

<<人脉存折全集>>

图书基本信息

书名：<<人脉存折全集>>

13位ISBN编号：9787801796844

10位ISBN编号：7801796845

出版时间：2008-8

出版时间：中国致公出版社

作者：张建伟

页数：241

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>

<<人脉存折全集>>

前言

每个人来到世上，就免不了要和人打交道。
一个不争的事实是：一个人的交际有多广，他就能走多远。
这就是为什么人脉越来越受现代人重视的原因。
成功学大师戴尔·卡耐基就曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人脉。
”曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何经营好人脉。
”生活中，我们不能缺少朋友。
结交一个朋友就多一条路，在你最困难的时候，往往是你的朋友帮助了你；离开了朋友，你往往就会陷入无助之中。

<<人脉存折全集>>

内容概要

生活中，我们不能缺少朋友。

结交一个朋友就多一条路，在你最困难的时候，往往是你的朋友帮助了你；离开了朋友，你往往就会陷入无助之中。

朋友，是你人生中一笔巨大的财富，是关键时刻可以依靠的人脉大树。

工作中，我们离不开同事。

与同事的关系融洽，自己在工作上就可以顺心顺意；在工作受挫的时候，也会有人来帮你脱离困局。

如果和同事的关系糟糕，就会孤立自己。

同事，是你走出校门以后最重要的人脉网络。

善待同事，就可以让自己在职场上受人欢迎。

<<人脉存折全集>>

书籍目录

第一章 认识人脉：人脉是一张终生存折 第一节 人脉是财脉动的源泉 一、充实你的人脉存折 二、人气旺财气也旺 三、广交朋友好处多 四、好人缘助推成功 五、改变环境有助于改变自己 六、营造发展的外部环境 七、留下好名声 第二节 变人脉为财脉 一、广结善缘有助于创业成功 二、利用人气谋发展 三、利用杠杆作用成就梦想 四、长袖善舞，营造良好的生存环境 五、人就是财富 六、“善的循环”为事业开辟广阔道路 七、通过“分利”形成“合力” 八、重视政企关系 第三节 融合资源，共谋大业 一、合作才能有成就 二、学会借船出海 三、成功需要相互帮助 四、发挥“群”的力量 五、巧借外力增强竞争实力 六、协作与分享 七、组建战略联盟 八、通过代理商抢占市场 第二章 构建人脉：三大准则助你吸纳人脉 第一节 放下自我，帮助别人 一、赠人玫瑰，手留余香 二、乐于助人，受人尊敬 三、患难见真情 四、做人要厚道 五、爱的力量无坚不摧 六、与人分享不求回报 七、人情练达冷庙烧香 八、助人要量力而行 第二节 语言和善，温暖他人 一、良言一句三冬暖 二、一句好话能起死回生 三、得体地赞美人 四、忠言也能不逆耳 五、批评他人要委婉 六、劝说要入情入理 七、安慰人要得体 八、感谢别人对自己的批评 第三节 真诚待人，真心交往 一、分清成熟与世故 二、不要轻易断人是非 三、和气才能生财 四、真诚待人受人欢迎 五、从沟通开始打造双赢 六、一加一大于二 七、克服消极心态 八、记得说“早上好” 九、不要想什么就说什么 第三章 拓展人脉：积极开发让人气更旺 第一节 融合人脉网络 一、构造人脉信息网 二、搭建积极的沟通网络 三、描绘出你的人脉关系图 四、以点带面交朋友 五、走出“圈子”的局限 六、化反对为支持 七、结交良师益友 八、亲戚之间要常来常往 九、同学关系常聚常新 十、老乡关系爱屋及乌 十一、提升自己交接名流 十二、管理好自己的人脉网 第二节 宽容大度收揽人心 一、宽容是什么 二、对他人不要求全责备 三、严于律己，宽以待人 四、多为别人着想 五、不要随便揭别人的伤疤 六、大度量留才 七、了解和体谅别人 八、克服自己的偏激和狭隘 九、做个受欢迎的人 第三节 同事之间，和衷共济 一、同事之间要和和睦相处 二、掌握办公室里相处的艺术 三、职场上的交往技巧 四、变冷脸为笑脸 五、克服嫉妒心 六、志同道合 七、求同事办事的原则 八、开玩笑要因人而异 第四章 维护人脉：发挥人脉长远价值 第一节 客户的价值 一、正确衡量“上帝”的价值 二、80/20法则 三、正确运用80/20法则 四、客户满意带来优势 五、跟踪研究客户的消费习惯 六、不该被忽视的老客户 七、老客户的潜在价值 八、如何留住客户 第二节 通过老客户开发新客户 一、想客户之所想 二、中间人是你的宝贵财脉 三、盯住有影响力的客户 四、把客户变成“压水泵” 五、维护好口碑 六、请问“您认识谁” 第三节 做好客户关系的维护 一、像对待朋友一样对待客户 二、成交之后才是销售的开始 三、培养高价值的忠诚客户 四、留住新客户 五、售后更要关注客户 六、售后服务提高忠诚度 七、距离要靠自己掌握 八、多种方式增进客户关系 第五章 思考人脉：利义结合知恩图报 第一节 首先与利益的完善结合 一、商道即人道 二、交友要讲原则 三、朋友也需要悉心经营 四、义利两全，共享幸福 五、为社会创造财富 六、得人心者得天下 第二节 感恩与回报 一、我们都是幸运的 二、心怀恩义，不要抱怨 三、过河还要修桥 四、滴水之恩，涌泉相报 五、从“饭碗危机”中学会感激 六、以诚意感人 第三节 破除以自我为中心 一、抛弃单打独斗的习惯 二、倚梯登高步上青云 三、不要精明过了头 四、同舟共济 五、适当让步，海阔天空 六、常念“和”字诀

