

<<有一种资源叫人脉>>

图书基本信息

书名：<<有一种资源叫人脉>>

13位ISBN编号：9787119073897

10位ISBN编号：7119073893

出版时间：2012-1

出版时间：外文出版社

作者：静一居士

页数：324

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>

## <<有一种资源叫人脉>>

### 前言

在我们的生活中，你一定有这样的疑问：在同一个班级中，为什么有的同学更受老师宠爱？

在共有的朋友中，为什么有的朋友会比自己更受欢迎？

在同一个办公室，为什么有的同事能够一呼百应？

做同一份工作，为什么有的人就比自己做得更好？

做同样的生意，为什么有的人就会轻易成功？

去同一个医院看病，为什么有的人不用拿号排队？

乘同一架飞机，为什么身边的人的票价比自己低？

去同一个景区游玩，为什么有的人的门票如此优惠？

…… 这样的事很不公平，可是却频频可见。

我们抱怨不公没有任何意义，不妨思考一下别人为什么能做到这些呢？

你肯定会回答：“还用想吗，肯定是他(她)有‘人’啊！”

很正确，因为“人”是办事的主题，我们只要认识“人”，就能够和上面的那些“有的人”一样成为别人羡慕的对象。

这些“人”就是构建我们人脉的结点，也是助我们成功的主要资源。

在好莱坞流行着这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

华文卡耐基训练区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”

一个人可以没有过硬的专业知识，但是他绝对不可以没有人脉资源。

纵观古今中外那些经营之神，商业奇才，抑或政治领袖，不论是先秦的吕不韦，晚清的胡雪岩，还是华人首富李嘉诚，世界巨富比尔·盖茨，美国黑人总统贝拉克·侯赛因·奥巴马，他们的成功都得益于有效地利用了自己的人脉资源。

那么，我们怎样拥有那些我们需要的“人”呢？

在我们身边有很多圈子可以拿来利用构建我们的人脉：亲戚圈、同学圈、职场圈、师徒圈、朋友圈、网络圈、老乡圈等。

这些圈子中的人可以说都是和我们有感情基础的人，我们可以从中提炼出那些真正可交的人，平时多联络他们，及时给他们帮助，并本着互助的原则而不是利用的原则去和他们联系。

而像一些特殊、但是和我们的生活密切相关的行业的人员，我们也需要有意结交一些朋友，像银行、公务人员、警察、律师、房地产中介商、旅行社、医生等。

人脉的影响力确是经营操纵出来的。

没有付出，就没有回报。

而在和这些人结交时，一定要摒弃浅薄、矫情，只一味赴酒肉宴，送回扣礼。

我们要积极主动、诚心诚意，再加上足够的耐心，我们就可以构建出自己优质的人脉网，从而增加自己的成功资源，为生活增添更多的便利。

然而有很多人终其一生，其所必须的人脉也不会建立，他们不是没有能力，而是没有主动性。

根据六度分隔假说——一个人最多通过6个人你就能够认识任何一个陌生人，如果你能够改变惰性，突破构建人脉的瓶颈，你的人脉网会自由运作，它会主动带给你更多可以与之相交的人，而不用再辛辛苦苦去主动认识别人了。

