

<<人脉就是钱脉>>

图书基本信息

书名：<<人脉就是钱脉>>

13位ISBN编号：9787511302090

10位ISBN编号：7511302092

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨

作者：苏豫

页数：251

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>

<<人脉就是钱脉>>

前言

这个社会是一个谁都能够成功的社会，关键就看你怎么做，怎么去努力。

一个人可以没有有权有势的老爸、老妈，可以没有显贵的出身和地位，但是再贫困的人都有可能和最富有的人搭上关系，原因很简单，人与人之间虽然身份和地位有所不同，但是人与人之间的情感是相通的。

只要人情关系做到位，上司、老板、达官显贵、总统都可能会乐意为我们牵线搭桥，甚至亲自出面帮我们挣钱。

好莱坞曾经流行过一句话，“一个人能否成功，不在于你是谁，而在于你认识谁”。

认识谁就意味着你可以从谁那里得到方便和帮助。

你认识的人越多，你可以得到的方便和帮助也就越多，你遇到的问题也就越好解决，你就越容易赚到大钱。

你认识的人层次越高，能力越强，你可以得到的方便和帮助也就越大，那么你可以赚到金钱的机会也就越多。

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。

”的确，我们在这个社会认识的人越多，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，人脉就是财脉。

一个人想要在复杂、多元化的社会上闯出一番事业，全靠自己的能力，无疑是一件极其艰难的事情，要知道谁都不可能事事通达、行行精通。

但是，我们可以凿壁偷光、借网捕鱼、借花献佛、借鸡生蛋、借他人之手成自己之美，而这其中最巧妙的一点就是“借”的本事，如何能让别人心甘情愿、乖乖地被你“借”用，这就要看你“借”的水平了。

<<人脉就是钱脉>>

内容概要

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。

曾任美国某大铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。

”美国成功学大师戴尔·卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

”所以说，无论你从事什么职业，只要学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程。

<<人脉就是钱脉>>

书籍目录

第一章 人脉就是财脉 人际关系也是一种生产力 世界上到处都是有才华的穷人 单打独斗难成气候，拥有人脉才能左右逢源 你还没成功，是因为你没遇见贵人 搭上顺风车，才好挣大钱 人脉关系也是一种竞争力 成功者都有一套借力的本领 遇见贵人才能好办事 多一个朋友多一条财路 处处留心皆贵人，人情练达即财富 成功人士背后大都有一群朋友帮忙

第二章 无用的人没有人脉 被人利用并不可怕，可怕的是没有利用价值 没有人愿意和一个无用的人成为朋友 让自己成为“绩优股”，人脉自然就会靠过来 善于交际也是制胜的一种能力 包装自己，你的形象也能价值百万 个人魅力是你走向成功的法宝 酒香也怕巷子深，有实力也要多为自己打广告 克服自大才能学到更多的东西 想要获得别人的帮助，就要首先帮助别人 靠得住才能被信任，被信任就会有机会

第三章 广泛的人脉才是优质人脉 一个朋友是一块矿石，我们要的是整个矿山 朋友多不等于都是优质人脉 带“圈”的朋友会使你的人脉倍增 每个人身后都可能隐藏着丰富的人脉“矿产” 不要只结交一个圈里的朋友 请珍惜你生命中的每一个人 优势互补的朋友值得交 发展人脉要学螃蟹用多条腿走路 和不喜欢的人相处或许你能得到意外的收获 忘年交也是人生的一笔重要财富

第四章 有效沟通才能抓住人脉 话靠说理靠辩，练就口才才能赢得好人脉 沟通胜过拳头，人脉决定输赢 好言一句三冬暖，好口才才能赢得好人缘 人好更要好在“嘴”上 善于帮别人打圆场，才能讨得人喜欢 先谈交情后谈生意更容易赢得客户 赞美是赢得好人缘的开路先锋 富有幽默感的人更具亲和力 多一个仇人多一堵墙，得罪人的话点到即可 说错话了不要紧，要紧的是要及时补救 成功说服别人，需要说话有“术”

