

<<人脉存折>>

图书基本信息

书名：<<人脉存折>>

13位ISBN编号：9787506428170

10位ISBN编号：7506428172

出版时间：2004-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：何耀琴

页数：300

字数：240000

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>

<<人脉存折>>

内容概要

这是一个沟通胜过拳头，人脉决定输赢的年代。

我们每个人来到世界上都有一个美妙的梦想，但是却不是每个人都可以顺利实现自己的梦想。

随着社会经验的积累，我们都体会到人际关系对个人事业的制胜作用：山可以不以靠山，人却必须依靠人！在本书中，我们将用丰富的实例和幽默的语言，为您讲述开创和拓展高质量人际关系的途径和方法。

本书主要包括：人脉建设的重要性、如何维持和拓展人脉、如何利用人脉和社交场合的谈话技巧。

各个章节中的人际关系

小测试，也将为您的阅读增加更多乐趣。

<<人脉存折>>

书籍目录

第一章 打造一把人生的钥匙——人际关系网 这是一个崇拜成功、需要成功的年代，成功靠的是自己，自己靠什么？

知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有，但是你可以打造一把叩开财富大门的金钥匙——人脉。

如果机遇、知识、背景是蛋，人脉就是鸡。

第一节 千金难买是人脉 知识是利刃，人脉是武器 人脉创造机遇 人脉延伸你的能力 人脉就是资源 第二节 人脉的场效应 沟通人际，成就事业 善于开口询问 累积交际经验 巧织成功关系网 不要忘记“媒人” 多联络 传递口信增加人际皱褶 信息就是力量 得罪一个人就等于得罪一百人 第三节 你的灯亮吗 人脉——成功所在 脑力激荡收获多 出外靠朋友 种瓜得瓜，种豆得豆 常联系，多走动 您的灯亮吗——测试您的人脉 小测验——你是人际关系高手吗？

第四节 种一棵自己的人脉树 培育自身 勇敢地迈出第一步 平等相待 与别人一起分享 口袋里装满宽容 重视渺小 怀着一颗感恩的心 留点时间给朋友 结交社交专家 拜访爸爸的老朋友 长线、大鱼和人脉 用全身心的爱来迎接今天 学会控制情绪 笑遍世界 落魄的人更应予以支持第二章 慧眼识贵人——谁适合纳入关系网第三章 高人出手挡不住——如何经营人脉第四章 交谈的艺术第五章 非常职场人脉第六章 一分耕耘，数分收获——善用人脉参考文献

<<人脉存折>>

章节摘录

书摘 曹子开口询问“客栈里没有房间了!请问你是否能推荐附近一个有马槽的谷仓?”这个记载耶稣诞生的故事,是否听起来还熟悉?早自圣经时期,大家便依赖熟人来获取所需的信息。就是利用这个方法,我们找到孩子的夏令营、汽车修理厂、牙医、好吃的餐馆,以及其他无数生活中所需的用品与服务。

电话簿虽是个不错的资源,但你会利用它来找一个五官科医师吗?借着熟人的介绍或口耳相传的方式来取得所需的信息,是一种既省时又事半功倍的方法。

打从夏娃在伊甸园里把苹果给了亚当,我们便一直在重复着交换意见与分享资源。

这是人类有史以来,世界运转的基本原理,即使到现代社会也不例外。

建立人际网络是一个互相交换想法、做法与建议的互惠过程,这个过程使我们的事业与生活都受益无穷。

而其中尤其可贵的是与人分享的精神,这份诚意使得交换的过程远超出信息本身的价值。

你如果仔细观察那些圆通的公关专家们,便可以从他们在“给与”时所流露的真诚喜悦中,感受到这份精神。

累积交际经验 人际关系网不仅和终身事业息息相关,也与私人友谊关系密切。

罗安在一次职业演说家大会上遇见堪萨斯州立大学的米勒博士,后来便常常保持联络。

当他的朋友艾米科搬到旧金山时,米勒打电话给罗安,请罗安多加关照,而罗安也照办了。

于是,罗安又多交了一位新朋友。

你也一定有过类似的经验,在偶然的时机里认识了一位又一位的朋友。

如果你停下来好好想想,也许这些朋友中,有不少都是因为你能成功地与人社交,因而结下的友谊呢!