这就是熟人链效应。

那么你就能构建让你的生活幸福、让你的事业成功的人脉。

世界成功大师戴尔·卡耐基曾说：“平庸之辈之所以如此之多，是因为对人脉关系不能好好把握。

其实，每个人都是富翁，但只有人脉才是财富的真正体现；每个人都是大师，只有把握好人脉，才能让大师成为真正的身份标签。

二十岁靠体力赚钱，三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠人脉赚钱。

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收获。

## <<有一种资源叫人脉>>

你现在一定有一套自己积累人脉的方式，但是，你的方式有效吗？

你积累的人脉有竞争力吗？

本书从多方面来解读人脉这一成功资源，怎样认清人脉本质？

如何拓展人脉？

如何维护人脉？

如何利用人脉？

如何寻觅贵人？

等，通过阅读，让你轻松搞定人脉问题，拥有成功人生！

## <<有一种资源叫人脉>>

### 内容概要

二十岁靠体力赚钱，三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠人脉赚钱。

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收获。

你现在一定有一套自己积累人脉的方式，但是，你的方式有效吗？

你积累的人脉有竞争力吗？

《有一种资源叫人脉》从多方面来解读人脉这一成功资源，怎样认清人脉本质？

如何拓展人脉？

如何维护人脉？

如何利用人脉？

如何寻觅贵人？

等，通过阅读，让你轻松搞定人脉问题，拥有成功人生！

《有一种资源叫人脉》由静一居士编著。

## <<有一种资源叫人脉>>

### 书籍目录

#### 第一章 人脉，决定人生成败的资源

你认识人脉吗？

人脉是一面“魔镜”

你的贫富取决于人脉优劣

经营优质人脉：创造财富

你的高度取决于你认识谁

人脉助奥巴马成为总统

你的机会取决于人脉宽窄

宽人脉带来好运气

你的事业取决于人脉厚薄

成功路即是一条人脉路

#### 第二章 结识陌生人发展人脉，成功资源更宽广

朋友一开始都是陌生人

10秒钟抓住陌生人的心

“察言观色”知内心

开场白塑造良好形象

用真诚换来对方的真诚

成为谈话的引发者

寻找共同点打开话局

挖掘一个好话题

言语切忌漫无边际

激起对方的谈话欲望

做一个好的倾听者

认同感打开友谊之门

#### 第三章 联络朋友圈维护人脉，成功资源更牢固

把朋友归类到档案库

朋友信息要及时更新

闲时也不要忘记常联络

朋友面前不可言而无信

鼎力相助困境的朋友

利用好短信、QQ、MSN等

果断清除“劣友”

不要让朋友背黑锅

再亲密的朋友间也要距离

尊重朋友等于尊重自己

#### 第四章 运用心理学突破人脉，成功资源更易得

第一印象是长期交往的基础

最近的印象往往是最强烈的

因人而异，保持距离

自我暴露会让别人喜欢你

人们会对貌美的人更有好感

完美的人不如有缺点的人可爱

每个人都在乎自己的名字

背后要人夸赞的心理

## <<有一种资源叫人脉>>

“面子”谁都不可忽略

拍马要拍到点上

“我想让你理解我”

“我是重要的人物”

### 第五章 施三十六计拓展人脉，成功资源更轻松

如何拓展人脉

人脉需要持续的人情

充实自己人脉账户

买一支人情原始股

放长线，钓大鱼

“巧诈”不如“拙诚”

人脉网的核心

与网中的人常联系

通过朋友拓展朋友

积极传递口信

结交专家拓人脉

### 第六章 掌握礼仪引来人脉，成功资源更多面

价值百万的个人形象

握手背后的经济效益

名人面前不卑不亢

富人面前坦率大方

礼仪并非随便就可达到

商务中的邀约礼仪

商务中的迎宾礼仪

商务中的接待礼仪

商务中的办公礼仪

商务中的馈赠礼仪

### 第七章 说甜言蜜语增色人脉，成功资源更魅力

记住对方的名字

肢体语言和言语同样重要

让别人倾听你在说什么

请将不如激将

言语要软硬兼施

沉默有时比言语更有力

真诚的赞美无人抗拒

虚伪的赞美不可取

赞美绝不是拍马屁

赞美的箭头要瞄准对象

把握赞美的火候

赞美让客户无话可讲

### 第八章 用著名效应稳固人脉，成功资源更有力

巧用从众心理现象

用多数人让对方服从

利用权威让人信服

运用皮格马利翁效应

事实最具说服力

名人效应巧利用

## <<有一种资源叫人脉>>

让对方生出同情

对比心让你的要求轻易通过

“红脸”“白脸”兼用

禁果效用吸引注意

第九章 借大师智慧完善人脉，成功资源更强大

比尔·盖茨：用一切关系达成成功

博恩·崔西：关爱你的客户就是关爱钱脉

汤姆·霍普金斯：你的财富取决于你认识的人

亚力山卓·福特：细节更能打动人心

拳王阿里：你需要更注重别人想什么

胡雪岩：红顶商人的圆通人脉

第十章 觅贵人资源升华人脉，成功资源更深厚

大企业家的成功秘笈

贵人的力量无穷

贵人相助事易成

找到可以依靠的“大树”

