

<<你不可不知的人脉投资课>>

图书基本信息

书名：<<你不可不知的人脉投资课>>

13位ISBN编号：9787511308139

10位ISBN编号：7511308139

出版时间：2010-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙颢

页数：307

字数：220000

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>

<<你不可不知的人脉投资课>>

前言

有钱人是怎样赚钱的？

很简单：投资！

谈到投资，人们往往首先想到钱财上的投资，但有一种投资，跟钱财关系不大，却是世界上最厉害的投资，它所产生的效果是不可低估的。

它就是——“人脉投资”！

人脉就是财富，关系就是能力。

好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。

尤其是在中国这个很讲究人情的社会里，人脉的作用不可低估。

正如美国的一句流行语所说：“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(who you know)。

”有人总结说：对于个人，20岁到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30岁到40岁时，则靠朋友、关系赚钱；40岁到50岁时，靠钱赚钱。

由此可知人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。

人脉是一个人通往财富、成功的门票。

200年前，胡雪岩因为擅于经营人脉，而得以从一个钱庄小伙计，翻身成为清朝的红顶商人。

200年后的今天，检视商界成功人物的成长轨迹，有些正因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后辉煌的“成就存折”。

在生活中，我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟通，与周围的人实现思想与感情的无障碍交流。

只有如此，我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉关系。

营造和维系好人脉，是一门学问，也是一种艺术。

营造好人脉需要具有无私的奉献与付出；营造好人脉需要主动地关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉需要宽广的胸襟，达观的态度，以及拥抱敌人的气魄；营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表，更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉，需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法。

基于此，我们特编撰了《你不可不知的人脉投资课》一书，本书为大家介绍了一些营造好人脉的途径和方法。

只要你掌握了人脉投资的本领，就有可能在同行中遥遥领先、鹤立鸡群！

朋友，马上行动起来，与周围的人们建立并保持一种和谐友好的。

关系，你就可以成为善于投资人脉的脉客，你就会拥有一张强大的人脉网络，赢得成功人生！

<<你不可不知的人脉投资课>>

内容概要

营造好人脉需要具有无私的奉献与付出；营造好人脉需要主动地关心别人、容纳别人、宽恕别人；营造好人脉需要宽广的胸襟、达观的态度，以及拥抱敌人的气魄；营造好人脉，需要注意个人的服饰、容貌、仪表，更要关注自己在公共场合中言行方面的每一个细节；营造好人脉，需要善于与良师诤友、上司、同事、下属、乡邻、同学等不同的人交往，并且与之保持密切的关系；营造好人脉，需要学习和掌握一些与人们交往的社交技巧和方法。

<<你不可不知的人脉投资课>>

书籍目录

第一课：投资不如投人 储蓄人脉是最划算的投资 人脉宽，信息广 人脉让你不再单打独斗 人脉可载人亦可覆人 人脉沟通可成就事业 成功在于好人脉 有人脉就有金矿 人脉是强大竞争力 播下种子就有收获 多个朋友多条路
第二课：魅力赢得人脉 佛靠金装，人靠衣装 言谈要合礼仪 微笑价值无穷 服饰也在“说话” 好谈吐换来好人缘 用你的脸表情达意 眉目巧传“情” 在交谈时运用恰当的手势 保持良好的体态 举手投足尽显风采 用礼貌表现出良好的个人修养
第三课：赢在第一印象 第一印象极其重 和陌生人交朋友 寒暄是一种重要的礼节 说好你的开场白 恰当地称呼初次见面的人 准备好话题 打开与陌生人交谈的突破口 得体的自我介绍是与陌生人沟通的开始 用恰当的语言和陌生人“套近乎” 说好你的结束语
第四课：积累人脉资本
第五课：经营人脉网络
第六课：拓展人脉方略
第七课：轻松维护人脉
第八课：谨慎人脉沼泽

<<你不可不知的人脉投资课>>

章节摘录

朋友作为一种资源，不仅能在你需要帮助时伸手扶你一把，并且在相互交往中能使你学到很多东西，从人脉的资源中获得一种受益终生的“人生资源”。

在与人际交往中，我们可以学到以下三个方面的知识经验。

第一，通过与朋友交往，你能够更加深入全面地了解社会。

人们要想在这个社会中生存发展，就必须了解这个社会。

我们习惯于从日常生活、从他人的生活经验、报刊杂志和传播媒介中了解社会。

倘若仅仅从生活体验中获得社会知识，其知识面是十分狭窄的，会使我们难以作出准确的判断，这无疑是在井蛙窥天；报纸和其他传播媒体所提供的也只不过是一张“地图”，地图的描绘毕竟与活生生的现实存在着千差万别。

像这样由较狭隘的个人经验塑造出来的世界观，随着人脉资源的扩大，将逐一得到修正。

13岁的南存辉由于父亲卧病在床，只好退学当了一名小鞋匠。

南存辉一手出色的修鞋手艺，使他结交了十里八乡、走南闯北的生意人。

南存辉从这些做生意的朋友那里了解到，社会正在发生着巨大的变化，国家开始允许个人经营了。

当时全国五金电器市场资源短缺，柳市镇的很多人开始从事旧机器回收工作，他们将机器零件拆卸清洗，再当作零配件卖出。

南存辉感到自己开创新事业的时机已成熟。

他拿出修鞋积攒的积蓄，和几个伙伴开了一个电器门市，从此，便一发不可收拾。

十几年后，南存辉的小门市发展成今天的大型企业集团正泰电器。

第二，通过与朋友的交往，你能够更加深入、全面地了解自己。

以为自己最了解自己，是每一个人都容易犯的一个毛病。

其实，我们对自己的认识极为有限，几乎无法具体地描述自己的个性、能力、长处和短处。

一般，人们所认为的“这就是真正的自己”，只看到“有意识的自我”和“行动的自我”，而这些仅仅只是自我的一部分而已。

全面地认识自己就是拿自己与周围的人比较，或从与人的交往中逐渐看清楚他人眼中的自己。

人们有时候必须在多次受到长辈斥责和朋友规劝之后，才能恍然大悟，真正做到有自知之明。

贞观年间，魏征是唐太宗手下的一名能够犯颜直谏的臣子，即使太宗在大怒之际，他也敢据理力争，从不退让。

贞观十六年，魏征病逝，太宗亲自吊唁感叹道：“夫以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以知得失。

我常保留此镜，以防己过。

今魏征殁逝，遂亡一镜矣。

”正是有了魏征等忠臣的帮助，唐太宗才开创了唐初的贞观盛世。

第三，通过与朋友的交往，你能够更加深入、全面地了解人生。

在漫漫的人生旅途中，每个人无时不在受着他人的影响，这些人也许是父母、亲友，也可能是自己的上司或同事。

从他们身上，我们不仅可以更全面地认识自己，还可以更好地了解整个社会，同时也会从他们的生活态度中认识人生的另一个侧面。

<<你不可不知的人脉投资课>>

编辑推荐

《你不可不知的人脉投资课》：人脉竞争在一个人的成功里扮演着重要的角色。
20岁到30岁时，一个人靠专业、体力赚钱；30岁到40岁时。
则靠朋友、关系赚钱；40岁到50岁时，靠钱赚钱。
人脉就是财富，关系就是能力。
好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。
尤其是在中国这个很讲究人情的社会里，人脉的作用不可低估。

<<你不可不知的人脉投资课>>

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>