章节摘录

第一章 认识人脉：人脉是一张终生存折 第一节 人脉是财脉的源泉 现代社会中，关系为王。

没有关系，寸步难行。

有了关系，步步登天。

这就是为什么人们越来越重视构建自己的人脉网络的原因。

每个人都被看不见的人脉网络所包围，但并不是所有人都认识到人脉的财富意义。

实际上，我们可以毫不夸张地说，人脉是你的财脉源泉，就看你会不会用了。

一、充实你的人脉存折 任何人际关系，无论是私人交往，还是业务关系，如果它是以成年人的那种互利的观念来支配的话，对双方来说只会有益。

你为别人提供急需的东西，人家也会满足你的需求。

这就是你的人脉存折。

人们在银行里开个存折，可以储蓄以备不时之需的钱款。

而人脉存折，储存的则是增进人脉网中不可缺少的信赖，或者说是你与他人相处时的一分安全感。

人情账户中能够增加的存款是礼貌、诚实、仁慈和信用。

这会使别人对你更加信赖，在必要时会发挥其作用。

即使你无意中犯了错误，也可以用这笔储蓄来弥补。

具备了信赖，即使拙于言辞，也不至于得罪人，因为对方已了解了你的为人，不会误解你的用意。

相反，粗野、轻蔑、无礼与失信等行为，都会减少人情账户的“余额”，甚至透支。

那时，人脉网就会亮起红色的“警灯”了。

时刻存有乐善好施、成人之美心思的人，能为自己多储存些人情的“债权”。

这就如同一个人防不测，须养成“储蓄”的习惯。

这甚至会让你的子孙后代得到好处，正所谓“前世修来的福分”。

很多人都有一本或数本的银行存折。

如果你一个月存500元，到了年底，你会发现，存折上不只是有6000元，而且还有利息。

这笔钱若提出来，用途还不少。

人脉网的投资也是如此。

先存再提说来有些现实，有利用、收费的味道；但若从另一个角度来看，和别人建立良好的人际关系，本来就有着这样的益处，不能光用现实的眼光来看。

这些人脉会成为你这一生中最珍贵的资产，在必要的时候，会对你产生莫大的效用。

就像银行存款一样，少量多次地存，有急需时便可派上用场。

而别人对你的善意的回报，有时是附带“利息”的，就好比银行存款会生利息那般。

值得注意的是，生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是总有一种高高在上、不可一世的优越感。

这种态度是很危险的，常常会引发反面的效果，也就是他帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的存款。