成功地打入人群后,有一个独特且不寻常的收获:你可以建立一个“人际关系网”,也就是所谓的人脉。

若能如此,你便和百万富翁有了共同点。

乔治亚州立大学的史坦利教授为他的新书《行销致富》,针对2000位百万大富豪做了一项研究,结果发现:大规模的人际关系网是这些百万富翁的一个共同特点。

史坦利同时指出,这些百万富翁都有不寻常的能力,可以辨别所认识的人当中,哪些人具有特别的“价值”。

他们并不只是搜集名片,更重要的,他们能辨认哪些人能够并且愿意帮助他们;他们知道该与哪些人交往,才可收相互提携之效——譬如彼此交换信息,甚至合伙做生意等。

但是,如果我们不能像这些百万富翁一样,把这个“人际关系网”当做是人力、创意和忠告的来源,这个好东西也是一无用处。

巧织成功关系网 成功在很大程度上取决于你拥有多大的权力和影响力,与恰当的人建立稳固关系对此至为关键。

在打造关系网的过程中,已经认识的人很重要。

你目前的联络网是铺造你未来关系网的原料。

他们都有自己的熟人,而他们所熟识的人又有自己的熟人。

成功建立关系网的关键是和适当的人建立稳固的关系。

良好的人际关系能拓宽你生活的视野,让你了解周围所发生的一切,并提高你倾听和交流的能力。

良好、稳固、有力的人际关系的核心必须由10个左右你能靠得住的人组成。

这首选的10人可以包括你的朋友、家庭成员和那些在你职业生涯中彼此联系紧密的人。

他们构成你的影响力内圈,因为他们能让你发挥所长,而且彼此都希望对方成功。

这里不存在勾心斗角的威胁,他们不会在背后说你坏话,并且会从心底为你着想。

你与他们的相处会愉快而融洽。

当双方建立了稳固关系时,彼此会激发出强大的能量。

他们会激发对方的创造力,使彼此的灵感达到至美境界。

为什么将你的影响力内圈人数限定为10人呢?因为强有力的关系需要你一个月至少维护一次,所以10人

<<人脉存折>>

或许已用尽你所能有的时间。

不要忘记“媒人” 人际可以借由熟识者介绍认识他人的方式，不断地获得扩展。所以，虽然你可以开口请人介绍认识他人，但此时必须遵守一定的规矩。

最令人感到落寞的情形是，尽管你从自己的人际关系中，将重要的人物介绍给别人，对方在事后却没有向你提起下文。

如果是连同自己在内三人一起碰面则另当别论，但是如果你将联络方式告诉对方，并且亲自打电话告知另一方，倘若对方不来告知双方会谈结果，你甚至不知道双方是否顺利会过面。

对于居中的介绍人而言，这是十分难堪的处境。

如果顺利会见过对方，由于你所介绍的对象特意抽出时间来会见你推荐的人，你最起码都应打一个电话向对方致谢。

下回遇见对方时，应主动说：“由于你的介绍，某某曾来找我。

”倘若让对方先说了，你将立场尽失。

既然居中介绍双方认识，你这一方自然负有责任。

如果你不知详细结果，未能妥善地做好后续照应，将无从知道是否为对方带来困扰。

如果事情演变成给对方困扰，连你的信用也将尽失无遗。

如此一来，下回你想再介绍别人认识此人时，你一定无法向对方提出这项要求。

只因为最初介绍过不合适的人，连后来你所介绍的人都遭另眼看待。

为了避免产生这种情形，一旦别人为你介绍某人时，你务必向介绍人提出详细报告。

首先，你是否约妥会面时间。

如果答案为肯定，何时可以见到对方?实际会见后，你和对方谈论过什么?下一步将展开怎样的交往方式。

你们之间是否达成合作协议?如果答案为否定，原因何在呢? 由于介绍人对于情况的变迁惦记在心，所以即使你详细提出报告，对方也绝对不会感到啰唆。

就算是芝麻小事，只要情况出现变化，对方也希望你能尽早联络。

在接获当事人报告之前，自己所介绍对象先向介绍人发出抱怨是最难堪的情形。

此外，尽管介绍人答应介绍并告知联络方法，有些人却毫无理由地未与对方联络。

如果真希望通过别人介绍认识某人，迫不及待地渴望见到对方才是认真的态度。

如果态度拖拖拉拉，不免令人担心是否应该为其居中介绍。

站在介绍人的立场，一旦告知对方联络方式，总希望对方能展现出当场就想打电话般的热忱。

多联络 “多联络”是创造优质人际关系的不二法门。

当您的人际运作顺畅，许多问题便迎刃而解，不论什么领域，人脉的广度是必要条件，而深度则视情况而定。

工作中的人际拓展与维持，简单地说就是四个字“攀亲带故”，尽可能地运用倍增法则，从既有的人际网络中创造新的人际面，举个最简单的例子：您认识A客户，找个机会作东，请A客户约几个朋友出来聚聚，您就有机会自A的人脉中发展出B、C、D、E……至于如何维系交情，当然是“八仙过海，各显神通”啦！生活中的人际又另当别论，必须有所筛选与过滤，从聚会中拓展人际是必然的，但朋友群的属性必须稍作协调，以免互不沾边，搅得聚会场面尴尬不已！其实在人际关系的维系与持续上，最重要的观念应该是“互利互重”。

