

<<青年创业课>>

图书基本信息

书名：<<青年创业课>>

13位ISBN编号：9787546118017

10位ISBN编号：7546118018

出版时间：2011-7

出版时间：黄山书社

作者：夏在伦

页数：227

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>

## &lt;&lt;青年创业课&gt;&gt;

## 前言

关于人脉，有这样的说法：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱。

”这绝非夸大其词。

美国成功学大师卡耐基曾经说过：“一个人成功的因素，15%可以归因于他的专业知识，85%却要归因于人脉关系。

”这两种观点都强调了人脉的重要性。

的确，无论做任何事，一个人的力量都是十分有限的，许多问题也无法依靠个人的能力解决。

这时，人脉的重要性就会凸显出来，那些人脉资源丰富的人会得到来自各方的指导和帮助，以最快的速度解决问题；而那些人脉资源匮乏的人则会陷入困境，体会到单打独斗的悲哀。

至于人脉与财富的关系，有人认为是先有财富，后有人脉的。

俗话说“穷在闹市无人问，富在深山有远亲”，富人的手中掌握着大量财富，才会有很多人趋之若鹜，围绕在他身边，希望获得实际的利益；而穷人一贫如洗，别人从他身上得不到任何好处，唯恐避之不及，这就是世态炎凉。

但是，如果我们换个角度来看待这种现象，就会发现：穷人根本认识不到人脉资源的重要性，他们从来不会为此投资，而富人却时时刻刻倾力打造自己的人脉网。

这也就是富人越来越富，穷人越来越穷的一个重要原因。

因为人脉虽然不能直接转化为财富，但它却是一种潜在的无形资产。

从这个意义上来说：人脉就是财脉。

一个人要想取得成功，获得财富，首先就要从经营人脉做起。

一个人如果从二十多岁甚至更早就开始搭建自己的人脉网络，那么，他很可能会在三十几岁甚至更早就收获人脉带来的巨大回报。

但是，人脉不同于其他任何工作或者任务，人脉是一项事业，是一项需要长期经营，付出诸多努力和关怀的事业；人脉也是一种习惯，是一种潜移默化，在工作和生活中逐渐养成的习惯；人脉更是一种投资，是一种放长线钓大鱼，视急功近利为大忌的投资。

很多成功人士都深刻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。

”美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时也曾表示：“与太阳下所有能力相比，我更关注与人交往的能力。

”正是洛克菲勒卓越的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。

在每个人的人生历程中，人脉都扮演着重要角色，那些越早学会经营人脉的人就能越早成功。

不过，人脉不会主动来到你身边，要想获得人脉的青睐，你首先要有出色的人格魅力，其次还要努力让自己变得更加优秀。

这样别人才会愿意与你交往。

每个人都拥有几个天然的人脉圈，你的老板、同事、家人、朋友、邻居、熟人等，维护好与他们的关系就会让你受益无穷；经营人脉就像在银行储蓄，吃老本会让你的储蓄越来越少，只有学会拓展人脉才能拥有更丰富的人脉资源，懂得人脉关系学，才能让你的人脉圈越来越稳固；应用人脉，如何学会求人办事是一项必修课，找出自己人脉网中的贵人，向他们借力，就能大大加快自己积累财富的速度；人脉中也有一些不为人知的潜规则，只有善于思考，提高警惕，才能避开雷区，在经营人脉的过程中游刃有余。

本书就是围绕以上这些方面，以实用性为指导，环环相扣，希望大家在认识到人脉重要性的同时，学到经营人脉的策略和具体方法。

## <<青年创业课>>

### 内容概要

培养自己的人脉圈，找出自己人脉关系中的贵人，向他们借力，就能大大加快自己积累财富的速度；人脉中也有一些不为人知的潜规则，只有善于思考，提高警惕，才能避开雷区，在经营人脉的过程中做到游刃有余。