贵人是等不来的

寻觅你的职场贵人

认清贵人的一些特征

寻找能帮助你成功的贵人

和贵人建立友情

第十一章 识别真友优化人脉，成功资源更永恒

建人脉网就是交朋友

朋友像梅干，像醇酒

朋友的类型要多样

眼前就有好友

志同道合才是真朋友

人际关系要遵循的原则

帮助朋友不图报

第十二章 遵循原则善用人脉，成功资源更有效

利用人脉，从穷变富

借助朋友的力量

借朋友的钱，让死钱变活钱

双赢，是利用人脉赚钱的最高境界

各取所需，和伙伴一起赚大钱

善借人气，点旺财气

## &lt;&lt;有一种资源叫人脉&gt;&gt;

## 章节摘录

人脉助奥巴马成为总统 一个黑白混血儿，一个在没有父母陪伴的环境中成长的人，一个从名牌院校毕业却投入贫困社区工作的人，一个在大多数人怀疑目光中走向既定目标的人，贝拉克·奥巴马，已经在美国创造了一个奇迹。

接下来还有多少？

我们不知道，但我们知道他的这个奇迹得益于自己建立的“关系圈”。

奥巴马没有显赫的政治背景，他所依靠的力量大多来自多年来培养的“关系”，比如他竞选阵营的顶级顾问戴维·阿克塞尔罗德，就是他近20年的好友。

1992年，奥巴马参与前总统比尔·克林顿的竞选，与志愿者贝迪鲁·萨尔茨曼共事。

萨尔茨曼对奥巴马印象深刻，牵线让奥巴马和戴维·阿克塞尔罗德会面，两人一见如故，阿氏被奥巴马引为知己，成为其“关系圈”中重要的人物。

奥巴马的另外一位政坛密友则是已被他宣布为未来白宫办公厅主任、曾为伊利诺伊州国会众议员的拉默·伊曼纽尔。

比奥巴马大两岁的伊曼纽尔曾是前总统克林顿的助手，2002年当选众议员，是众议院民主党党团会议主席，是众议院第4号人物。

2002年，奥巴马决定竞选参议员。

他之所以能够成为民主党政治新星，是因为获得了总统候选人克里的赏识，受邀在2004年民主党大会上做主题演讲。

正是在演讲中，奥巴马有机会充分展示自己的口才，从而走上全国政坛。

在长达22个月的竞选过程中，奥巴马对自己的定位把握得很小心，既要作为一个美国政坛的新面孔和局外人，又要为符合总统一职要求而展现出他的才识和勇气。

令美国民众最受鼓舞的是，奥巴马并非让他们相信他带来了变革，而是相信他们自己能实现这种变革。

随着这种信任的逐渐加深，加入其“圈子”的政治和经济界人物越来越多，包括为其寻找副总统竞选搭档的前总统约翰·肯尼迪的千金卡罗琳·肯尼迪和掌管美国最大对冲基金之一Citadel投资集团的亿万富翁肯·格里芬。

下面，就让我们来看看多年以来，奥巴马是怎样一步步打造自己的“关系圈”的：奥巴马在纽约哥伦比亚大学获得政治学学士学位后，前往芝加哥，在这个完全陌生的城市内接受了一份收入非常低的社区工作——在南部贫民区发动人们参政，发出他们的声音。

