第一图书网, tushu007.com

<<人脉财脉枕边书>>

图书基本信息

书名：<<人脉财脉枕边书>>

13位ISBN编号：9787510427251

10位ISBN编号：7510427258

出版时间：2012-5

出版时间：新世界出版社

作者：郝强

页数：301

字数：280000

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

前言

莫洛担任美国摩根银行股东兼总经理的时候，年薪高达一百万美元，后又担任了美国驻墨西哥大使，一时声名鹊起。
最初仅仅是一名法庭书记员的莫洛，后来缘何有如此惊人的成就呢？
　莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们看中，被推上摩根银行总经理的宝座，一跃成为全美商业巨子。
据说，摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅是因为他在企业界享有盛名，更因为他在企业界和政府官员中具有好人脉。
　纽约市银行总裁凡特立伯向世人表示，自己在雇用任何一位高级职员时，第一步要了解的，便是这人是否有为人称道的人脉。
　常言道：“ 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。
”就是说，要想做成大事、赚大钱，必定要有强有力的人脉资源作为支撑。
　懂得运用别人的力量成就自己，永远是最省力、最高明的策略。
很多知名的领袖、政治家和企业家之所以功成名就，除了个人的才能、智慧和努力之外，还有一个共同的特性，就是善于开拓人脉。
他们懂得接近人际关系良好的人，并将其纳入　香港富豪荣智健曾说过这样的话：“ 如果问问我的同行，问问我的对手，他们凭什么能做到今天这种程度，大多数人都会告诉你相同的一点，因为有朋友的支持。
我相信，即使市场再残酷，也少不得友谊和朋友的帮忙。
一个人单独闯天下的时代早已过去了。
”　人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。
表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。
人际关系的威力确实不可小看，它可使我们在生活中无往不利，如鱼得水。
人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。
　俗话说：“ 穷人做事、富人做人。
”在现实生活中就是这样，几乎所有的成功商人都把很大一部分精力放在了人际关系的处理与人脉网络的建立上，目的只有一个，就是为通过这种关系为自己争取优势、减少麻烦，获得各方面的支持。
人脉是成就事业、实现梦想最有力的保障，可以取得“ 大树底下好乘凉 ”的积极效果。
　往往是岁数越大的人，对人脉也会越重视。
许多年轻人，凭借着自己的一股热情，敢拼敢闯，但是，在多次碰壁之后总会发现自己人脉上的薄弱，这才知道，想要办成一些事情，要想发展事业，就必须有熟人帮忙。
　罗马城不是一天建造的，良好的人际关系也不是一天两天就可以建立起来的。
经常把经营人脉比喻成养鱼，养鱼的人必须把鱼从小养到大，然后才开始捕捞；经营人脉也是一样，不能刚把鱼饲料放下去，就急着收网，否则是捕不到大鱼的！
　《人脉财脉枕边书》一书，从通俗、实用、方便的原则出发，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，生动而具体地讲述经营人脉、拓展财脉的原则、智慧和技巧。
它一定会带给你很多启发，为你轻松交往、与人和谐相处、顺利办事、成功地经营和更有效地赚钱助一臂之力。

<<人脉财脉枕边书>>

内容概要

一位著名的美国企业家说：一个人能否成功，不在于你知道什么（WHATYOU KNOW），而是在于你认识谁（WHOM YOU
KNOW）。
当然。
这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调人脉，人脉是一个人通往财富、成功的入门票。
斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱。

12.5%来自专业知识、87.5%来自人脉关系。
难怪美国石油大王约翰·D·洛克菲勒要说：
“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价去获得与人相处的本领！
”
《人脉财脉枕边书》一书，从通俗、实用、方便的原则出发。
通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，生动而具体地讲述经营人脉、拓展财脉的原则、智慧和技巧
。
它一定会给带你很多启发。

