

<<成就一生的10堂人脉课>>

图书基本信息

书名：<<成就一生的10堂人脉课>>

13位ISBN编号：9787516800355

10位ISBN编号：751680035X

出版时间：2012-11

出版时间：台海出版社

作者：马银文

页数：289

字数：220000

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>

<<成就一生的10堂人脉课>>

前言

人脉是一个人通往成功之路的门票。

美国人际关系大师卡耐基说：“一个人的成功专业知识作用占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”处理好人际关系，拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程。

因此，经营并维护好自己的人脉圈，你就会距离成功越来越近。

周末在北大、清华校园里会发现有很多看上去不像学生的人在里面穿梭游走，其中有许多是花大价钱从全国各地来进修的成年人。

其实，学知识只是一方面的原因，更重要的原因是为了交朋友。

对于那些“企业家班”、“金融家班”、“MBA班”的学生，交朋友可能比学知识更加重要，有些人唯一的目的就是交朋友。

一些学校的招生简章上直白的告诉对方：拥有某某学校的同学资源，将是你一生最宝贵的财富。

由此可见，越来越多的人认识到了“人脉”的重要性。

可以说，人脉资源是到达成功彼岸的不二法门。

当你在一家公司打工时，你一定要清楚这一点，你在公司能取得的最大成就不是赚了多少钱，也不是得到了多大权，而是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。

这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，它也将在你的创业过程中，发挥无与伦比的作用。

拥有丰厚的人脉资源，你就会知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，该打电话给谁。

你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人，他们是你事业中也是你人生中最重要顾客。

沃德，一个曾经身穿囚衣的犯人，都成就了一个人的人生和事业。

我们又怎么不可能？

如果你足够聪明就要让自己做个有心人，随时随地注意开发你的人脉金矿！

只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿；而你越早搭建自己的人脉网，你就可能越早成功！

全文内容简单明了，语言通俗易懂，其中不乏各种事例，令人回味无穷。

本书旨在告诉你与人交往的秘诀，让你拥有良好的交往心态，瞬间打通人脉穴道，快速拓展你的人脉圈，拥有好人缘。

希望本书能够不断提升你的人脉财富，让你在人际交往中占有主动，在人生的舞台上游刃有余！

坐拥成功！

<<成就一生的10堂人脉课>>

内容概要

成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人脉关系。”曾任美国总统的西奥多·罗斯福也曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

有着良好的人脉关系，你前进的道路就会畅通得多。

成功要靠别人，而不是单凭自己。

一个人有多成功，关键要看他服务了多少人，和多少人在为他服务。

所有成功人士都有一个共同点，就是拥有大量的人脉资源，并保持着良好的关系。

<<成就一生的10堂人脉课>>

作者简介

马银文

男，甘肃兰州人，生于1980年，中共党员。

先后出版图书《待人处世的学问》《说话办事的技巧》《男人的社交与处世哲学》《女人的社交与处世智慧》《破译人性弱点密码》《羊皮卷活学活用》《应酬学活学活用》《塔木德—犹太人的处世智慧和赚钱哲学》《识人心巧处世》等诸多畅销书。

<<成就一生的10堂人脉课>>

书籍目录

第一堂课人脉决定命脉，关系决定输赢

无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就拥有成功的85%了。而这些关系也是你一生最为宝贵的资源，为你出人头地、走向事业的顶峰，提供源源不断的助力。

人际交往是人生存的基础

早搭建人脉圈，早成功

建立稳固的人脉关系

要知道关系也是生产力

关系是一种潜在的财富

学会在关系中找关系

紧握命运中的“大贵人”

现在开始积累关系资源

得人脉者得天下

第二堂课充实人脉存折，注重感情投资

“感情投资”，说简单点，就是对他人多一层相知和沟通，在人情世故上多一份关心和帮助。

培植感情的办法有很多，平时和他人无拘束的气氛中聊聊天，一餐便饭，一封感谢信，一份小礼品，几句祝福语等，都是不错的选择。

尤其对失意落魄、潦倒的朋友，趁自己有能力时，出手帮忙解决困难，这样你会被他视为患难与共的挚友，而且你将会受益无穷。

储蓄人情就是积聚信任度

以心换心，真诚交流

感情投资要落在实处

拉一把失势的“黑马”