据当时的同事说，奥巴马看上去年轻稚嫩，但作风踏实，相当有组织能力，就算有些人相处不来，他也能与他们共事，完成一项工作。

他总是说，“没有永远的敌人，也没有永远的朋友”，所以不要在工作中掺杂感情色彩。

在芝加哥，奥巴马学会结盟的力量和发展人际关系的重要性。

但遇到不喜欢的事情时，他也会变得强硬和咄咄逼人，当然，也会给自己留有回旋余地。

此外，在三年社区活动中，他也变得更加实用主义。

他感到，这种努力尽管能改变一些人的生活，但不能改变美国社会。

因此，奥巴马决定从政，前往美国政治家摇篮的哈佛攻读法学硕士。

在哈佛法学院，奥巴马逐渐成为风云人物，并担任知名专业学术月刊《哈佛法学评论》的首位黑人主编。

哈佛大学的现代高等教育给他带来的一个巨大益处是，他建立了一个以后派上大用场人际关系。

在长达一年多的竞选活动中，奥巴马除了充分利用他的得力的竞选班子之外，他还始终依靠了一伙奥巴马在哈佛大学的同学和学友在幕后为他献计献策。

这些人的人数很多，比较固定的近30人。

可见，奥巴马不是一个唯我独尊，听不得不同意见的人，而是一个非常注重从众人中，特别是从精英中吸取养分，来为自己的目标服务的人。

从哈佛毕业后，他返回芝加哥，奥巴马目标明确，要谋求政治前途。



## <<有一种资源叫人脉>>

他先从事社区基层工作，动员当地百姓注册选民，成功发展了数以万计的人。他的同事说，那时奥巴马非常直率，从不拐弯抹角，有什么话都放在桌面上讲。与此同时，奥巴马加入了一家拥有政治关系网的小型律师事务所，负责民权案件。此外，他还兼任芝加哥大学宪法学教授。

当时，奥巴马一家住在芝加哥大学附近一处种族混居的社区，周边生活着不少持有激进派政治观点的知识分子。

在此期间，他也结识了不少民主党内有影响力的人和政治捐款者。

在他们眼中，奥巴马具有全面的政治才能，喜欢与人交往，倾听他们的心声，并且有卓越的能力与别人建立同盟关系。

在芝加哥大学12年教书生涯中，在法学院开了3门课的奥巴马，还有时间参加了5次政治选举，包括三次伊利诺伊州议员和两次国会议员竞选。

据《纽约时报》报道，芝加哥大学的教授们经常在一起讨论学术问题，但奥巴马却极少参加。

芝大法学院的哈钦森教授说：“我认为他跟谁关系都不好，除了同为宪法学教授のカス·松斯坦。”而松斯坦后来成为奥巴马竞选班子的顾问。

从奥巴马的经历来看，他一直都在培养自己的关系圈，积蓄力量。

可能也正是因为非常清楚人际关系的重要性，所以他才不惜大费周章，得以带着手机进入白宫。

根据美国有关法律规定，当上总统后，总统与外界的任何通讯来往都必须纳入国家档案局记录的范围。

言下之意，总统在通讯方面没有自己的私生活。

这给奥巴马出了一道难题。

奥巴马在过去长达一年多的竞选活动中，他有个个人与外界、外围参谋、甚至他的基层支持者们保持着一种最直接的通讯方式，那就是用他的黑莓手机发送短信。

根据美国的法律，当选总统后，他不得再使用黑莓手机。

可是奥巴马说什么也不干，他通过了一系列法律和行政的手段，使得他可以在白宫继续使用他的黑莓手机与外界交往，他的理由是不能因为自己长期在总统的宝座上，使他看不到事情的真相，被人蒙在鼓里都不知道。

奥巴马当然不是靠自己一个人的努力取胜的，除去他的竞选团队，背后还有着成千上万的人帮他，这个有价值的人脉网络给了他巨大的力量和帮助，帮助他达到了自己的目标。

那么，你呢，你利用和发展好你的人际关系网络了吗？

P15-18

## <<有一种资源叫人脉>>

### 媒体关注与评论

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(世界一流人际关系大师) 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(世界顶尖激励大师) 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

## <<有一种资源叫人脉>>

### 编辑推荐

性格、心态、细节、态度……都能决定成败，年轻人，千万别忽视人脉！

人脉，人生奋斗的润滑剂；人脉，事业成功的助推器！

静一居士编著的这本《有一种资源叫人脉》从多方面来解读人脉这一成功资源，怎样认清人脉本质？

如何拓展人脉？

如何维护人脉？

如何利用人脉？

如何寻觅贵人？

……本书内容翔实、完备，是一本关于如何积累人脉、获取成功的不可多得的好书。

希望本书能给读者带来关于获取人脉，将人脉转化为财脉的一些有益启示。

<<有一种资源叫人脉>>

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>