

<<人脉即财脉>>

图书基本信息

书名：<<人脉即财脉>>

13位ISBN编号：9787543045088

10位ISBN编号：7543045087

出版时间：2009-10

出版时间：武汉

作者：李尚隆

页数：232

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>

<<人脉即财脉>>

前言

序言 李尚隆/文 假设有一天，你的事业破产或家庭遭遇不幸，急需5万块钱，你能保证有几个朋友能够毫不犹豫地向你伸出援手？当世界改变时，有一件事会一直保持不变，那就是你一生中建立的人际网络。

其实，对任何人来说，构建人脉网络，并不只是在危难的时候才需要，而是每一天都需要。因为成功也要靠别人，而不是单凭自己。

人是群居动物，每个人所从事的行业归根结底都是人的事业。

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

这就体现了一个铁血定律：人脉即财脉！成功学大师陈安之说：“成功=知识+人脉，其中知识占30%，人脉占70%。”

美国前总统西奥多·罗斯福也曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

在知识经济时代，技术、知识迅速更新，如果你懂得如何以极自然的、有创意的、互利的方式来经营人脉，则会强化你的竞争力。

善用人脉，一分耕耘，数倍收获。

举个例子，当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？你一定会脱口而出：资金和技术。

没错，但这些都不是最关键的，最关键的是人。

如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是“人脉力量”。

社会就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，身为网中的人，只有充分地利用其中的各种资源，才能得到机会，才能赚得金钱，才能实现自己的理想与抱负……这就是培养人脉的重要性。

而这种重要性正如一位成功的商人曾经说过的一样：“人际关系就像播种一样，播种越早，收获越早；撒下的种子越多，你收获得也越多。”

当然，众所周知，一种人际关系能否给自己带来利益回报，完全取决于自己是否能够精心播种与培育。

那些培养人脉的技巧，就变成了我们不得不去面对的重要课题。

本书通过向广大读者介绍开拓人脉、维护人脉、经营人脉的技巧与重要性，进一步阐明了“人脉即财脉”这一主题，希望帮读者打开视野，多开通一条通往财富领域的道路！

<<人脉即财脉>>

内容概要

世界上到处都是才华横溢的穷人，如果能有“贵人”相帮，他们也可以一展宏图，跻身富人的行列。你知道吗？

最多通过六个人，你就能结识世界上任何一个人，与行业中的顶级人才成为朋友，从而帮助你的事业蒸蒸日上。

作者根据多年以来构筑人脉的实战经验，并结合生活中的大量经典案例，教给大家开拓和经营人脉的各种实用技巧。

全书分为九个篇章，介绍了构筑人脉的七十二种简单实用的方法。

这些方法能够帮助我们结识生活中的亲密挚友，赢得老板的青睐，创造惊人的业绩，最终借助人脉的力量撬起自己的财富人生。

<<人脉即财脉>>

作者简介

李尚隆，著名畅销书作家、职场专家、社会活动家、梦想实践家，现任实践家知识管理集团产品事业部总经理、北京分公司总经理。

他曾创造一年营业额增长1000%的培调业界奇迹，创办国内第一家民间公益图书社——“弘雅书屋”。
未来的梦想是通过著书和演讲捐建500个公益书社。

出版有《乐在工作》《问题就是机会》《抱怨不如改变》《赢在专注》《胜在习惯》等畅销书，在读者中具有广泛的影响。

<<人脉即财脉>>

书籍目录

第一章 人脉是你一生中最重要的财富 1.5个朋友决定你的一生 2.积累人脉，就是积累财富 3.人脉越广，机遇越多 4.每个人都可能成为你生命中的贵人 5.成功的关键在于借助别人的强大力量 6.成功=85%的人脉关系+15%的专业知识

