

<<人脉就是财脉大全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉就是财脉大全集>>

13位ISBN编号：9787538865110

10位ISBN编号：753886511X

出版时间：2011-1

出版时间：黑龙江科技

作者：姜得祺

页数：277

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>

<<人脉就是财脉大全集>>

前言

这个社会是一个谁都能成功的社会，关键是看你怎么做，怎么去努力。

成功学大师戴尔卡耐基曾经说过：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系

。”红顶商人胡雪岩也曾说过：“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。

”的确，我们在这个社会上认识的人越多，可以选择的发展道路也就越多。

从某种意义上来说，人脉就意味着机会。

人脉是一个人通往财富、幸福、成功的入门票。

有良好的人际关系。

你发展的道路上就会通畅很多，在遇到困难的时候就会有人伸出援助之手。

成功需要借助别人的力量，而不是单单靠一个人蛮干。

一个人能有多少成功，关键是要看他身边有什么样的人，他和那些人交往。

他交往的人决定了他成功的大小多少。

所有的成功人士都有一个共同点，那就是他拥有大量的人脉，有良好的人际关系。

其实，对于每个人来说，构建人脉网络，并不只是在有困难的时候才需要，而是每天都需要这样去做。

每个人应该时时拓展、维护自己的人脉，只有这样在你危难的时候才会有人帮助你。

当你有困难的时候再去构建人脉网络为时已晚。

人是群居动物，每个人所从事归根到底都是人的事业。

人的成功也只能来自他所处的人群以及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可以为事业的成功开拓宽广的道路。

这就体现了一个铁血定律：人脉就是财脉！

<<人脉就是财脉大全集>>

内容概要

这个社会是一个谁都能成功的社会，关键是看你怎么做，怎么去努力。成功学大师戴尔卡耐基曾经说过：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系。”红顶商人胡雪岩也曾说过：“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，说起来我一无所有，有的只是朋友。”的确，我们在这个社会上认识的人越多，可以选择的发展道路也就越多。从某种意义上来说，人脉就意味着机会。

人脉是一个人通往财富、幸福、成功的入门票。有良好的的人际关系。你发展的道路上就会通畅很多，在遇到困难的时候就会有人伸出援助之手。成功需要借助别人的力量，而不是单单靠一个人蛮干。一个人能有多少成功，关键是要看他身边有什么样的人，他和那些人交往。他交往的人决定了他成功的大小多少。所有的成功人士都有一个共同点，那就是他拥有大量的人脉，有良好的的人际关系。

<<人脉就是财脉大全集>>

作者简介

姜得祺，60年代末出生，心理学博士，曾为多家世界500强企业服务，现任某跨国集团首席顾问。他潜心研究世界各地成功者的经历，并结合自己的实践和感悟，对他们制胜秘诀有了深刻的领悟和阐释。

其悟出的一条真谛为：懂得人脉的积累之道，才能真正悟懂成功的精髓，才能掌控生意场上各种资源并获取成功。

他崇尚文字，但却不会以文字为其谋生的工具，一纸一笔可以喂饱精神但不能填饱肚子，13头禅是：文字怎么可以放在锅里煮？

<<人脉就是财脉大全集>>

书籍目录

第一章 认识人脉，人脉是一生中最重要的财富人脉是每一个人的财脉每个人都是你的潜在金矿你的朋友决定你的一生成功的人都是善于借助朋友的人第二章 珍惜人脉，人脉是立足当下的根本人脉创造机遇人脉改变时运人脉，施展才能的舞台人脉，延伸你能力的锐利武器良好的人际关系是成功的捷径第三章 依靠人脉。

人脉是改变命运的决定力量找对能给你指明方向和道路的人人脉，是一种取之不尽的资源人脉，推动你的事业不断前进人脉，带来你事业发展的信息命运并不完全掌握在自己手里寻找你生命中的贵人第四章 开启人脉，建立你的人脉圈用心编织你的人脉网络建立高品质的“人脉网”充分利用你的人脉礼尚往来需要技巧人际交往中，细节对你至关重要对危难中的朋友及时施以援手用幽默释放你的魅力投其所好更能赢得好人缘既要善于倾听，又要善于表达遵守自己的承诺第五章 初涉人脉，消除交际的心理阻力克服你的自卑心理摆脱孤独的困扰交际中要充满自信用自信扫清前进道路上的阴霾用诚恳去感动对方调整好心理期望值再去交际让朋友意识到你的重要性懂得付出，才有收获不要让害羞成为你交际中的绊脚石主动出击才能积累更多的人脉用胶体语言让双方的关系更密切第六章 阿护人脉。