所谓互利是谁也不要存有占人便宜的心态，适度地花点钱送份小礼或聚餐打打牙祭，关键在于别让自己永远都是不掏钱的铁公鸡；而互重则是尊重身边每一个不起眼的小角色，请千万记住，风水轮流转，今天结下的小善缘，将会是明日的救命仙丹！掌握制造钱脉的法则 交际是所有人都要掌握的核心技术之一。

这话一点不为过。

建立并维持一个人际网络，将是你所做的最价值的人生投资。

职业会变，人生的境遇可能变，但是一个人际网络，只要你用心维护，将会让你终生可以依赖。

建立人际网络就像一个游戏，游戏的规则是要遇见尽可能多的人，你们要竭尽所能地帮助彼此。

这个游戏的结果就是，在你需要的时候，首先浮上心头的是他们的名字。

<<人脉存折>>

曹启泰，一位声名显赫、震撼新加坡和台湾地区的主持人。辅大哲学系毕业后，成为台湾两大电视台的名牌主持人，成为台湾大型晚会的第一主持人。1994年，他的生意陷入了困境，赔了一亿元而且负债五千万元新台币。单纯靠努力工作，挣薪水来偿还这样巨额的债务，不但是杯水车薪，而且维持日常生计的压力也很大。

他说，自己真的借钱连续借了好多年。

在这样一个困难的境况中，能够借到钱，实在也不是一件容易的事。

曹启泰之所以能够东山再起，还得归于他的各种朋友关系，凭借来自各行各业朋友们的帮助，后来他又远至新加坡开创自己的事业，抢滩新加坡第一主持人。

日前，他的债务早已还清。

曹启泰年轻的时候，率性而为，没有任何经验就小孩“开大车”，结果赔了一亿元还负债五千万元，到今天债务还清，还能继续做自己的事业。

我们真的应该为像他那样能够借到钱的人拍拍手，因为能够借到自己所需要资源的人，是永远横沟绝处逢生的。

这就是人脉的力量——在你需要的时候，给你所需要的东西。

贵人相助，事业天成 掌握了人脉就等于掌握了钱脉。

因为人脉往往提供我们生活中的贵人。

人类是以社会形态生存着的，在我们每个人的一生中都会有很多朋友，他们在各行各业占有一席之地，也许某天就成为我们自己的贵人。

贵人是根据我们发展的不同阶段而变换的。

因此，我们需要建立一个保持良好的关系网，来帮助我们寻求不同阶段的不同贵人。

有时候，你距离目标只有一步之遥，而关键就在于你能否找到实现目标的资源。

克富洛夫说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。

”现代社会里，人脉又是行动必须的桥梁。

如果我们想要把“也许伟大”的想法付诸行动，就必须寻找贵人的帮助。

也许那些手里掌握着一定资源的人，比我们更深谙人脉和钱脉的关系。

他们创造的人际圈对于中国商界的影响力，难以估量。

同学会，俱乐部，网友聚会，新型的人际关系正通过一个个圈子影响着各个行业，各种人脉圈也正在形成。

北京大学中国金融投资家俱乐部成立，可以说是民间金融产业的第一人脉圈。

这个以北大经济学院中国金融投资家培训班学员为主体的俱乐部，手中控制着1200亿元的资本。

该俱乐部的成员都是投资公司老板、证券商、银行家以及政府金融部门的关键人物。

同泰兴业投资有限公司的老总温正安是该俱乐部的主要发起人之一。

寻找可能的商机、合作伙伴也是加入这个圈子的动机之一。

而九华投资有限公司的杨为民则是为了寻找智力支持。

这些成员们都认为：“圈子”是个很重要的因素。

中国的企业要走向世界，就要融入外面的圈子，同样，外商来华做生意，也一定要熟悉中国的同行们，熟悉中国的投资环境，也要融入中国的圈子。

正是有着这样的共识，这个俱乐部才顺利成立。

外企人力资源协会的理事几乎清一色都是跨国大公司的人事经理、人力资源总监，或者主管公司行政人事的副总裁级的人物。

他们多来自IBM、德州仪器、安捷伦等。

该协会为从事人力资源人员搭建了一个相互交流的平台，既包括业务知识上的经验分享，而且对于一些岗位的人才招聘，会员们可通过非正式渠道增加对应聘者或者企业的了解。

