

<<财富圈>>

图书基本信息

书名：<<财富圈>>

13位ISBN编号：9787511306128

10位ISBN编号：7511306128

出版时间：2011-4

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈冠杰

页数：266

字数：234000

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>

## <<财富圈>>

### 内容概要

关系是能力，人脉是财富。

在美国好莱坞流传着这样一句话：成功不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。

所以说圈子决定你的未来，人脉的力量超乎你的想象!它就是一张网，每个人都是其中的一个结，当你融合到这个网中，你就会无所不能。

## <<财富圈>>

### 书籍目录

#### 第一章 聚财先聚人，人脉圈就是财脉圈

- 1.你还在温饱线上挣扎，说明你还没有人脉圈
- 2.财富=85%的人脉关系+15%的专业知识
- 3.五个朋友决定你的一生
- 4.积累人脉，是一种潜在财富
- 5.人脉越广，机遇越多
- 6.成功的关键在于借助别人的力量
- 7.人脉圈也需要清理和优化
- 8.人脉圈的广度和深度，决定你的财富和前途

#### 第二章 有人凭什么，有人缺什么

- 1.和气生财是正道
- 2.才高八斗未必日进斗金
- 3.告别单枪匹马的时代
- 4.不做只会拉磨的驴子
- 5.“人脉竞争力”决定你的竞争力
- 6.酒香也怕巷子深
- 7.一个人的100%与100个人的
- 8.影响你事业成功的十种人

#### 第三章 自己走百步，不如贵人扶一步

- 1.每个人都可能成为你生命中的贵人
- 2.一定要跟对人、站准队
- 3.名人朋友的效应不可忽略
- 4.贵人帮助，“钱”途无量
- 5.人往高处走，水往低处流
- 6.优势互补的朋友让你终生受益
- 7.如何让“贵人”青睐你
- 8.结交“关键人物”的五个注意事项

#### 第四章 和什么样的人在一起，就会成为什么样的人

- 1.一个人的圈子，决定了他的眼界和他所处的阶层
- 2.你与盖茨之间相隔几个人
- 3.学会给朋友归类
- 4.多结交一些陌生人
- 5.先结识“关键人物”身边的红人

#### 第五章 打造自己，其实就是打造人脉

.....

#### 第六章 四两拨千斤的情感投资

#### 第七章 深谙人性才能掌控人脉

#### 第八章 酒桌上交朋友，酒桌下成生意

#### 第九章 商场中财富圈的经营学问

#### 第十章 不错过任何一个能帮你赚钱的人

#### 第十一章 财富圈中千万不能忽略的六种关系

章节摘录

版权页：有些人能力超群，见解深刻，才华横溢，本来可以飞黄腾达，却偏偏在温饱线上挣扎。

这是为什么？那就是没有人脉圈。

红顶商人胡雪岩曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所所有，有的只是朋友。

”有时候，别人之所以大富大贵，而你却穷困潦倒，并不是别人比你能干，而是别人善于建立人脉圈。

从表面上来看，人脉虽不能直接带来财富，但它是一种潜在的无形资产，一种潜在的财富。

一个有才华的人不一定能够搞定一个重要的合作伙伴，但是如果你认识一个与合作伙伴相熟的朋友，从旁协助你，可能就不需要你多费唇舌。

没有人脉，就很难聚敛财富。

所以，如果你想摆脱贫穷，那么你就倾力打造自己的人脉网。

曾经有一个叫梁宇辉的重庆年轻人，是一家公司的推销员，没有身份，没有地位。

有一天，他偶然发现了重庆宝马车俱乐部的QQ群，于是突发奇想，如果自己能够进入这个富人圈子，说不定能有很多做生意的机会。

梁宇辉立即发出请求，要求加入这个QQ群，但是群主了解他的情况后拒绝了他，理由是没有宝马，不能加入俱乐部。

梁宇辉没有因此而灰心，毕竟网络是虚拟的，大家也只是“车友”，偶尔聚聚会而已，所以他重新申请了一个QQ号，并申明自己是“宝马车友”，想加入进来和大家聊聊。

<<财富圈>>

媒体关注与评论

一个人的成功，15%可以归功于他个人的专业知识，85%却要归功于人脉关系！

——卡耐基（美国成功学大师）销售领域里得到最高业绩的一个概念就是“摇钱树”概念。人脉销售就是一个开枝散叶、开花结果的过程。

——博恩·崔西（世界一流效率提升大师）人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。

——安东尼·罗宾（世界潜能激励大师）一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨（微软创始人）

<<财富圈>>

编辑推荐

《财富圈》：洞悉人脉的智慧聚集财富的奥秘世界上到处都是才华横溢的穷人，为什么他们还没有成功，还处在贫穷的最底层?主要原因就是他们缺乏人脉!

#### 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>