

<<人脉就是财脉>>

图书基本信息

书名：<<人脉就是财脉>>

13位ISBN编号：9787560264448

10位ISBN编号：7560264441

出版时间：1970-1

出版时间：东北师大

作者：陈开仁

页数：272

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>>

### 前言

世界首富比尔·盖茨在他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一电脑公司——IBM签的。

当时，他还是位大学读书的学生，没有太多的人脉资源。

他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？

可能很多人不知道。

原来，比尔·盖茨之所以可以签这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。

比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是理所当然的事吗？

比尔·盖茨签IBM这个大单，从而奠定了他事业成功的第一块基石。

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的穷人，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？

究其原因，就是缺乏朋友！

如今已不再是单枪匹马的时代，每个人都要在合作中求生存，谁都不可能成为电影里的孤胆英雄。

在当今这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能耐，其力量也不过如一滴水之于大海。

世界富豪保罗·盖蒂曾经说过，一个人在做事情时，永远不要靠一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量来完成。

单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。

## <<人脉就是财脉>>

### 内容概要

《人脉就是财脉》结合中国人的心理行为、人际关系特点和现代商业理念，以众多经典个案和生动的语言，向那些正在商海中奋战，或者有心在商业领域中一展身手的人们提供帮助，向一切有志于锻炼自我、提升自我、拓展自我的生意人提供帮助。

该书不仅仅会使生意人获利，而且能使每位怀抱理想，有志于成功的人士从中获益。

## <<人脉就是财脉>>

### 作者简介

陈开仁，男，毕业于中国人民大学，法学硕士，曾任教于海军指挥学院。

现为某出版社编审。

长期从事成功学研究。

有数十篇各类文章在相关报刊发表。

曾出版过著作《冷战——实力与谋略的较量》《让儿童远离危险》《用对方法管对人》等。

组织策划的十余部图书，如《小故事大道理全集》《道德经全集》等荣获“全国畅销图书奖”。

## &lt;&lt;人脉就是财脉&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 人脉是黄金，朋友是财富第一章 人脉是一座无形的宝藏人脉是什么人脉就是钱脉经营人脉就是创造财富挖掘“人脉”这座宝藏人脉提高你自身的素质通过人脉获得商业信息人脉是墙上的一面镜子第二章 人脉就是效益人脉是可再生的资源人脉宽就有“资源”人脉宽的人“运气好”“关系圈”是力量来源人脉让穷人变成富人第三章 为自己办一张人脉存折人情需要不断地积蓄充实自己人情账户买一支人情原始股第四章 广建高素质的人际关系网人际关系网的核心与网中的人多联系经常传递口信结交社交专家第五章 别错过生命中的贵人贵人助你过江东改变生意抓“贵人”背靠“大树”好乘凉贵人自己去发现第六章 广交天下友交朋友就是交人际关系朋友像梅干，像美酒结交各式各样的朋友真正的朋友就在身边真正的朋友与你志同道合第七章 慎重选择朋友判别真伪好坏朋友和这些人交往要小心不可成为朋友的四种人远离不可交的朋友第八章 友情的基础是互惠互惠就是投资感情互惠互利的原则双赢互惠的基础第二篇 五分钟和陌生人成为朋友第一章 走进陌生人的内心没有陌生人，只有未认识的朋友让对方感受你愿意交往的诚意递送和索要名片的学问细心观察必不可少第二章 大方地和陌生人交谈跟初交者一见如故和陌生人成为朋友让陌生人和你说话让陌生人在你面前敞开心扉让陌生人亲近并认同让陌生人和你有共同的利益与陌生人交谈的方法面对一群陌生人怎么办第三章 尊重遇到的每个人人们需要的是尊重，不是金钱尊重别人就是尊重自己尊重所有人，包括不喜欢你的人把对方看成重要人物打人不打脸，骂人不揭短第四章 引起他人的高度重视从众心理是普遍的社会现象想说服他，就扣上多数人的帽子塑造权威的表象运用皮格马利翁效应用事实说话第五章 如何获得对方的鼎力支持借助名人效应激发他的同情心利用对比心提出大要求“红脸”“白脸”都要唱巧用禁果吸引对方注意第三篇 经商一定要掌握的说话技巧第一章 开场瞬间打动对方把握最初10秒钟说好第一句话开场白的6种形式第二章 把握说话的主动权主动引发一场谈话打开一个话题你想说点什么激起对方的谈话欲望第三章 看清对象，因人而言边看边说，边说边看注意对方，谨慎开口10种会说话的人7种似是而非的人……第四篇 生意场上交际应酬一点通第五篇 像对待朋友一样对待客户

## &lt;&lt;人脉就是财脉&gt;&gt;

## 章节摘录

但在此基础上，最重要的就是自己要乐于助人，关心他人，不断增加和充实自己感情账户上的储蓄。如果说建立相互信任、相互帮助的人际关系有什么诀窍的话，那么这就是唯一的和最有效的诀窍。与此相反，那种不肯增加储蓄而只想大笔支取的人是无人理会的，这样的银行账户是根本不存在的。你毫无储蓄，到需要用钱时，也就必然无钱可用，只有欠债了。

但欠债总是要还的，到头来还是要储蓄。

这就是社会与人生的大海上互助互利、收支平衡的灯塔。

互助互利不仅指物质利益，还有精神利益。

被求助的一方不一定非要你给他什么帮助和好处不可。

而且人际交往的互利互惠也不同于做买卖那样必须等价交换、立刻兑现。

但作为求助者最好能让对方了解助人也会助己。

你请某人来帮助粉刷装修住房，说好干半天，他可能干了不到一个小时就走掉了；你拜托某人为你办理开办什么公司的手续，他也许只起了牵线搭桥的作用，具体的手续还要你自己去四处奔波……遇到这类情况，千万不可埋怨，不可责怪对方说话不算数。

因为事实上人家已经帮了一点忙，这就值得你表示肯定和感谢。

你感谢对方帮忙一小时，下回他可能会帮忙两小时，你感谢人家为你办手续探明了路线，下回他也许会一帮到底。

自己乐于助人，多主动帮助别人，会不断增加感情账户上的储蓄。

如上所述，求人与被人求，是一笔人情账。

尽管人情账无法精确计算，但是也应当心中有数。

在找对方办事时，对方常常并不情愿为你白忙活，他希望你也能帮他做些事情，有的甚至希望在他办事之前，你得先为他办成。

如果你了解对方这种心理，主动满足他的欲望，他就会很痛快地帮助你。

有时对方没有什么需要帮忙的事情，此时你要让对方精神上得到满足，表现出对对方的崇拜和尊敬，不断地夸奖对方的能力。

如果你与对方关系很密切，求他帮忙时，他提出条件来，那你也要多为对方考虑，尽量多为对方解决一些困难。

不论关系多密切，你总求人家，而没有回报，时间久了也就不行了。

## <<人脉就是财脉>>

### 编辑推荐

《人脉就是财脉》：人多才能钱多一本教你如何多交朋友、拓展人脉，从而保证生意兴隆、事业成功的人生指南!一个人能否成功。不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

<<人脉就是财脉>>

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>