为你轻松交往、与人和谐相处、顺利办事、成功地经营和更有效地赚钱助一臂之力。

作者简介

郝强，中国农业大学本科毕业，学士学位。
曾任中国农业大学第八届国旗班举旗手。
在大学时，就曾有诸多文学作品。
工作后，对生活对社会又有了更深的理解与感悟。
对社科文学书的市场把握有自己独特的思维和见解。

书籍目录

第一章 扩展人脉应从善对你周围的人做起
认识的人愈多，机会就愈多
完整而良好的人脉关系包括多种成分
重视人脉中重要的接触点，也不可忽视普通人
在生活中你需要不同层次的人的支持
尽量与那些能给你最大帮助的人交往
学会择友而交，建立健康而良好的人际关系
以得体的方式与比自己身份高的人交往
纠正错误观点，冲破布建人脉的阻力
把握和同学培养、联络感情的机会
在与邻居搞好关系方面多费些心思
务必要适当筛选和补充自己的人脉
把握建立良好人脉关系的基本原则
重视日常应酬和联络，稳固人脉关系
第二章 努力使自己成为生活中处处受欢迎的人
注意小节的人才容易赢得别人的喜欢
努力使自己成为一个受人喜爱的人
培养受人欢迎的优良个性
以友善的态度来对待别人比任何礼物都重要
得体的微笑使人际交往变得更加容易
与人为善的人更容易获得成功
从提升自己的品味开始打造好人缘
使人际交往变得高雅、美妙、迷人
进行正面思考，让别人更喜欢和你接触与交往
让快乐、希望、通达的阳光照人心灵
学会感恩，感激给我们提供工作舞台的人
学会机智幽默，给人留下良好的印象
第三章 说话水平的高低决定了求人办事结果的成败
丰富话题内容，增进聊天的技巧
掌握交谈的原则，密切彼此的关系
采取正确的态度，使交谈顺利进行、圆满成功
投其所好，才能使对方心甘情愿地配合
深入了解对方，有的放矢，对症下药
采用容易打动人心的表达技巧
灵活调整我们的期望值，适当让步
通过暗示巧妙地向对方提出某种要求
让已发达的朋友为自己办事的要领
求人办事要放下面子，百折不挠
向人借钱借物时要采用得体的语言，
向上司提出改善工作的建议
让上司为我们解决燃眉之急办私事
诚恳地向所求的人道谢，强化他的成就感
第四章 注重培养团结协作精神，以双赢为耳标
选准合作伙伴，寻求积极的合作
与人融洽相处，避免不必要的争论

给予合作伙伴足够的重视与尊敬
帮助更多的人成功，你自己才能更成功
从小事上体现对他人的关怀，平时多给别人帮助
尽量为朋友帮忙，满足他人’的愿望
成人之美，伸出热情的手去助人
大方地付出，赢得别人的信任
在人际交往中要肯于付出，不怕吃亏
克服嫉妒心理，勇敢地向对手挑战
重视商业道德，避免不正当的竞争
第五章 在职场理顺了人脉才能疏通财脉
对症下药，与难于相处的同事搞好关系
为升职而积聚人气，潜心积攒人脉
正确处理与上司的关系
改善无足轻重的地位，给上司留下最佳的印象
让别人觉得你精明能干是得到晋升的最大资本
努力使你的实力和人脉不断地上升
澄清和纠正妨碍你在职场获得应有回报的认识误区
在领导面前学会争取自己应得的利益
积极为得到加薪而做好准备工作
把握好时机，得体地向老板提出加薪要求
主动出击，争取得到上级的提拔
第六章 对于创业经营者来说，人脉就是财脉
具备条件才能创业，不能匆忙当老板
开创新的事业不能脱离原有的工作和人脉
充分考虑各种因素，选择好创业地点
把人脉当做重要的创业资本
学习老一辈的创业方式和经营观念
善于借用别人的钱来为自己拓展财脉
不要将自己的大部分资金用于投机炒作
创业前先拟定出一套亏损计划
把握商机，抓住更多赚钱的机会
不要看不起小钱和小的生意
一定要高度重视和维护好与老客户的关系
随时从自己的身边开发新客户
把自己塑造成幸运者，改善人脉和财脉状况
第七章 了解和利用人们在交往过程中的心理秘密
恰到好处地适应别人的情感需求
针对人们的共性心理采取积极的行动
让你的肯定和赞赏对伙伴产生积极的影响
无论如何都要尽量顾全对方的面子
讲求策略，让别人愉快地接受你的忠告
设法让对方感到我们对他的关心
说些软话以激发上司的同情
先站在顾客的立场上，消除对方的疑虑
打动顾客的心，引发购买的欲望
引起顾客的注意和兴趣，拉近彼此的关系
说话高估对方的面子，尽量“捧”好顾客

