第一图书网, tushu007.com

<<人脉是存出来的>>

图书基本信息

书名：<<人脉是存出来的>>

13位ISBN编号：9787515801414

10位ISBN编号：7515801417

出版时间：2012-3

出版时间：中华工商联合出版社

作者：邢群麟

页数：242

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

你知道投资界最大的口号是什么吗？
投入！
投入！
投入！
这里所说的投入，就是指入人脉关系的投资。
人脉是黄金，但又贵于黄金，因为黄金有价，人脉却是无价之宝。
美国斯坦福(stanford)研究中心一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。
的确，当今社会是一个人脉决定成败的年代，再优秀的人只依靠自己的力量、单枪匹马很难获得成功，想要成功必须充分依靠人脉、发展人脉，才能打下成功的坚实根基。
曾有一位企业家信奉这样的哲学：30岁之前靠专业赚钱，30岁之后想要有所突破，就要靠人脉赚钱。
专业是利刃，入脉是秘密武器。
当这位企业家开始发展自己的事业时，在各方面都不是特别突出，但是他深知，商业竞争残酷的战场上，学会经营入脉，才是决胜的关键，于是，正是坚守人脉制胜这一原则，在短短的3年时间里，他的人生之路越走越宽，最终成就了辉煌的事业。
曾与他共事20多年的友人这样评价他，在同行业或同辈中，论聪明、论能力，他不是最优秀的，他在事业上的成功，八成以上的因素在于他的人脉，他很愿意与大家分享，大家才会争相以报，正是由于他善用人脉，才取得了非凡的成就。
人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富，是通往成功之路的钥匙。
正如世界顶尖激励大师安东尼·罗宾所说：“人生的最大财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断成长、不断贡献社会。
”生存在社会里，人脉是永恒的王道！
比尔·盖茨就曾经说过：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量成就梦想，而要靠100个人花每个人1%的力量去铸就成功。
”正是按照这种投资人脉成事的方法，敢于站在别人的肩膀上仰望未来，比尔·盖茨成就了微软大业。
人脉就是信息，就是资源，它就像杠杆的支点，能让你撬动无法解决的难题，更能让你掀起无法想象的财富。
美国石油大亨洛克菲勒在被问及自己的成功经验时表示：“与太阳下所有能力相比，我更注重的是与人交往的能力。
”洛克菲勒也正是凭借自己卓越的人脉沟通能力，才成就了事业上的辉煌。
鉴于此，我们出版了《人脉是存出来的》一书。
世界一流人脉大师哈维麦凯告诉我们：“建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点的汗水，收获的是源源不断的财富。
”本书就是这个“挖井”过程的详细说明书。
本书涵盖了吸引人脉、拓展人脉、打点人脉、管理人脉等方方面面的人脉常识和经验，希望能给读者以启发。
读完此书，希望你能从中收获源源不断的财富。
现在辛苦培育人际资源，以后做事自然可以处处逢源，财富、成功等也都将不再是难以企及的难题。
你还犹豫什么，快快翻开本书吧。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

聚财先聚人，聚人先修炼，打造自己就是打造人脉，走百步不如贵人扶一步，说话得体，利人利己，方圆做人，左右逢源，你的对手会让你学会更多。

<<人脉是存出来的>>

书籍目录

第一篇 聚财先聚人聚人先修炼
第一章 影响力修炼——人们都希望和优秀的人交往
谁拥有公正谁就拥有不朽的荣誉和影响力
用高贵的气质博得他人的尊重
亲和力能让别人与你一见如故
不断学习提升自己的影响力
自控成熟比成功更重要
自信可以让你赢得更多追随
诚信是一种有持续性回报的投资

第二章 人缘修炼——让自己成为一个受欢迎的人
清高孤傲是你人生路上的绊脚石
拿着“身段”做人只会孤立了自己
口头上的胜利人脉上的悲哀
大度赢人心
换位思考“如果我是他我会怎么想
不要忘记曾经帮助过你的人
善待落难的朋友会收获他人的钦佩
谦受益满招损

第三章 形象修炼——打造自己就是打造人脉
用衣服包装自我用魅力打动他人
聚拢人脉从“头”开始
双手是你的第二张脸
领带彰显男人个性风采
优雅的举止体现一个人的内涵
用幽默的力量打开人脉之门
微笑是浇灌人脉之树的甘泉
你的眼睛会说话
第二篇 构筑人脉结交那些能扭转你命运的人脉圈子
第四章 认识并贴近你想结识的陌生人
第一印象的7秒钟决定未来7年他对你的看法
初次见面礼仪不可少
潇洒地介绍自己
握手让你的手心触动他的真心
第一句话就要暖人心坎儿
打开话匣子和陌生人得体交谈
做足准备让陌生人觉得和你相见恨晚
陌生人会对自信的人产生好感
……
第三篇 经营人脉掌握一套低成本的人脉投资绝学
第四篇 去伪存真合理优化你的人脉圈
附录——人际交往中不可不知的常识

章节摘录

版权页：心理学家认为，理想的自我暴露是对少数亲密的朋友做较多的自我暴露，而对一般朋友和其他人做中等程度的暴露。
而且，你也不一定要说你的秘密，在不太了解的人面前，我们可以交流一些生活中的并不私密的情感，既给人亲近之感，又不会让自己处于不安全的境地。
管宁和华歆在年轻的时候，是一对非常要好的朋友，经常一起吃，一起住，一起读书。
有一次，他俩一块儿在地里锄草，管宁挖到了一块黄金，但是他自言自语地说了句：“我当是什么硬东西呢，原来是锭金子。
”接着，就继续锄草。
华歆听说管宁捡到金子了，忙跑过来，激动地拿在手里看，显出贪婪之色。
管宁责备华歆说：“钱财应该是靠自己的辛勤劳动去获得，一个有道德的人不该贪图不义之财。
”华歆不赞同他的说法，但也不好意思说什么。
又有一次，他俩坐在一张席子上读书。
忽然外面沸腾起来，一片鼓乐之声，夹杂着人们看热闹的声音。
俩人走到窗前一看，原来是一位达官显贵从这里经过。
管宁看完了，就回到原处继续读书。
华歆却完全被这种张扬和豪华的排场吸引住了，书也不读了，跑到街上去看个仔细。
管宁看到华歆的行为很失望。
等华歆回来后，管宁拿出刀子把他们共同坐的席子从中间割成两半，痛心地宣布：“我们两人的志向和情超太不一样了。
从今往后，我们就像这被割开的草席一样，再也不是朋友了。
”有个成语叫“臭味相投”，还有句古话叫“物以类聚，人以群分”，说的都是人们对和自己相似的人容易看顺眼，容易成为朋友。
相反，如果志趣不投，人和人就不容易成为朋友；即使本来是朋友，一旦发现志趣各异，也会变成陌路人。
管宁与华歆原是非常好的朋友，但随着时间的推移，管宁发现自己与华歆在志趣、性情方面有很大的差异，最后不得不忍痛与华歆割席断交。
所谓“道不同，不相为谋”，志向不同，就像是在两条不同轨道上运行的行星，怎么也走不到一块儿去。
所以也没有必要在一起了。
有人曾做过这样一个实验：要求一些年轻人回忆他们结交的一位最亲密的朋友，并请列举这位朋友与他们自己的相似之处与不同之处。
出人意料的是，大多数人列举的尽是他的朋友与他的相似之处，什么“我们性格内向、诚实，都喜欢欣赏古典音乐”，什么“我们都很开朗、好交际，还常常在一起搞体育活动，等等。

编辑推荐

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