第二章 如何开启人脉之门 1.增加自己被利用的价值 2.微笑是全世界的通用语言 3.既要善于表达，还要善于倾听 4.一诺千金，说得出就要做得到 5.做一个善于同别人分享的人 6.帮助别人，其实就是帮助自己 7.谦虚，让你处处受欢迎 8.亲和力是一个人无形的魅力

第三章 拓展人脉，不错过，也不放过 1.你有社交恐惧症吗？ 2.怎样为自己赢得深刻的第一印象？ 3.第一次就记住对方的名字 4.找对话题，事半功倍 5.把对方放在心上 6.用肢体语言拉近彼此的距离 7.莫让友谊随着谈话的终止而结束 8.主动“曝光”自己，扩大影响力

第四章 职场升迁，人脉决定速度 1.适当表现自己，赢得老板的青睐 2.以服从为天职 3.老板的脾性要摸清 4.让上司成为你升迁的贵人 5.向老板适度表示你的体贴 6.多多赞美你的同事 7.宽容一点，赢得同事信任 8.让同事成为你的知心朋友 9.不要冒犯同事的“领地”

第五章 有关系，就有业绩 1.250法则，不可忽略客户背后的人脉资源 2.真心对你的客户感兴趣 3.超越客户的期望值 4.小小礼物，温暖客户心 5.利用特长吸引客户 6.多向你的客户说“谢谢” 7.换位思考比争辩更有效 8.像朋友一样去关心客户

第六章 用心经营，多个朋友多条路 1.经常问候你的朋友 2.雪中送炭，让人铭记一生 3.为朋友保守“秘密” 4.距离产生美 5.播下真诚的种子，收获友谊之花 6.好朋友也需明算账 7.朋友面前，放下你的优越感 8.尊重朋友的个性 9.冷庙烧热香，难时有人帮

第七章 人脉如山，淘出你的金矿 1.最多通过6个人，你就能认识世界上任何一个人 2.互换人脉资源 3.MBA让你与世界顶尖人才成为朋友 4.打开你的人脉“圈” 5.用点“心机”结交大人物 6.论坛，让更多的人走到一起 7.人脉的E时代拓展 8.在饭桌上扩展人脉 9.让你的人脉走向“国际化”

第八章 轻松管理人脉。

编织美好未来 1.管理名片，就是管理人脉 2.画出你的人脉网络图 3.判断你的人脉支持力 4.找到你人脉网中的关键人物 5.拔掉人脉中的杂草 6.你的人脉网中缺少哪些资源？ 7.如何认识你想要认识的人？

第九章 善用人脉，攀登财富之巅 1.用一个人的100%，不如用100个人的1% 2.每个人都有可能成为你生命中的贵人 3.曲径通幽，求人有道 4.借助名人效应 5.抛弃冷战思维，寻求互利双赢 6.让“红人”为你的前途铺路搭桥 7.人情不可透支 8.求人办事有乾坤，“买卖”不成人情在

<<人脉即财脉>>

章节摘录

积累人脉，就是积累财富 从表面上来看，人脉虽不是直接的财富，但它是一种潜在的无形资产，一种潜在的财富。

没有它，就很难聚敛财富。

比如，你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，但却不一定能够成功地促成一次商谈。

但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信商谈成功不过是一件轻而易举的事情。

经过观察，我们不难发现，穷人与富人最大的区别就是，穷人的朋友非常少，而富人的朋友却遍天下。

虽然古人说“穷在街头无人问，富在深山有远亲”，这固然有一定道理，但是从另一方面来讲，也正是因为富人有了丰富的人脉资源，所以才拥有了巨大的财富。

所以，如果你想从一个穷人变成富人，那么你就倾力打造自己的人脉网。

张景的生意如今已经做到了国外，有固定资产过千万，而十几年前，他还只是一个来自河南乡下的穷小子，那么他凭什么赢得了如此多的财富？

套用他自己的话就是“我能有今天，靠的都是朋友的帮助”。

的确，是人脉造就了他这个千万富翁。

张景非常善于积累人脉，为了随时认识更多的朋友，他随身都带着自己的名片。

他说：“哪天要是出去没有带名片，我会浑身不自在，就像自己没有带钱出去一样。”