雪中送炭要及时有效

多伸援手造就好机缘

互相帮助，相得益彰

对落魄者伸出援助之手

经营人脉存折的六大原则

第三堂课拓展关系圈子，结交八方朋友

易凯资本首席执行官王冉认为：“现在同学之中有很多人已经在各自的行业里逐渐进入角色，这个‘同学网络’就成了非常宝贵的资源。

”拓展人脉圈子说起来其实很简单，首先就是从对身边的挖掘和积累开始，善对亲人，打好与老师、同学、朋友、老乡、同事等的关系，最后突围到更大的圈子。

拓展人脉要积极主动

利用1=250高效拓展人脉

在休闲培训中打造关系网

用渐进的方式结交朋友

借用“乡情”拓展人脉

善于开采和利用同学资源

让“网络”打通你的人脉

结交带圈子的陌生人

第四堂课注意交往禁忌，把握关系尺度

<<成就一生的10堂人脉课>>

在这个社会上人与人之间的差异是必然存在的，交往的次数愈是频繁，这种差异就愈是明显。一不小心就会犯了对方的忌讳，有心也好，无意也罢，在待人处世中揭人之短、戳人之痛都会伤害对方的自尊，轻则影响双方的感情，重则导致友谊的破裂。

适度地对他人进行吹捧
不要刺激他人的自尊
与人争辩，你永远是输家
目中无人，让你处处碰壁
与人相处，避免过分自夸
不知变通是相处之大忌
万万不可当面揭人短处
“礼”不可随随便便送
同事之间，不要相互拆台
不要耍小聪明和夸海口

第五堂课掌握心理定律，提升人脉资本

心理定律是人际交往中较为常见的心理现象和规律，是一个人的行为或作用，引起其他人产生相应变化的因果反映或连锁反应。

正确地认识、掌握并了解这些潜在的心理定律，在我们的社会交往中具有非常重要的作用和意义。

赞美定律：赞美他人方能博得他人之心
面子定律：会给人面子的人善交际
婉转定律：善意的谎言往往是美丽的
忍让定律：忍让创造人际关系的和谐
相吸定律：异性的相互吸引作用
刺猬定律：给彼此一定的空间
互惠定律：让对方产生负疚感

第六堂课善于化解误会，大度赢得友谊

只要人与人之间存在交往，就不可避免地会产生矛盾。

人与人之间观点的差异，志趣的不同，个性的抵触，或者是偶尔的误会，都有可能在双方之间产生冲突。

这种冲突如果不及时化解，就会导致双方的关系紧张起来，甚至发生争端，使双方的矛盾更进一步加深。

凡事不可斤斤计较
消除误会，融洽关系
宽恕敌人，原谅对手
容人解释，化解误会
真诚地承认自己的错误
严以律己，宽以待人
莫计前嫌，懂得宽恕他人
记人之善，忘人之过
给别人的错误找个理由
心胸开阔点，切勿小肚鸡肠

第七堂课小人无处不在，警惕人际交往

生活中，有些人交朋友只知道利用别人，而自己却很少为别人做些事情。

这种朋友关系，也很难维持长久。

因此，交友时一定要慎重，尤其是对那些有利害关系的朋友，更要小心谨慎，保持距离。

<<成就一生的10堂人脉课>>

对付小人要“以毒攻毒”

不要被谗言吓倒

不让“马屁精”搞昏了头

严惩员工中的害群之马

严防职场中的小人

辨析小人的行为特点

宁得罪自己勿得罪他人

生活中应小心应对的几种人

第八堂课朋友胜过兄弟，携手共创辉煌

俗话说：“单枪匹马难闯天下，寡助之人难成大业。

”在人生的奋斗历程中，你会孤独、痛苦、困难重重。

然而，有好朋友与你相伴，就可以相互激励，相互支持，取长补短。

而朋友之间最难得的便是风雨同舟，患难时以真情相见，唯有能够与自己患难与共的朋友，才是真正的朋友。

好朋友是生命中的良伴

让朋友的面子光鲜靓丽

好朋友也要保持常联系

别让钱财横在朋友之间

朋友之间，患难见真情

互相帮助，携手共进

不要忽视朋友的“牢骚”