正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了，使本应该到手的人脉财富悄悄地溜走了。

二、人气旺财气也旺 善于结交朋友，建立有效的社交圈，寻求前辈们的指导，对每个人来说都是基本的职业技能。

你必须和主流文化的人群自然和谐地相处。

你必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示出的友好；最重要的是，向别人主动展示你的善意。

许多人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是机会藏在他们周围和种种关系里面，而他们还没有充分地挖掘罢了。

在当今这个要求人际关系达到最大效果的现代商业社会里，人脉关系是每一个人愈来愈重要的资

<<人脉存折全集>>

源。

在许多聚会上、社交团体或培训班里，有很多人会竭尽全力地想认识每一个在场的人。但是，值得我们注意的是，人脉网的建立并不是一蹴而就的。它是我们悉心经营的结果，所以我们不要幻想一下子就拥有了丰富的人脉关系资源。引用二家大型生产企业的一位营销经理的话来说明这点：“建立人脉网是一辈子的功课。”

很多人都知道，读MBA75%的作用在于可以建立起强大的人脉网。因为就学期间的同学大都是颇有实力和起决定性作用的人物，他们都是业内的佼佼者，这些关系都是不可多得的财脉，他们今后可能获得更大的发展，这就会为你的事业带来帮助。在国外读MBA，同学会遍布全世界，会为将来进入全球化性质很强的领域，比如银行、投资等领域，提供强大的资源。

MBA学习最重要的功能之一就是结识一批“人尖”——本行业的精英们可能都坐在你的课堂上，你可以借此机会建立宽广深厚的人脉。

同班同学、校友就是自己经营未来事业的支撑。这就是名校MBA最大的魅力，如果没有这一点人脉支持，MBA就会贬值很多。一个世界级的人脉网是千金难买的财脉。

一流大学的魅力相当程度上来自于它的人脉圈子。如果就读于最好的大学，你必然会结识一批你这个时代最杰出的年轻人。这就是，为什么我们翻开历史会有那么多人都是校友，都是同学。

很多人看了参加企业商学院培训的名单后都会惊叹，有绝大多数人都是他们生意上或者潜在生意上的合作伙伴，能在一起学习对每个人的好处是不可估量的。另一方面，各个大公司也非常希望与客户们保持良好的互动互利关系，校友资源是潜在的财脉。越来越多的企业逐步重视起MBA教育的人脉关系效应，越来越多的企业不惜花费大量金钱构筑自己的人脉网。

有些企业赞助的商学院是花钱请人来上课的，班上很多学员都是免费的。他们服务的对象是中高级的管理阶层，因为企业最愿意那些最能影响企业发展的人参与这种教育。校友是一种人际资源，只要是资源就不可能是免费的，但是一旦有了这个可靠的、能发挥作用的关系网，对公司将会意味着什么呢？

北京大学光华管理学院目前有6个EMBA班，其中3个是诺基亚公司出资办的。光华管理学院与诺基亚公司合办的EMBA班中，学员主要是电信运营商和政府高级官员，这些人都是可以影响公司生意的关键性人物。

所以有人说，诺基亚是“项庄舞剑，意在沛公”。EMBA班上汇集的是国内外管理界的精英，通过一起学习，自然会建立起非常牢固的同学关系。这对公司来说，就是发展的利器之一。

三、广交朋友好处多 “多个朋友多条路，多个冤家多堵墙”。这句话已经得到公认。

多交朋友，少树敌人，对每个人都是相当有意义的忠告。《周易》

系辞上》中说：“二人同心，其利断金。”朋友之间同心协力，就可以锋利无比，截断黄金。在志同道合的基础上建立起来的友谊，是万古常青的，它经得起任何考验。与品质高尚的人交朋友，结下的真挚友谊是事业成功的推进剂。