《青年创业课(三年之内成为富翁的人脉经营)》内容环环相扣，实用性强，希望大家在认识到人脉的重要性的同时，学到成功经营人脉的策略和具体方法。

《青年创业课(三年之内成为富翁的人脉经营)》由夏在伦编著。

## <<青年创业课>>

### 书籍目录

- 第一章 越早学会经营人脉，你就能越早成功
  - 所谓人脉，就是在关系中找到关系
  - 一个人所处的圈子，决定了他的人生高度
  - 要早成功，就要早搭建你的人脉关系网
  - 人脉是一种可再生的资源
  - 人脉交往中的“六度效应”和“1=250”定律
  - 经营人脉要学会放长线，钓大鱼
  - 慧眼识人，发现那些能够帮助你的人
  - 主动，便赢得了成功人脉的一半
  - 放下功利心，有指向性的与人交往
- 第二章 注重修炼个人魅力，这是赢得人脉的首要问题
  - 微笑示人，赢得人脉很简单
  - 人脉源于尊重和敬重他人
  - 以“诚”待人，别人才愿意与你交往
  - 打造亲和力，让人乐于接近
  - 留住了别人的面子，就留住了人脉
  - 多说“不知道”，谦虚的人最受人欢迎
  - 轻易许诺将让你失去人脉
  - 得理也让人，让你赢得的不仅仅是人脉
  - 幽默，可令人脉存折收获“高利息”
  - 宽容，永远是最令人敬佩的品质
- 第三章 让自己变得优秀，把人脉吸引到你身边
  - 自己优秀，人脉自来
  - 你有价值可以用，人脉自动找上你
  - 懂得控制情绪的人才有人脉
  - 保持自己的独立性，让别人依赖你
  - 被人信赖，人脉网才牢不可破
  - 优秀要表现出来，让别人看到才算数
  - 职场中，靠的还是一技之长
  - 真正优秀的人最懂得放下身段
- 第四章 你一定要维护好的几个天然人脉圈
  - 老板，助你发展事业的靠山
  - 同事是与你共创佳绩的盟友
  - 你完全可以与竞争对手一起共舞
  - 熟人：联系越多，关系越好
  - 成功，同学可以助你一臂之力
  - 老乡为你的事业打开一片新天地
  - 远亲不如近邻，搞好邻里关系
  - 珍惜朋友，这是你一生受益的财产
  - 家人永远是你坚实的后盾
  - 亲戚亲戚，多多走动关系才更近
- 第五章 借力贵人，加快自己积累财富的速度
  - 谁都可能成为你生命中的贵人
  - 引起贵人关注，就得多曝曝光
  - 多跟社会关系总量大的人交往

