

<<转动人脉>>

图书基本信息

书名：<<转动人脉>>

13位ISBN编号：9787510805929

10位ISBN编号：7510805929

出版时间：2010-9

出版时间：九州出版社

作者：李华

页数：236

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>

<<转动人脉>>

前言

当你迈入社会后，在待人接物或是与世人相处交往的过程中，不知不觉你身边的一系列关系就像一张巨大的网紧紧地将你包围。

无论脱离了哪一层网，都是丢掉了人生中最宝贵的财富。

在好莱坞，流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么。

而是在于你认识谁。

卡耐基训练区负责人指出，这句话并不是让人们不要培养专业知识，而是强调“人脉是一个人通往财富、成功的门票”。

人脉即人际关系、队际网络，可以体现一个人的人缘以及社会关系的好坏。

根据辞典里的说法，人脉的解释为“经由人际关系而形成的人际脉络”，经常用于政治或商业的领域，但其实不论做什么行业，人人都会使用人脉，而且使用率也相当之高。

一个成功的人士，他的能力未必超群，但其往往是懂得一些为人处世技巧，人脉网络非常发达的人。

斯坦福研究中心曾经发表一份计查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

这个数据是否令你震惊？

一个人在社会中想要找到并且实现、释放自我价值，不但要有经济方面和物质方面的需求需要得到满足，更重要的是有社会方面和心理方面的需求需要得到满足。

<<转动人脉>>

内容概要

人脉决定财富。

本书以人脉为核心，详尽地阐述了提升人脉的方法与技巧，另外，还精心选取了大量创造人脉、维护人脉、提升人脉的经典案例。

总之，本书可以算是当下最实用、最时尚的人脉宝典。

衷心希望您在翻开本书的同时，就找到开启您人脉存折的密码，也找到一把开启您人生幸福与成功的金钥匙。

<<转动人脉>>

作者简介

李华，清华大学EMBA、管理学硕士、企业教练、培训管理专家、国家注册高级人力资源管理师、国家认证高级培训师。

目前为上海、北京、石家庄、深圳、江苏、山东、大连、西安、重庆、成都、哈尔滨、武汉、郑州等地70家培训与咨询机构特约或签约讲师、咨询顾问，原某大型民营企业副总裁，曾在四季春集团、豫德盛集团、格瑞药业、禾丰集团、聚仁股份等公司担任总经理、营销总监、人力资源总监、培训总监等职务。