朋友交往要“对等”

交朋友要达到一定境界

第九堂课处好职场关系，前程一片光明

在职场中，无论你是初来乍到的新兵，还是久经沙场的老将，加入新的单位后，面临着一个新的挑战就是努力协调与下属、同事、同级、上司等纷乱的关系。

既要做到人见人爱，又要坚持自己的原则。

巧妙地把功劳归功于上司

灵活应对同事的挑衅

处理好正职和副职的关系

同事间互相帮助关爱有度

让上司知道你的存在

一把手必须能统揽全局

二把手要给自己准确定位

同级和睦共事忌互相掣肘

有功劳也不要过分张扬

职场新人要学点自救术

第十堂课做好生意往来，财源滚滚而来

一个在商场上打拼的人，不要把同行当冤家，进行残酷的排挤，应该乐于合作，要有钱大家赚，要有饭大家吃。

把对手当做前进的动力，认清方向，不断进取。

并且，生意场上一定要一诺千金，表里如一，只有这样，才能使生意红红火火，财源滚滚。

善用人脉来创造基业

<<成就一生的10堂人脉课>>

同行未必就是冤家
收敛个性，化敌为友
耐心倾听客户的心声
不让一个顾客失望
生意场上吃亏的境界
言出必行，说到做到
对手是最好的陪练员
客户的口碑是最好的广告

<<成就一生的10堂人脉课>>

章节摘录

版权页：领导对待这些犯错误的下属，就要像医生对待病人一样，要对症下药。

这些害群之马的问题已经达到了应该被严惩的地步。

试想，当一个企业因为某个或某几个害群之马而陷入无序状态，领导的命令无法很好的产生效果时，为了企业的未来，你能不主动出击采取惩罚措施吗？

那么，遇到这样的员工，领导应该怎样做呢？

（1）射人先射马，擒贼先擒王 领导不应该为了惩罚而惩罚，领导惩罚的目的是为了帮助人、教育人。

俗语说：“法不责众。”

”在实际的管理工作中，作惩罚决定时，应该尽量把惩罚范围控制到一个小的区域之内。

而且只有在必须实行惩罚时，才进行惩罚。

如果惩罚司空见惯，员工有点小错误，就要对其大肆惩处，那也许就失去了惩罚的教育意义和对其他员工的威慑作用。

人都说，“虱子多了不咬，债多了不愁”。

比如企业的大部分员工都受到了同样的处分，那员工们就感觉无所谓了，索性豁出去了，反正犯了大错或小错，也都是一样的处罚。

在一个企业中，当某种不良倾向已经成了一种普遍现象时，惩罚更应当慎重行事。

处分的人太多了，大家的压力感就小了，有时还有可能使受处罚的人纠集在一起，抵制你的命令的实施，这就非常不利于对他们的批评教育了。

“射人先射马，擒贼先擒王。”

”可以先对其中的关键人物做出处分决定，杀鸡骇猴，以儆效尤。

汉朝的韩信，出身卑微，自从被刘邦筑坛拜将后，一班老臣武将更是多有不服，在背后议论纷纷。

一次，韩信下令集合操练，限五更时分全体集合。

但点名完毕，却发现十几个人都没有到，其中也包括监军殷盖。

直到中午时分，韩信正指挥士兵们演练的时候，监军殷盖领着一帮士兵踉踉跄跄地来到了训练场。

<<成就一生的10堂人脉课>>

编辑推荐

《成就一生的10堂人脉课》编辑推荐：人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。创建有效、丰富的人脉关系，你就等于拥有了制胜的法宝，成功的诀窍。人脉不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化酶。好人缘，或良好的人际关系，是决定一个人社会价值能够实现多少的关键。

<<成就一生的10堂人脉课>>

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>