## &lt;&lt;青年创业课&gt;&gt;

谦逊地请师长引领你成功

主动结交成功人士，不失为一条捷径

与比自己优秀的人交朋友

优势互补的朋友能让你提高更快

人才也是不容忽视的贵人

有时候，小人物也会成为你的贵人

你的人脉网中有这十种贵人吗

第六章 充实你的人脉账户，拓展人脉的黄金术

与别人的人脉资源做个交易

没事常联络，人脉就靠平时积累

应用“二八原理”充实你的人脉

圆滑维系“中间人”，迅速扩充你的人脉

多认识一些带“圈”的朋友

在饭桌上扩展你的人脉资源

参与社团活动，结识更多的人

利用网络展现自己——最廉价的人脉通道

善用名片，广植良缘

参加高档培训班是拓展人脉的聪明之举

会用积极的心理暗示语打通人脉

第七章 经营人脉，离不开人际关系学

留好第一印象，没有第二次了

说好开场白，让对方感到相见恨晚

以对方感兴趣的话题为中心

善于倾听的人才是人际交往的高手

让别人感觉自己很重要比恭维更有效

学会换位思考，拉近你与他人的距离

想让别人喜欢你，你要先喜欢他

平时留下人情债，求人办事口好开

雪中送炭，绝对胜过锦上添花

不要忘记曾经帮助过你的人

平时施与小恩惠，关键时回报大实惠

礼尚往来，让人脉圈越来越稳固

第八章 思考人脉，有些潜规则你要懂

先让自己像个富人，你才能真正成为富人

借到的人气越多，聚集的财富越多

用一个人的100%，不如会用100个人的1%

自我表现也要掌握分寸

适当的感情投资比金钱更能征服人心

有时候，谎言比真话更受欢迎

适度“自抬身价”，别人会对你刮目相看

不管多铁的关系，都不可透支人情

吃亏也是一种人脉投资

总是表现得比别人聪明其实最愚蠢

“太老实”就是“蠢笨”的近义词

第九章 提高警惕，谨防踏入人脉误区

一场争论的胜利可能会让你失去很多人脉

待人可以热情，但切勿过度

<<青年创业课>>

一味付出并不是赢得人脉的好办法  
最好的朋友也要保持一定距离  
言谈中一定要注意他人避讳的话题  
他人失意之时不要谈你的得意  
与别人交心也要循序渐进  
不是所有的人都可以成为朋友  
有时，人脉并非越多越好

第十章 善用人脉——有了人脉你得会用  
求人办事前，先想办法满足对方需求  
声东击西，迂回说出自己想求之事  
巧用“激将法”可能有奇效  
有时候可以用眼泪博取别人的同情  
“软磨硬泡”的威力非常大  
给他戴一顶高帽，他会要求自己  
“理直气壮”的理由对方更容易接受  
巧妙利用他人威望助自己成事  
“捧”到对方的痒处，他会乐于为你办事  
得寸再进尺，由小到大提要求

## &lt;&lt;青年创业课&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：要早成功，就要早搭建你的人脉关系网说到人脉，很多人感觉与自己的关系不大，他们认为，只有拥有一定社会地位的人才谈得上去拓展和经营人脉，而自己不过是一个刚刚参加工作的普通上班族，根本不可能结交太多的人，还是等到自己取得一些成就之后再说吧。

其实，这种想法是绝对错误的，就像张爱玲说的“出名要趁早”，想创建自己的人脉网，同样要趁早，而且，越早搭建自己的人脉关系网，你就能越早取得成功。

因为，人脉和资金的储蓄一样，都是为将来做准备的。

如果想获得成功，就一定要有人的支持，没有谁可以凭着单打独斗攀登上人生的巅峰，想等到“以后”或“有需要时”才想到应该开始建立人脉，注定为时已晚。

所以，为了你人生中的“人脉存折”，你应该提早行动了。

不要因为自己人微言轻就放弃构建人脉，即使再平凡的人也有自己所处的圈子，也有自己志同道合的朋友。

而这些圈子和朋友就是属于你的人脉网络，工作之后，你会有老板、领导、同事、客户……这些人同样可以纳入你的人脉网络。

随着社会阅历的不断增长，你认识的人也会越来越多，只要你用心经营，主动结交，你的人脉网络会越来越丰富，在这个过程中，你可能就会遇到改变自己命运的贵人。

那些你在青年时期、在一无所有的情况下结交的朋友，会比你在取得一定成就之后结交的朋友更珍贵、更忠实于你。

因为那时候维系在你们之间的更多的是纯粹的友谊，没有太多的功利，更不是为了利益，这样的朋友才是值得你一生珍藏的财富。

高伟和李强，俩人从小一起长大，绝对称得上是“发小”“死党”。

上学的时候，李强因为长得比较瘦弱，总是被别人欺负，这时候，总是高伟站出来为他出头。

很多次，就是为了保护李强，高伟被别人打得鼻青脸肿，而且，就算是被老师批评，他也从来不说自己是为了李强打抱不平。

高中毕业后，学习比较好的李强上了一所名牌大学，而高伟因为成绩不好，没有继续读大学，而是到一家工厂当了一名普通工人。

虽然俩人见面的机会少了很多，但是每次只要李强放假回家，总是去找高伟聊聊天，有时候俩人还会喝上几杯，他们经常怀念在一起上学的日子。

大学毕业后，李强去了一家世界500强的企业，工作很忙，与高伟的联系也少了很多，高伟觉得李强现在今非昔比，人家是名牌大学的毕业生，是世界名企的员工，比自己强了很多，心里有些自卑，也不愿主动与李强联系。