第八章 热情和诚实是积聚人脉和财脉的最好策略
顾客买的不是产品，而是产品可能带给他的好处
尽可能为人们提供更多、更好的服务
改善自己的服务态度，努力使客户满意
赢得顾客的心，人脉财脉尽得
慷慨地对待顾客才能赢得丰厚回报
坦诚和诚实地对待顾客常常是最好的策略
千万不可耍小聪明欺骗顾客
销售产品之前，要先销售“自己”这个品牌
让自己焕发出超人的热忱去影响别人
采取适宜的应对之策化解顾客的抱怨
一定不要犯伤害顾客感情的错误
发挥自己的才智，使事业兴旺发达
第九章 广聚财脉需要敏捷的思维和远见卓识
如果你想变富，首先要学会正确的思考
财富和成功在智者的头脑中
真正管用的“生意经”都是在实践中得到的
在成长过程中要学会与众不同的思考
要充满自信地按照自己的分析和判断采取行动
发现了赚钱的机会，要马上做出反应
努力激发独一无二的赚钱思想
立足身边，站在全新的角度开发市场
以小搏大，突出自己的竞争优势
巧妙借助名人的权威聚集人脉和财脉
具备不断进取的竞争观念才能维护好财脉
战胜惰性，充分发挥出自己的主观能动性

章节摘录

完整而良好的人脉关系包括多种成分　认识完整的人脉关系结构是建立理想人脉关系的基础。
对于一般的人来说，完整而良好的人脉关系一般主要由如下几部分组成：血缘关系、亲戚关系、伴侣关系、同学关系、老乡关系、各种各样的朋友关系、合作伙伴关系、同事关系、上下级关系、邻里关系等等。
　血缘关系是天生的，不可改变，是我们每个人都应该珍惜的宝物。
比尔·盖茨创业的时候，他的母亲就发挥了巨大的作用。
　亲戚关系，一半是先天的，一半是后天的。
如刘备娶了孙权的小妹就与刘备形成了亲戚关系。
清朝皇族通过联姻的方式来搞好汉、满、蒙族的关系，进而稳固他们的政权就是采用的这种方式。
　伴侣是一生中对我们每个人都有重大影响的人际关系。
我们需要严格地挑选我们的伴侣，一个好的伴侣可以使我们的力量超过三个人，一个不合适的伴侣会使我们两个人的力量小于半个人的力量。
　同学关系已成为现代人际关系中的重要方面，尤其是对于高学历的人来说，更是如此。
与同学关系的好坏，对于我们未来的发展具有重大的影响。
很多的知名的公司就是由同学合伙开办的，大家熟知的微软公司就是极好的例子。
同学关系对很多人来说是非常珍贵的，学校生活是人生中一段美好的时光，不论小学，中学，还是大学，每一段都让我们回味无穷。
工作之后，各个时期的同学散落在各处，在不同的领域拼搏，同学聚会时，那些比我们早成功的人，很有可能成为我们事业发展的贵人。
　可以与同学相提并论的，是同乡。
共同的人文地理背景，使老　人物；不要把他们当做简单的产品服务对象。
坚持和尽可能多的业务人士做朋友，会使我们更加容易掌握市场信息，更加容易处理投诉、服务等问题。
　专业朋友包括与我们水平相当的朋友，和技术水平比我们更高或更低的朋友。
我们的知识中，有一大部分是我们所需要的专业知识，维持相当数量的专业朋友会使我们在遇到专业问题时找到好的帮手，会使我们在发表文章、评定职称、提升影响力方面有意想不到的好处。
　如果我们与其他人一起创业，合作伙伴的选择至关重要，我们需要综合考虑我们的目标、性格来决定我们的合作伙伴。
俗话说：“近墨者黑，近朱者赤。
”如果我们主动和成功人士进行合作的话，我们迟早也会成功；因为他们的成功经验、失败教训、资金、技术是我们成功的宝贵财富。
　工作中，如果能与同事处理好关系也是人际关系中的一大优势。
无论你跟谁做搭档，要想业绩好，首要条件是双方的合作和努力。
想要实现此目的，必须要改变错误的观念。
很多人都觉得同事间有利益冲突，要达到真正的协和是不可能的。
这种认识是不全面的，起码在无利益冲突的时候，你可以和他们保持良好的关系；有利益冲突时，大家会公平竞争，无论谁成谁败，都不要抱怨。
如果在公司中能够与同事建立良好的人际关系网络，那么你的信息来源就会较多，就更容易掌握公司发展的趋势，公司中的现状、各种力量的对比等，这也可以提升你的人气；而且，以后提升时，你就很占优势，你在公司的地位也就越稳固。
　无论你在哪个公司工作，一定会有一个顶头上司(除非你自己是经理)，你的大部分工作都是和老板共事。
因此，你和老板的关系愈好，你的机会也就越多，要出人头地也就越容易。
因此，在工作方面，一定要好好地进行交流、磋商，另外，也要尽量和上司建立一种友好的私人关系。