第五章 人脉存折需要多存少取 感情需要培养，人脉需要投资 单赢只会失去朋友，双赢才能收获更多 最优质的人脉：大家好才是真的好 戴上“礼”帽更好办事 小礼物可以送出大学问 投其所好更能赢得好人缘 宽容既能解脱自身又能赢得朋友 好钢用在刃上，帮人帮到点上 尊重别人获得对方友谊的先决条件 嫉妒会挡住别人向你示好的微笑 别让坏情绪影响你的“钱”途

第六章 人脉需要维护 短暂没有意义，长久才有价值 懂得感恩的人才能获得更多的帮助 拜冷庙，烧冷灶，落难英雄值得交 广结善缘多施恩，好人总会有好报 拿人手短吃人嘴短，人情债不可乱用 放下小菩萨，树立大目标，交朋友不可斤斤计较 多下及时雨，少放马后炮，帮助朋友要及时有效 目光短浅只能赢一时，目光长远才能赢一世 士为知己者死，感情比利益更重要 人非草木谁能无情，维护人脉需要投资感情

第七章 人脉需要拓展 播种“关系”的种子，拓展人脉的圈子 因特网要上，关系网靠织 血缘关系是个人发展的最坚实的后盾 天然的人脉关系，同窗情谊不可丢 老乡见老乡两眼泪汪汪，同乡情谊剪不断 赢得了上司的欢心，你就有了发展的平台 厚待下属你就有了成功的后盾 宽以待人，就等于宽以待己 善待对手你才能少一个敌人、多一个朋友 亲和力是帮你抓住人脉的有力武器 树立好口碑，才能赢得好名声

第八章 人脉如何带来钱脉 你的人脉价值千万 借到的人气越多，聚集的财富越多 运用“光环效应”帮你照亮“钱”程 顺毛摸驴才能最有劲 站在朋友的视线里，朋友才能看到你的困难 多和别人套近乎，别人才能发现你的长处 借别人的“光”，让自己出彩 谦虚地把别人当成VIP，别人才会主动帮助你 巧用“苦肉计”，用真诚换人心 多关注别人少自我欣赏，才能赢得别人的支持 多给“贵人”长脸，贵人才会乐意帮助你

第九章 不同的人脉价值不等 人脉需要过滤，朋友要分档次 与什么样的人交往决定你的未来 选择朋友要有一定的“目的性” 要学会区分对待不同的朋友 选对领路人，才能走上正确的路 懂你的朋友才能更好地帮助你 志趣相投的朋友更愿帮你成就梦想 一粒老鼠屎坏一锅汤，一个小人坏一圈人 朋友圈中的庸才要及时剔除 远离悲观的人才能被乐观感染 异性相吸，多交异性朋友好办事

第十章 好朋友更要“含金量” 要多结交比你强的朋友 交友要谨言慎行 多交对自己有益的人 “含金量”越高的朋友越值得交 和成功的人在一起，你才易获得成功 站在巨人的肩膀上才能看得更远 找个有远见的朋友拉你一把

<<人脉就是钱脉>>

章节摘录

第一章 人脉就是财脉 人际关系也是一种生产力 世界上到处都是有才华的穷人 如果我们留心观察周围的人群就会发现，在这个世界上到处是有才华的穷人。这些人们眼中的“才子”，要么才华横溢、见解深刻，要么就有超越常人的能力或是天赋，但是，他们的经济情况和生活状况并没有因为他们的才华而有所不同。

