

<<给生意人看的人脉经营书>>

图书基本信息

书名：<<给生意人看的人脉经营书>>

13位ISBN编号：9787511314635

10位ISBN编号：7511314635

出版时间：2011-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：仁久

页数：264

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>

## <<给生意人看的人脉经营书>>

### 内容概要

每个成功的生意人都有一本自己的人脉经，而真正高明的老板，会借助人脉的力量使自己从一名不文到亿万富翁。

在生意场上，交朋友是一门艺术，更是事业成功的基础。

这本由仁久编著的《给生意人看的人脉经营书》针对生意人的人脉结交、构建、维护与应用。

助你更高效地建立自己的生意人脉网，从而实现事业的成功。

这本《给生意人看的人脉经营书》适合商业经营者阅读。

## &lt;&lt;给生意人看的人脉经营书&gt;&gt;

## 书籍目录

【第一章】 人脉靠交更靠选，生意人要“挑”朋友 生意人要懂得构造自己的人脉网 做生意，交友是必须的 你已经能靠交情致富了吗 你身边的朋友也分三六九等 你“认识谁”比你“会什么”更重要 广结人脉，你的生意会提升得更快 结交可以与你优势互补的朋友 聪明的商人会把同行当做朋友 做什么生意都需要的9种人【第二章】 熟人是人脉“富矿”，以熟带生扩大人脉圈 圈子真谛：以点带面，以熟带生 一句“朋友介绍”能顶十句“自我推荐” 把同学会看做百业人脉交流会 成人后的学习与培训，重点不再是知识而是交朋友 亲戚不是“自来熟”，常来常往才能熟 同乡关系，人脉的重要组成 和已有的朋友互换人脉资源 走出“小圈子”，结识更多人【第三章】 眼界决定人脉圈，从陌生人培养关系新线 六度理论：通过6个人你可以结交全世界 结识一个新人可能意味着结识一个圈子 做生意要时刻有与人交友的欲望 主动出击是建立人脉的关键 先广泛交友，再精选重点朋友 在闲聊的饭桌上扩展人脉 充分利用互联网，人脉拓展并没有那么难【第四章】 交游广阔铺织人脉网，放开心接纳各路朋友 三教九流都可能成为你的朋友 融入法则：朋友怎么样你就变成什么样 结交同业朋友会对你的生意有最直接帮助 善于学习的朋友要好好去交 一定要有忠心耿耿的心腹 结识“军师型”人才最有必要 你的朋友决定你的人生【第五章】 善于结交关系，第一印象很重要 第一次见面就给人以耳目一新的好感觉 微笑是最好的标签 真诚地赞赏他人 善待别人就是善待自己 倾听有时候胜过诉说 不要显示你比朋友更高明 委婉地说“No”，让被拒绝的人有台阶下 己所不欲，勿施于人 最后一块钱要放手，为别人留下空间【第六章】 建立长期关系，需要把握的一些原则 “夸”到他心坎最软处 赞美招人喜爱，谄媚只能让人感到虚伪 赞美他人也要到什么山上唱什么歌 雪中送炭，别人有难处再去帮忙 滴水之恩，每次施恩都是留给未来的储蓄 坦然施恩，让别人心无负担地接受帮助 低调施恩，别让恩惠变成交易 用礼遇抓住别人的心 奖人实惠，更要奖人面子 效果惊人的“反向”奖励【第七章】 维系人脉也要讲原则，学会用托辞、拒绝与批评技巧 善意的借口 说不过，不妨试试“软磨硬泡” 不能让人感觉你敷衍了事 拒绝不宜直接，通过暗示来说“不” 不好拒绝时不妨留有余地 用好批评，也能征服别人 让别人不为你的拒绝而难堪 裹上“糖衣”，批评更易被接受 批评要对事，不要对人 批评别人时，要单独对他说 点到为止，促其自省【第八章】 投资长远就要舍得当下，偶尔糊涂才能收获长线人脉 事先赞美，多肯定对方 你就能得到对方肯定 大智若愚，能人的锋芒也不能太露骨 主动示弱，自我解嘲是强者的招数 虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线 吃亏是福，该吃亏时就要吃点亏 肯受教训，从每次吃亏中学得教训 韬光养晦，暗中积累时机成熟再爆发 声东击西，掩饰自己行动的真正意图【第九章】 从朋友到事业伙伴，把情感人脉转换成合作共赢 共同利益，找到双方共同点是合作基础 欲求先予，先施恩再让对方知恩图报 善用“我们”，让他人感到你和他是“一伙的” 慎言承诺，承诺一次就是欠债一笔 做个好人，建立良性的重复博弈交往常态 以直报怨，看轻眼前长远不会吃大亏【第十章】 人脉必修课，应酬场上交朋友 每次请客吃饭都要找个恰当理由 有心眼才能把握全局 生意人平时要多涉猎餐桌常识 赴宴时要讲礼貌，重修养 应酬场上适当的“做”与“说” 敬酒、劝酒：一切尽在话语中 “不能喝”也有义务让气氛和谐 生意人必知的点菜技巧 酒桌上不要厚此薄彼 酒局的精妙在于吃喝中办成事【第十一章】 努力成为更好的自己，你才配得上更优秀的人脉 人脉与友谊还是有区别的 如果你够优秀，你需要的人会自己找上门 没有实力，人脉再丰富也难派上用场 丰富自我，加强人脉交往中的“含金量” 专心“增容”自己，不要伤害别人 感恩每个朋友，而不要去抱怨他们【第十二章】 把客户都变成朋友，你就再也不用为生意发愁 讨喜开场白，让客户“第一耳”就喜欢你 满足客户的自我认同感 发现客户优点，给予真诚的赞美 说“正事儿”前不妨先谈友情 与陌生客户寻找话题的方法和技巧 成为能让他有收获的人 幽默的人处处受欢迎 虚心向客户请教 适当的小礼物拉近私人关系 签单之后才是人脉构建的开始 成功地通过老客户开发新客户【第十三章】 人脉就像银行储蓄，存取皆要有度 该出手时就出手，善于运用累积的人脉资源 让人脉网主动为你服务 让他人无法拒绝 迂回委婉地说出你的需求 说好关键话让对方开窍办成事 用一个人的100%，不如用100个人的1% 注重人品，学会选择合作伙伴 切勿独霸小“蛋糕”，而要做大“蛋糕” 人脉资源开发要适度【第十四章】 理人脉时擦亮眼，甄别和清理“不良资产” 聪明的生意人能分清良师益友与酒肉朋友 抹不开面子，中国人的生意软肋 远离满腹牢骚的朋友，也就避免了“