大学毕业后，张景被朋友推荐去了一家珠宝公司任总经理，负责在上海筹建业务。

在工作期间，他认识了第一批上海朋友，其中有很多都是在上海的香港人。

在这些香港朋友的介绍下，他加入了上海香港商会。

又经推荐当上了香港商会的副会长。

利用这个平台，他认识了更多的在上海工作的香港成功人士。

后来，张景在朋友的推荐下开始投资房地产。

由于当时上海的房地产已经开始火热起来，有时候即使排队都买不到房子。

但在朋友的帮助下，张景通过一些朋友，可以很容易买到房子，而且还是打折的。

几年后，在朋友的建议下，张景又陆续把手上房产变现，收益颇丰。

据张景介绍，他目前的资产已经超过八位数，朋友则有两三千个。

他说，自己的事业得到朋友的帮助，才会这么顺利。

“包括开公司，介绍推荐客户和业务等等，各种朋友都会照顾我，有什么生意会马上想到我。”

一些人之所以能从穷人转化成富人，是因为他们非常注重对人脉资源的投资，而一些人之所以一辈子都跳不出穷人的怪圈，是因为他们从来不懂得积累人脉。

所以，如果你想脱离穷人变成一个富人，那么就要有意识地去编织自己的人脉网，并不断地去丰富和发展它。

一个人的力量毕竟是有限的，如果能获得周围朋友们的帮助，那么他的成功就会变得非常容易。在这个大鱼吃小鱼、快鱼吃慢鱼的竞争激烈社会，要想赢得财运，就应该从现在开始积累人脉，因为只有丰厚的人脉才最终会带来丰富的财运。

最多通过6个人，你就能认识世界上任何一个人 你想认识比尔·盖茨吗？

你想认识刘德华吗？

也许你会说当然想啊，但那怎么可能呢？

不，你完全可能认识他们，认识你想认识的任何一个陌生人，事实上，你与他们之间的只有6个人的距离。

这并不是耸人听闻，这确实是来自一项社会调查的结论。

哈佛大学心理学教授 Stanley Milgram 在1967年做过的一次连锁试验，实验的结果就是今天在社会关系研究中常说的“六度分隔”。

你也许不认识盖茨，但是在优化的情况下，你只需要通过6个人就可以结识他。

<<人脉即财脉>>

这就是六度空间理论，也叫小世界理论。

几年前，法兰克福的一位土耳其烤肉店老板非常希望找到他最喜欢的影星马龙·白兰度。几个月后，他实现了自己的愿望，而且仅仅通过6个人的私交就与马龙·白兰度建立了人脉关系。

原来，这位烤肉店的老板是伊拉克移民，他的一个朋友住在加州，这个朋友的同事的女朋友在女生联谊会上结识了一位姐妹，这位结拜姐妹是电影《这个男人有点色》的制作人的女儿，而马龙·白兰度是这部片子的主角。

(如下图所示) 烤肉店老板 加州的朋友 加州朋友的同事 同事的女朋友
女朋友的姐妹 电影《这个男人有点色》的制作人 马龙·白兰度 六度分隔
的现象，并不是说任何人与人之间的联系都必须要通过六个层次才会产生联系，而是表达了这样一个重要的概念：任何两位素不相识的人之间，通过一定的联系方式，总能够产生必然联系或关系。也就是说经过若干个环节，任何一个人同比尔·盖茨通上电话都不是痴人说梦。

或许你仍然会觉得这不过是一个巧合，但还有一个数据能表明这一点。如果每个人的日常密切联系的人际网络是150人左右的话，通过6个人的人际关系网络就可能有的人数是 $150 \times 150 \times 150 \times 150 \times 150 \times 150 = 11,390, 625,000,000$ 。这个数字远超过人类历史上所有各代的人数之和。