他们一边空守着一腔热血坚持着自己的梦想，一边在生活中继续扮演穷人的角色。

然而这些有才华的穷人为什么就一直这么穷困着呢？

他们的经济状况、生活水平、薪水收入为何会和他们的才华有这么大的差距？

很显然不是因为他们不够优秀，也不是因为他们没有能力。

一个人可以没有能力，可以命运不济，但这些都可以通过后天的努力逐渐弥补。

他们之所以会处在这样的一种尴尬的境地是因为他们缺乏生命中的贵人。

他们缺乏能够改变他们命运的贵人。

或许谈到北京新东方学校的“扫地王”——张少云，人们就会明白贵人在一个人生命中的重要性了。

张少云，原本来自贫穷的农村。

在他成为新东方的执教老师之前，他曾经在新东方学过两年的大专英语课程。

虽然他英语学得不错，但是要用两年的时间学好一门外语多少还是有点难度，于是他决定一边干好本职工作，一边在新东方打工。

他在新东方的工作内容就看教室、打扫卫生。

在新东方的这段时间里，他逐渐产生了要在新东方执教的想

为了完成自己的目标，除了工作之外，他一边努力地学习，总结各种英语知识从而打牢自己的英语基本功，一边让自己尽快熟悉新东方的教学模式。

他在自己的住处找了一面空墙挂上一个小黑板，作为模拟课堂，练习讲课。

就这样，他在自己的住处模拟性地“讲”了一年课，最后他觉得自己应该可以胜任新东方的教学工作了。

于是他就去面试，结果面试官一看他的简历，既没留过洋，又不是什么名牌大学的博士、硕士，他甚至没有专科毕业证，于是他一次又一次被排除在考虑范围之外。

直到2002年初，他终于碰到了他生命中的贵人，就是新东方的创始人俞敏洪先生。

为了获得面试官的青睐，他把自己平时模拟讲课的那块小黑板搬到新东方大楼，坚持要给负责招聘的主管老师模拟讲课，他的诚意感动了俞敏洪。

于是俞敏洪校长给了他一个表现的机会，最后他的试讲终于获得了新东方那些挑剔的面试官的肯定，当然其中也包括挑剔的俞敏洪。

现在，张少云早已经成为北京新东方外语学校的一名优秀讲师。

从张少云的人生经历中我们不难看出，一个人光有才华还不行，如果他不懂得为自己积累人脉关系，找不到可以发现自己才华的伯乐，找不到愿意为自己提供舞台的贵人，那么即使这个人很有才，他也只能是一个有才华的穷人。

被誉为20世纪最伟大的心灵导师的戴尔·卡耐基曾经说过：“专业知识在一个人的成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

”的确，在这个社会上，拥有广泛的人脉就好比拥有了广泛的通往成功的道路，而你所有的人脉就是带你走上这些成功之路的向导，没有他们的指引，即便是有才华的人也不过是一个与成功擦肩而过的穷人罢了。

吕志华出身农村，但他从小就是一个做什么事都很认真的人，而且他一直坚信通过自己不懈的努力，就可以过上有钱人的生活，达到名利双收。

经过努力，他以优异的成绩从一所名牌大学毕业，之后，经过应聘进入了一家大企业工作，但职位和薪水都很低。

他并没有气馁，他认为只要自己努力工作，一定会被上司认可。

<<人脉就是钱脉>>

于是，他成了公司工作最踏实认真的一名员工。

可是一年过去了，吕志华所在的工作小组因为业绩突出而被表彰，他的一位常常溜须拍马的工作搭档被提升为他们工作组的组长，而他仍然是一名公司最底层的员工。

其实，人都是有喜好的群居动物。

只有善于与人相处，善于搞好人际关系的人才能在竞争日益激烈的社会中，生活得游刃有余，才可以左右逢源。

一个只懂得埋头苦干的人，很难摆脱苦干的生活，只有具有非凡的交际能力的人，才可以为自己事业的成功开拓更宽广的道路，这就是人类社会的一个铁血定律：人脉就是生产力，人脉就是造钱机！

P2-4

<<人脉就是钱脉>>

媒体关注与评论

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） 成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。

——戴尔·卡耐基（世界人际关系专家） 建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维麦凯（世界一流人脉关系大师） 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（世界顶尖激励大师）

<<人脉就是钱脉>>

编辑推荐

这是一个互利的时代，你认识多少人，已经不是成功的前提，多少人认识你，才是畅行天下的保证。

无论你是前辈还是社会新鲜人，人脉经营绝对是你提升自我、积累资源的最佳秘诀。

本书通过大量的事实论据充分地说明了人脉关系在个人发展中的重要作用，此外本书还严谨、理性地分析了如何拓展人脉、维护人脉和选择人脉的方法和原则，希望通过阅读此书可以给广大读者带来一定的收益。

<<人脉就是钱脉>>

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>