成为人力资源行业的权威圈子之一。

在京城，具有非常人际影响力的圈子还有：欧美同学会——走出国境的关系圈。

1913年，欧美同学会成立，孙中山先生曾经出席过成立典礼，而今这一组织已经成了连接海内外的一

<<人脉存折>>

条重要纽带。

欧美同学会包括各个地区的分会，美洲分会、欧洲分会、加拿大分会等等。

这些圈子并不谋求明确的商业利益，更多的是为有相同背景的人提供一个交流的平台。

许许多多的留学生走出国门，或者许多海外归来的人，都是借助这个人脉圈找到了自己理想的去处。

在北京翠宫饭店高级会所，能够看到诸多“中国中关村企业家俱乐部”会员的身影，其中不乏频频在各种传媒上露面的鼎鼎大名之士。

该俱乐部会员多为各IT公司老板，俱乐部就像一座桥，把方方面面的人聚集起来，在这里可以交朋友，找商机。

定期举办的行业讨论及技术推广活动等成为重要的交流平台。

另一个盯类俱乐部，“创思精英俱乐部”在IT精英们心中也有着非常的地位。

这个俱乐部的主要服务包括，为会员提供专业的职业生涯规划，对IT公司开展猎头服务；拓展会员人脉资源，根据俱乐部会员的专业领域和兴趣爱好，成立许多特色的活动小组，加强会员间的横向交流；为会员提供创业支持。

业内人士普遍认为，IT业是个发展迅猛的行业，跳槽相当频繁。

因此拓宽人脉渠道是至关重要的，参加各种俱乐部就是一个非常好的人脉建设途径。

.....

<<人脉存折>>

媒体关注与评论

前言美国的富翁几乎都相信，他们成功，首要的一条，就是坦诚地对待所有人。他们也都认可，几乎在大学时代，就学会了对人的准确判断一曲然，这也是跟做人相关的。

——摘自《百万富翁的智慧》 斯性福研究中心曾桎发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

——摘自《男友》 在以1000米论速度的时代。

你意识到人脉竞争力的重要性了吗？你的人脉竞争力有多强？你现在多大了？在你的人生存折中，除了金钱、知识，还有多少人脉？未来，你打算怎样让这个存折变成数据库？嗯…… 很另类的问题？从没想过。

但是，可能你正在伤心，十年寒窗苦终于熬完了，有了一份可以养家糊口的职业。然而，朝九晚五的生活，忙忙碌碌的奔波，一年到头，存折上依然是可怜的四位数。难道是天生的劳碌命？也许你真的应该抱怨和悲伤——生来没有富爸爸。

既没有显赫的背景，又没有幸运的娶到富家女或嫁入豪门。

那么，你是不是就失去了成功的机会呢？绝对不是，只要你拥有足够的智商，就可以抓住改变命运的第三个机会——积累人脉存折！你相信吗？朋友决定你的富贵命。

一个乡下穷小子利用人脉存折可以创造亿万身价。

也许你没听说过，甚至也不太相信这些。

胡雪岩，曹启泰，知道吧。

看看人家成功，背后的故事，听听凡人致富的经历，我们将为您揭示人脉的秘密。

不管你相不相信，人脉是古往今来大商巨贾，显赫权贵的绝对智慧和秘密武器。

三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱，说的就是这个道理。

所以，从现在起，打造一把你的人生金钥匙——人脉，扭转你的命运。

有了这把钥匙，你也可以完成从常人到亿万资产的主人公的转变，当然可以成为儿子的富爸爸！人脉，简言之，就是如何做人。

我们总是听到这样的叮嘱，先做人后做事。

不会做人的人，就不会有大事可做。

做事是一种技巧，做人则是一种德性，然而，技巧易学，德性难修。

学技巧靠的是聪明，学德性则靠的是悟性。

本书要告诉你的就是做人的德性以及致富的诀窍，教给你如何编制一张高能量的人脉关系网。

在你的人生存折上，再存上一笔绝对不可少的、丰厚的财富！ 作者 2003年9月

<<人脉存折>>

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>