
名流中大多数人确有本事和才能，倘若能吸取他们经验和观点中的精华，对你的生活和工作必将大有助益。
而与那些远不及自己的人往来，往往很容易使自己落到那些人之后。
在心理学上有一种“ 趋势 ”心理，就是结交、崇拜、依附有名望者的心理。
这种心理绝大多数的人都有，只是程度不同而已。
它反映人们在人心理上都希望提高自己的社会地位，平等地与名人交往。
如果你想在生意场上大干一场，首先就要想办法接近社会名流，与其交往，建立起良好的信赖关系。
一旦与你建立了信赖关系，他就会考虑：“ 替这个人找个机会，造就人才吧。
”如此一来，你的命运可能就会大获改观、甚至可能一层层地脱胎换骨，一步步走入名流社会。
可能你还没有真正认识到，有名的人往往有深远的影响力，他们一句赞许的话就可能使你受益匪浅。
有一位著名的公关专家曾经说过这样一段话：“ 要发展事业，人际关系不容忽视。
费心安排的话，人际关系便能由点至面，进而发展成巨树。

有了巨树我们才能在巨树的凉阴下休息，坐享利益。
社会地位越高的人，在拓展事业的时候，人际关系越是重要。
但是，总不能因此就拿着介绍信要去拜会重要人物，就算登门造访，人家也未必有时间见你，因为各界的重要人物们，通常都排有紧凑的日程表，即使见面，大概顶多也不过5分钟、10分钟的简短晤谈，无法深入。
所以，制造与这些人物深入交谈的机会，非得另觅办法不可。
”既然知道结交名流也是人之常情，你就无须畏缩，只要拿出勇气和智慧来，与名流交往、沟通，不断地从内在和外在两方面同时提升自己，你就能一步步迈人名流行列。
如果能跟有钱人成为朋友，那么你的回报率更高。
虽然要进入有钱人的世界真的是非常困难。
不过，不管进入的困难程度有多高，跟带给你丰厚的回报相比还是值得的。
许多人都有一个观念，就是认为自己一定不可能从这个市场上获得成功。
他们觉得本身没有足够的知识和技巧，因此也没有勇气去试着敲开这扇通往荣华富贵的大门。
同样的道理，当我们要去拜访成功人士时，一定要把自己也当做同样成功的人，而且觉得自己很配得上做这笔生意。
绝大多数有钱人都非常专业、聪明，而且一般都受过很好的教育，因此，对于别人的能力也有相当的判断力。
所以，就像打棒球一样，想要打进大联盟，本身一定要够实力。
你必须了解自己的产品和市场，而且本身一定要是个充满社交技巧的人，更重要的是要有勇气说服自己去“开发”这群有钱人。
结交有钱人的通用法则，就是帮助他们认清问题，激励他们，通过你的服务解决他们的问题。
这部分是永远不会改变的。
有钱人有更大的需要以及更多的资源，但同时也有更多的问题，因此，他们对他们身旁的朋友或是经销商的要求也就越高。
总而言之，请勇敢地迈出你的脚步，去结交成功人士，那会为你带来最终的成功。

编辑推荐

《左手搭建人脉 右手制胜生意》在21世纪的今天，一个人的人脉资源已经成为衡量一个人价值的标尺之一，你的人脉资源越丰富，你获得成功的途径也就是越多，人脉资源的层次越高，成功的机会也就越大。

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