把握人际交往的潜规则人际交往有时候也要“难得糊涂”三分话决定你一生的财富学会保持沉默朋友，也需要你去“投资”以和为贵，避免孤立尊重对方，不揭人短要有自知之明亏，要吃在明处必须知道的交际误区不要苛求完美注意与人交谈的语气交浅不宜言深，话说三分留七分天下没有免费的午餐交际要独善其身注重提升自我价值第七章 拓展人脉，多个朋友多条路拓展人脉的七大战略世上没有陌生人，只有未结识的朋友打造亲和力，拉近和陌生人的距离人脉也需要互动抓住时机、抓住场合沟通不怕欠人情，只怕忘恩，睛给予别人适时的关心广交朋友，成就大业朋友多了，路好走同学资源不能白白浪费同事是每个人最大的人脉财富忘年交也是你的一笔重要财富把握现在的人脉资源拉拢潜在的人脉资源保持好奇心，不放过任何一个交朋友的机会交朋友要懂得谦虚交朋友要学会换位思考第八章 亲近人脉，找到你生命中的贵人贵人是成功的一大筹码让贵人为自己的成功铺路不是怀才不遇，是没找到贵人留意身边的长者和智者与尊贵者加深友情让贵人助你一臂之力靠自己的实力结交贵人结交贵人，多多益善增加自己的曝光率，让更多的贵人认识你第九章 净化人脉，淘出你的黄金人脉与优秀、杰出的人共事找几个名人做朋友深交可靠的朋友抓住职场中的核心人脉朋友也是可以分等级的跟社会关系总量大的人交往最优质的人脉：大家好才是真的好交对自己有益的人“含金量”越高的朋友越值得交人脉中的庸才须及时剔除第十章 经营人脉，好人脉需要精心维护画出你的人脉网络图名片是交际的一种工具管理名片，就是管理你的人脉和朋友多保持电话联系不要报复，化敌为友好关系也需要保护.....第十一章 盘活人脉，有关系才有业绩第十二章 善用人脉，攀登财富之巅

<<人脉就是财脉大全集>>

章节摘录

善于结交朋友，建立有效的社交圈，寻求前辈们的指导，对每个人来说都是基本的职业技能。你必须和主流文化的人群自然和谐地相处。

你必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示出的友好；最重要的是，向别人主动展示你的善意。

许多人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是机会藏在他们周围的种种关系里面，而他们还没有充分地挖掘罢了。

在当今这个要求人际关系达到最大效果的现代商业社会里，人脉是每一个人愈来愈重要的资源。在许多聚会上、社交团体或培训班里，有很多人会竭尽全力地想认识每一个在场的人。

但是，值得我们注意的是，人脉网的建立并不是一蹴而就的。

它是我们悉心经营的结果，所以我们不要幻想一下子就拥有了丰富的人脉资源；引用一家大型生产企业的一位营销经理的话来说明这点：“建立人脉网是一辈子的功课。”

孙正义是软件银行集团公司的创始人，现在是该公司的总裁兼董事长。

他在不到20年的时间内，创立了一个无人相媲美的网络产业帝国。

受儒家文化影响至深的日本也是一个注重人脉的国家。

孙正义的成功与他善于利用人脉有极大的关系。

从创业之初，孙正义就有意识地扩充自己的关系网，尤其是那些可以帮助他推销新产品、搞某种活动的人。

他会经常翻一翻高中、大学同学录或者同一个俱乐部、同一活动小组的名单，以便发现能够帮忙的人。

他的人脉网面积很大，上至美国总统，下到一般的菜贩子，从日本到世界各地，可以说遍布海内外，这都是他长期积累而成的。

1981年10月，日本软银公司所做的第一件工作就是获得了大阪召开的电子技术展的展位，这是孙正义撒下的网。

当时，孙正义的公司，资金只有1000万日元，却把宝贵的800万日元一下全投了进去，租到了距会场人口最近、最大的展室。

在这次电子技术展览会上，孙正义碰上了一个重要人物，那就是——齐夫·戴维斯出版公司的展示会部门的总经理威廉·罗西，这家出版公司掌握着世界上最大的计算机杂志出版机构。