又过了一段时间，高伟所在的工厂效益不好，他家的条件本来就不是很好，这下日子过得更加艰难。

有次李强给家打电话时，知道了高伟的情况，这时候的李强年薪十五万，称得上是事业有成。

他主动联系了高伟，俩人聊了很久，李强所在的城市有很多服装工厂，服装价钱非常便宜，所以他建议高伟搞服装生意，高伟为难地说：“我也想做，可是手里缺少资金。”

李强说：“没关系，差多少我给你补上。”

高伟说：“那怎么行，万一我赔钱了，拿什么还你？”

李强笑了，“那就算我入股吧，咱们风险共担。”

就这样，高伟在李强的帮助下，服装生意做得顺风顺水，两年就赚了十几万。

高伟说，他没想到只是年少时候的情谊，李强就能为他做这么多。

而李强说：“高伟是我永远的朋友，在他有难处的时候，我应该帮他一把。”

就是因为年少时结下的友谊，李强和高伟成了永远的朋友。

他们之间的关系不涉及功利、利益，是最纯洁美好、最经得起考验的。

试想，如果他们都是在各自事业有成后才相识，还会有这么深厚的情谊吗？

答案恐怕就是否定的了。

有这样一句话：“十几岁比智力，二十几岁比体力，三十几岁拼专业，四十几岁拼人脉。”

<<青年创业课>>

”但是我们应该知道，四十岁的人脉，要从二十几岁甚至十几岁就开始积累。构建人脉网络开始得越早，越排除了利害关系，彼此才能怀着一颗单纯的心去结交朋友，这样形成的人际关系才更真实可信，更结实牢固，也更值得珍惜。一般来说，越早结交的人脉，维持的时间也越久，因为这在每个人心中都代表了最纯洁最不愿被破坏的美好回忆。



## &lt;&lt;青年创业课&gt;&gt;

## 编辑推荐

《青年创业课:三年之内成为富翁的人脉经营》在每个人的人生历程中，人脉都扮演着重要角色，那些越早学会经营人脉的人就能越早成功。

不过，人脉不会主动来到你身边，要想获得人脉的青睐，你首先要有出色的人格魅力，其次还要努力让自己变得更加优秀。

这样别人才会愿意与你交往。

每个人都拥有几个天然的人脉圈，你的老板、同事、家人、朋友、邻居、熟人等，维护好与他们的关系就会让你受益无穷；经营人脉就像在银行储蓄，吃老本会让你的储蓄越来越少，只有学会拓展人脉才能拥有更丰富的人脉资源，懂得人脉关系学，才能让你的人脉圈越来越稳固。

人脉中也有一些不为人知的潜规则，只有善于思考，提高警惕，才能避开雷区，在经营人脉的过程中游刃有余。

《青年创业课(三年之内成为富翁的人脉经营)》就是围绕以上这些方面，以实用性为指导，环环相扣，希望大家在认识到人脉重要性的同时，学到经营人脉的策略和具体方法。

人脉虽然不能直接转化为财富，但它却是一种潜在的无形资产。

从这个意义上来说：人脉就是财脉。

一个人要想取得成功，获得财富，首先就要从经营人脉做起。

一个人如果从二十多岁甚至更早就开始搭建自己的人脉网络，那么，他很可能会在三十几岁甚至更早就收获人脉带来的巨大回报。

与竞争对手共舞你能提高的更快!用“二八原理”经营人脉，时刻敬人三分，所得必是人敬三分!写给每一位渴望成功的创业青年的人脉经营必修课。

人脉是一笔可以终身受用的无形资产和潜在财富，经营好自己的人脉，让创业更轻松!

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>