<<给生意人看的人脉经营书>>

抱怨的世界” 不孝顺的朋友也难以对你忠诚 小气吝啬者不值得深交 光说不练的朋友，永远别指望他有执行力 “火爆”性格可能会惹是生非 过于不修边幅的人难成好商人 自私自利的人注定没有真朋友 没有时间观念的人抓不住商机

## <<给生意人看的人脉经营书>>

### 章节摘录

生意人要懂得构造自己的人脉网 人的精力和体力会随着年龄增长而下降，我们学到的知识也会随着时代的变迁而落伍，唯一不会下降、不会落伍的就是人脉。

人脉关系会随着你的付出而多倍地增长。

一个人要想成功，单有专业知识技能是远远不够的，还需要超强的人脉。

人脉对于生意人的重要性，怎样强调都不过分。

年轻的保险推销员约翰来自蓝领家庭，在生活中本就没什么朋友，也致使他在工作中没什么人际网络。

他也不知道该如何建立网络，如何与有着不同背景的人打交道。

他业绩的糟糕程度也就可想而知了。

在濒临失业的时候，约翰无意间参加了一个开拓人际关系的课程训练。

约翰逊受课程启发，开始有意识地与在保险领域颇有建树的卢克鲁联系。

卢克鲁先生是一位很优秀的保险顾问，而且拥有许多非常赚钱的商业渠道。

他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。

通过自己的努力，约翰很快和卢克鲁建立了良好的私人关系，他通过卢克鲁认识了越来越多的人，事业上的新局面自然也就打开了。

从此，约翰逊的业绩与从前有了天壤之别。

即使你拥有很扎实的专业知识，彬彬有礼，口才雄辩，却不一定能够成功地促成一次商谈。

这个时候，如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺且百发百中，这就是人脉关系的力量！

埃德沃·波克被称为美国杂志界的一个奇才，但谁能想象他当初经历的困苦和磨难。

6岁时，他随着家人移民至美国，在美国的贫民窟长大，一生中仅上过6年学。

上学期间，他每天还要工作赚钱。

18岁时，他便辍学到一家工厂工作。

然而，他并没有就此放弃学习。

他坚持自修，最重要的是他非常有远见，很早就懂得经营人际关系。

他省下了工钱、午餐钱，买了一套《全美名流人物传记大成》。

接着，他做出了一个让任何人都意想不到的举动。

他直接写信给书中的人物，询问书中没有记载的童年及往事。

例如，他写信问当时的总统候选人哥菲德将军，问他是否真的在拖船上工作过？

他又写信给格兰特将军，问他有关南北战争的事。

那时候的小波克年仅14岁，周薪只有6.25美元。

他就是用这种方法结识了美国当时最有名望的大人物：诗人、哲学家、名作家、大商贾、军政要员等。

当时的那些名人也都乐意接见这位可爱的充满好奇心的波兰小移民。

小波克获得了多位名人的接见，决定利用这些非同寻常的关系来改变自己的命运。

他开始努力学习写作技巧，然后向上流社会毛遂自荐，替他们写传记。

然后，不到20岁的波克收到像雪片一样的订单，需要雇用6名助手帮他完成这些工作。

人脉决定人生的成败。

聪明的生意人懂得经营自己的人脉关系网。

有了人脉关系，你的生意会如鱼得水；缺少了人脉关系，你的生活及生意则寸步难行。

人脉是通往成功、财富的门票，只有打造好自己的黄金人脉的生意人才有可能越来越走向成功。

## <<给生意人看的人脉经营书>>

### 编辑推荐

这本《给生意人看的人脉经营书》由仁久编著，本书所要表达的主要内容是：做生意就是做人脉，经营买卖就是经营人心一个人的成功。

15%取决于你的专业知识：85%则取决于你的人脉资源。

对于生意人来说，更是如此。

<<给生意人看的人脉经营书>>

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>