可见，如果我们能以“结交一个人来认识更多的人”的方式建立个人人脉，人脉资源将以乘方的方式增长，效率会多么的惊人。

用一个人的100%，不如用100个人的1% 石油大王保罗·盖蒂曾经说过，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。

你自己用尽100%的力量，不如让100个人为你花费1%的力量。比如，你自己的业务能力很强，你自己用尽力气去开拓市场，不如去培训100个业务员，他们分别花1%的力量做出的成绩，一定比你一个人花费100%的力量做出的成绩要大。

这就需要我们学会借用别人的智慧，而不能靠单打独斗。尤其是在这样一个信息社会，如果你不肯与人合作、分享，那么你取得成功的机会简直就是微乎其微。

一家大公司招聘高层管理人员，九名优秀应聘者经过面试，从200多位面试者中脱颖而出，闯进了最后一轮的复试。

复试是由老板亲自把关的，他把这九个人随机分成甲、乙、丙三组，指定甲组的三个人去调查婴儿用品市场，乙组的三个人去调查妇女用品市场，丙组的三个人去调查老年人用品市场。

老总说：“录取你们，是要你们去开发市场的，所以，你们必须对市场有敏锐的观察力。现在我把你们分成了三个小组，希望你们互相合作，全力以赴。

”大家一个个也都暗中较劲，都希望自己成为最优秀的那三位。临走的时候，老总又交代他们到秘书那领取相关行业的资料，以避免盲目展开调查。

三天后，九个人都把自己的市场分析报告递到了老总那里。老总看完后，站起身来，走向丙组的三个人，分别与之握手，并祝贺道：“恭喜三位，你们已经被录取了！”

”看着大家疑惑的表情，老总说：“请大家找出我叫秘书给你们的资料，互相看看。

”原来，每个人得到的资料都不一样，甲组的三个人得到的分别是本市婴儿用品市场过去、现在和将来的分析，其他两组的也类似。

而只有丙组的人互相借用了对方的资料，补齐了自己的分析报告。

甲、乙两组的人却分别行事，抛开队友，自己做自己的，形成的市场分析报告自然不够全面。

老总说：“其实我出这样一个题目，主要目的是考察一下大家的团队合作意识，看看大家是否善于在工作中合作。

要知道，团队合作精神才是现代企业成功的保障！

”一个人的力量是有限的，哪怕用尽100%的力量也不足以最后胜出。

而如果多个人分别贡献出一点力量，那么就能轻而易举的取得胜利。

不要期望自己是全能冠军，也不要期望一个人付出100%的能力去帮助你，你要善于结交更多的朋

<<人脉即财脉>>

友，只要他们在关键时刻付出1%的能力去帮助你，就足够了。

比如，你在做生意的时候，需要100万元的资金，你有一个很好的朋友，但他全部的资金只有10万，他就是竭尽所能也只能借给你10万，距离你100万的目标还远着呢。

而如果你有100个朋友，他们各自有10万元，只要他们各自能借给你1万元，你的资金就凑够了。

当然，要获得一个人的帮助，你只需要和一个人成为朋友，而要想获得100个人的帮助，自然需要和100个人成为朋友。

这就需要你不断地扩大交际圈，与更多的人成为朋友。

<<人脉即财脉>>

编辑推荐

智慧的人时时处处经营人脉，成功的事桩桩件件依靠人脉。
社会就是一张由一条条人际纽带编织而成的人脉网络，充分利用生活中的各种人脉资源，你就能广结生活挚友、获得职场晋升，进而叩开财富之门、享受幸福人生。

七十二种构筑人脉的实用之法，七十二条通往财富之路的秘密捷径。
本书作者将为你破译如何利用人脉创造财富的生命密码，帮助你打开人脉“圈”，与行业精英精诚合作，淘出你一生的“金矿”。

<<人脉即财脉>>

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>