人力资源培训课程：《现代企业战略性人力资源管理》《企业如何招聘顶尖人才》《招聘与人员配置》《劳动合同法解析》。

市场营销培训课程：《市场营销管理》《销售技巧培训》《准客户谈判技巧》。

<<转动人脉>>

书籍目录

基础篇：把握人脉等于把握人生 第一章 人脉是你一生中最重要的财富 朋友可以决定你的“富贵指数” 朋友的数量与机遇成正比 人脉，让事业领先一步 多一个朋友不只多一条路 没有交流就没有成功 第二章 自己走百步，不如贵人扶一步 每个人都可能成为你生命中的贵人 通过好人认识好人 拥有几个“死党” 与其等待机遇，不如创造人脉 修炼篇：超强人脉术养成计划 第三章 打造人脉，从打造自己开始 个人魅力，是最值钱的一张名片 注重自我形象，展现最完美的一面 实实在在地付出才能得到认可 诚信是交友的基本准则 控制自己的情绪，学会自我管理 保持谦逊，赶走嫉妒 积极创造自己被“利用”的价值 真正的聪明人从不会轻忽小人物 第四章 有效接触自己想要认识的人 见什么人说什么话 尊重朋友是成功交往的基础 有时候，倾听比表达更重要 微笑是全世界的通用语言 亲和力是一个人无形的魅力 宽容一寸，关系就会拉近三分 把握交往的尺度 有“礼”走遍天下 第五章 建立人脉必备的心理术 不要显示你比别人聪明 从对方角度思考，顺着别人的意图 猜疑是人脉的腐蚀剂 投人脾气，喜人所好 适度暴露自己，缩短心理距离 切忌逞口舌之快 第六章 掌控扩展人脉的关键力量 找到你人脉网中的关键人物 学会在感到口渴前挖井 人情做足才有“杀伤力” 平时留下人情债，求人办事口好开 第七章 巧妙沟通是建立人脉的基础 赞美是人与人之间感情的桥梁 偶尔沉默，给自己多一些保留 谈话应该三言两语，不要唠叨 婉转地拒绝是一门艺术 第八章 有效扩展你的朋友圈 走出自我封闭的小圈子 结识一个朋友等于连接一个圈子 让网络成为你打通人脉的八爪鱼 社团是你的人脉制造机 参加派对，让人脉像雪球一样越滚越大 第九章 人脉是长期投资 管理名片，就是管理你的人脉资源 不断完善自己的人脉标签和内容 别急着拿投资回报率来计算你的付出 重视人脉“保鲜”功夫，经常联络 及时加固人脉网，做个勤劳的维修工 与翻过脸的朋友重新联络 面对解不开的死结实战篇：书本上学不到的人脉经验 第十章 成功的人脉投资术 一人独乐不如众人皆欢 吃亏才能占便宜 雪中送炭比锦上添花重要 帮助朋友要顾及他的自尊 积累人脉也要讲“势利” 慧眼识友，远离小人 第十一章 谈判桌上的对手可能是永远的朋友 避免争论，冷却处理对立情绪 从对方的观点出发 寻找共同利益，实现双赢 第十二章 在职场中同样能够如鱼得水 你的上一级就是你的衣食父母 不要去和你的上司抢风头 适当表现自己，赢得老板的青睐 职场中，老板不喜欢“喜羊羊” 与同事交往要讲求“同流” 不搞小帮派，避免破坏团结 对同事适当地“让利”，以求双赢 不要冒犯同事的“领地” 让同事表现得比你更优越 第十三章 良好的人脉让你的业绩更上一层楼 与人方便，与己方便 投客户所好，成功签单 人脉传播，可以攻效 养成和客户交朋友的习惯

<<转动人脉>>

章节摘录

插图：我们在日常工作和生活中，最大的收获不是赚了多少钱，积累了多少的经验，而是你认识了哪些人，结交了哪些朋友，积累了多少人脉资源。

因为人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

人脉资源不仅会对你现在的工作和生活有用，在日后的工作和生活中，它也会发生作用，甚至成为你创业的本钱之一，成为你日后受用一生的一笔财富。

《红楼梦》第七十回大观园的最后一次诗会中，薛宝钗《咏絮词》的最后一句是：“韶华休笑本无根，好风凭借力，送我上青云。”

这句词的本义是别笑柳絮无根无底，也别笑柳絮太过轻微，如果它被一阵好风送上青云之间，那么它就会显得与众不同。

这里，“好风”就是柳絮的人脉，如果没有好风，那么柳絮是不会飞上青云的。

对于我们每一个人来说，涉世之初，我们和柳絮是一样的，人微言轻，渺小如沧海之一粟。

然而，如果我们能够不断发展自己的人脉，多结识一些“好风”，那么，在适当的时候，我们也可以凭借“好风”而直上“青云”。

人脉资源不像货币，也不像黄金，让人们能看得到，摸得着，它是一种潜在的无形资产，从表面上看，它不是直接的财富，因为它不能给你实实在在的利息，可没有它，就很难聚敛财富。

即使你有很精湛的专业技能，而且口才一流，能够舌战群儒，同时，你还拥有彬彬有礼的君子之称，但你却不一定能够成功地完成一次商谈或外交业务。

而此时，如果你拥有一定的人脉关系，并且在你的人脉关系中有一位关键人物肯帮助你，在关键时刻为你开开金口，相信你得到的结果一定会是惊喜和完美。

没有人脉，只能是一分耕耘，一分收获，但若加上人脉，我们将是一分耕耘，数倍收获。

可以说，人脉就是能让我们终身受用的无形资产和潜在的巨大财富，是一种成功的“乘法”。

人生在世，会有多种财富，比如金钱、健康、知识、人脉等等，它们都可以为我们更好地生活而服务。

但是在这些财富中，人脉正成为其中最重要的财富，同是它也是最保值的一种财富，更是最具有竞争力的财富。

<<转动人脉>>

编辑推荐

《转动人脉:构建超级成功人脉网的73个技巧》编辑推荐：天一集团总裁孟庆龙，百度培训主管张超，醒狮教育集团总裁张京梅鼎力推荐。

聆听大师的经验，拓展自己的人脉，构建超级人脉网，赢得辉煌的未来。

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>