威廉·罗西当时作为一家美国软件公司的工作人员，参加了电子技术展，在这里他结识了孙正义。

后来他进了齐夫戴维斯公司做编辑，还成了总经理。

利用展示会这个平台，孙正义培养了自己扩大关系网的技巧。

对孙正义来讲，展示会不仅仅是陈列产品让人看的场所，它后面还隐藏着一种强大的力量。

后来孙正义一直十分重视展示会的这种功能。

在走向世界时，孙正义在美国同样使用了自己创业时的做法：他用兼并的方式整个买下了界面集团所属的世界最大的展示会部门Comdex。

世界上许多人都参加comdex的展示会，这里云集着像微软公司的比尔·盖茨这样的大企业首脑。

从此孙正义毫不费力地就能将他希望结交的人物聚集一堂。

通过展示会这个平台，孙正义“抓”住了对他来说最为重要的人物，从而得到了他们所掌握的信息。

信息中蕴含着巨大的价值，出售信息便能从其价值中生出钱来。

从这一意义上讲，孙正义是最了解展示会所具有的价值的人之一。

在孙正义的关系网中，处于中心位置的是在他创业时期曾支援过他的人们，这些人中有的已经离开了人世。

为了不忘从这些人那里得到的大恩大德，为了下一次跃进，孙正义将每年的5月2日定为“大恩人日”。

回顾孙正义的经历，你会觉得他很幸运地遇上了不少一流人物。

但这并不尽然。

<<人脉就是财脉大全集>>

孙正义为了得到人才，会首先考虑为了什么目的去寻求关系，应是什么样的人物，这种人物哪儿有，要得到这一人物该如何去做。

深思熟虑之后他才会行动。

这可称为“战略性人才保障法”。

一旦战略决定以后，再去考虑确保人才的具体战术。

孙正义使用他独特的“七步法”来筑造自己的关系网。

第一步，首先明确自己为了什么，寻求什么样的人。

明确目的，做到心中有数，明白自己在找什么样的人，他是干什么的。

为此，孙正义参加各种行业交流会、研讨会、学习班。

那里集聚了不同职业的人，扩大了他的视野。

第二步，调查一下自己所寻求的人物哪里有，所谓“鱼群探知法”。

孙正义寻求人才所使用的最早的方法是查阅电话本。

厚厚的电话本被其称为“信息的宝库”。

在他制造多国语翻译机的试制品时，伯克利大学教授的家就是从电话本上查到的；在日本推销这一专利产品时，孙正义是给大阪的专利代办人协会打了电话。

第三步，主动地去那些要找的人可能出现的地点，即“撒网捞鱼”。

孙正义舍得在这些方面投资。

他采取了有七分把握就拍板决定的策略。

他认为要是等到有百分之百的把握了，想要的关键人才就已经被竞争对手抢走了。

第四步，从进入网中的人物中选择出所寻找的人物，即“单钩钓鱼”。

他时常注意培养自己对人的观察、鉴别能力。

第五步，积极地接近一流人物，努力打动他们的心，使其成为自己人。

第六步，和一流人物结成伙伴关系。

孙正义很善于利用别人的智慧和力量来使自己的事业得到推进。

对于第一次见面的人，只要对方能干，他就会单刀直入地提议“一起干吧”，与之结成伙伴关系。

第七步，螺旋式地扩充自己的“关系网”。

从结成伙伴关系的人那里得到最有价值的信息，并通过这种信息寻找其他的人，螺旋式地扩充自己的“关系网”，以此蓄积起人、物、财、信息（价值）的财产。

孙正义就是用这七个步骤建立起了自己的关系网。

人脉就是财脉，结识更多的人，就等于增加了更多的财产。

现代经商，关系是十分重要的。

要结识各路朋友，说不定什么时候就会对你有所帮助，而且也许是很大的帮助。

有效的关系网能使事业突飞猛进。

我们每个人都有着自己的人脉圈子。

只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

人脉圈可以为你带来巨大的财富。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯就是巧妙地利用圈子中的人脉资源，找到他的第一份工作的。

<<人脉就是财脉大全集>>

媒体关注与评论

中国是一个讲人情的社会，没有良好的人际关系你将寸步难行。

——中国俗语 一个人是否成功，不存于你知道什么，而在于你认识谁。

——美国俗语 你的命运掌握在你朋友的手里。

——安东尼·罗宾斯 良好的人脉为你带来众多的人际关系，众多的人际关系为你带来无限的财富商机。

——李嘉诚 成功来自于85%的人际关系，15%的专业知识。

、——戴尔·卡耐基 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 建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维·麦凯 人脉销售就是一个开枝散叶、开花结果的过程。

——博恩·崔西

<<人脉就是财脉大全集>>

编辑推荐

为什么有那么多才华横溢的人却郁郁不得志，为什么有那么多能力超群者怀才不遇？

为什么你总是被忽视、被冷落、被排挤、被搁浅？

为什么你总是感到自己势单力薄？

为什么在你需要帮助时总是无人伸出援助之手…… 如果你拥有良好的人脉这一切问题都将迎刃而解。

你要明白人脉决定命脉，人脉就是财脉！

人脉不是金钱，但它胜似金钱，没有它，你就很难聚敛财富。

它是一种无形的资产，是一笔潜在的财富。

它是你创造财富的领路人，它是挖掘财富的引导者。

聪明的人时时刻刻经营人脉，成功的事桩桩件件领先人脉。

<<人脉就是财脉大全集>>

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>