在工作之余，多向他说一些自己对事情的看法，工作以外的生活等等，让老板更了解你。
还要积极地参加公司举办的各种活动如旅游、宴会等，在这样的场合下，你会发现平时极其威严的上司现在变得易于接近得多了，这时的交流比较容易进行，工作之外的场合，更有利于和上司建立良好的人际关系。
　邻居间“低头不见，抬头见”，多少总会有一些接触。
因为住的近，处在同样的生活环境中，难免会发生联系，你对我好，我自然也对你好，中国人讲求礼尚往来，一来二去，关系熟了，也就成了朋友。
这种关系更容易取得信任，相处时，不仅可以分享邻居的亲属关系资源，也可以分享邻居的朋友资源。
　在生活中，我们要善于发现影响我们工作、事业的最主要的人脉关系因素，使我们有目的、有意识地加强相关方面的交往。
我们要把很大一部分精力放在那些对我们的事业最有影响力的人脉关系上。
必须指出的是，对我们的生活和事业最有影响力的人，不一定是多么成功、多么出名、多么重要的人，而往往是那些与我们交往密切的普通人。
P6-P8

媒体关注与评论

我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征是：“ 创造人脉，维护人脉。”人生中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，不断地获得财富，不断地贡献社会。

——世界著名激励大师 安东尼 · 罗宾

《白光》之中，无论是人物独白组合出的真相，还是不伦之恋的爱情要素，或是对于人心黑暗面的描写，都融入了连城精湛的功力。如果《白光》是你初次接触的连城作品，你一定会中毒一般地成为他的粉丝，继而疯狂地寻找他的其他作品。

-——日本文艺评论家 末国善己

编辑推荐

《人脉财脉枕边书》教你树立正确的观念、掌握聪明的方法、采取充满热情的行动，去经营人脉、拓展财脉、驾驭生活，享受强者的特权：一分耕耘，数倍收获！

俗话说：“穷人做事，富人做人。”在现实生活中就是这样，几乎所有的成功商人都把很大一部分精力放在了人际关系的处理与人脉网络的建立上，目的只有一个，就是为通过这种关系为自己争取优势、减少麻烦，获得各方面的支持。人脉是成就事业、实现梦想最有力的保障，可以取得“大树底下好乘凉”的积极效果。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。人际关系的威力确实不可小看，它可使我们在生活中无往不利，如鱼得水。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

第一图书网, tushu007.com

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