此外，要想在商场上不被排挤，就必须懂得广交朋友，善于用“情”，它会给你带来意料之外的收获。

香港富豪李兆基就很善于处理人脉关系，善交朋友使他的生意充满了人情味。他的哲学是：对长期合作伙伴，一定要让大家高兴，实现双赢。

有一次，李兆基拿出某地产项目的15%让身边的5位好朋友入股，结果，有一人经济实力不足，只好把股份放弃了2%。

<<人脉存折全集>>

李兆基知道了这件事，很快问清原因，然后对他说：“我有机会赚一千，希望你们赚一百。这样吧，我把我名下的2%股份让给你，暂时算你欠我的。

将来赚到钱，你再偿还给我吧！

”这样，大家都赚了钱。

对于李兆基来说，真是本小利大。

付出小小的一笔钱，却能赢得一团和气，愉快的合作。

对下属，李兆基同样是善用人情，巧妙关怀，扶危济困，赢得忠心。

有一次，李兆基身边一位在公司工作多年的下属因自己炒股失败，倾家荡产，又被证券经纪行迫仓，搞得欲哭无泪，无路可走。

李兆基知道了这件事；也不等对方开口，马上叫来会计，嘱咐说：“替他平仓吧。

”当时李兆基的恒基集团也欠了银行很多的债务，已经自顾不暇，而市场又那么不景气。

会计实在忍不住就问了句：“在这个时候帮他吗？”

”李兆基肯定地回答道：“就是这个时候，我不帮他，还会有谁帮他？”

”这一做法当然是让那位下属感激涕零，工作起来更加勤恳卖力了。

和气交友，这是李兆基成就事业的秘诀之一。

一般来说，广交朋友可以带给我们如下好处：1.产生合力 平时，我们常说的“人多力量大”、“团结就是力量”、“人心齐，泰山移”，概括的就是这个道理。

在现代社会，分工细化、竞争残酷，单凭个人的力量无法取得事业上的成功。

只有借助朋友之力，才能创造辉煌的人生。

要想获得朋友的帮助，上下一心，攻克难关，那就必须搞好人脉关系。

2.形成互补 俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

”一个人，即使是天才，也不可能做到样样精通。

所以，你要完成自己的事业，就要善于利用朋友的智力、能力和才干。

一个人在开拓自己的事业之时，总会遇到、自己难以解决的困难。

这时，良好的朋友关系会助你一臂之力，为你扫清前进中的障碍。

3.联络感情 人是有感情的动物，他必须时时刻刻进行感情上的交流，他需要友谊。

在迈向成功的道路上，要想坚持到底，只依靠信念的支撑是不够的，还必须有友谊的润泽。

良好的朋友关系会使你获得一种强大的力量，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励，这必将会大大增进你心理的有益平衡，从而使你有勇气迈向新的征途。

4.交流信息 在现代社会，信息非常重要。

可以说，谁掌握了信息谁就把握了成功。

一条珍贵的信息可以使人功成名就，身价百倍；而信息不畅通也可能使人贻误良机，抱憾终生。

广交朋友，善处关系，无疑是一条十分有效的获取信息的途径。

这样，你就能够在严酷竞争中始终处于领先的地位，获得事业上的成功。

不论对上对下、对内对外，良好的朋友就是一笔巨大的投资。

多结交良朋挚友吧，他们会在你困难的时候给你提供极大的帮助。

四、好人缘助推成功 在人生的不同阶段，需要培养的重点是不同的。

比如，一名新的销售员的重点应在培养销售的能力上。

在这个时间，他并不需要刻意把重心花在建立关系上，而是利用每一次把事做好的机会，附带建立人脉关系。

当他有了几年的销售锻炼之后，就应该转入销售与人脉关系并重的阶段。

如果他已经有了长达十几年甚至是几十年的销售经验，那么这时候，他就应该视发展人脉网优于开展销售，因为销售的部分可能已经不需要花太多的时间，而人脉网却能为这些销售添加更高的附加值。

曾经有这样一篇文章，文中提出，如果一个社会上的普通人在35岁之前仍未建立起牢固的人脉网，那他将会有很大的麻烦。

文章还指出，这个人脉网应包括这些人：我们的同事，受过我们恩惠的人，我们倾听过他们问题的人，和我们有着相同的爱好的人，等等。

<<人脉存折全集>>

人在一生中必然要和各种各样的人发生这样那样的关系，包括父母、夫妻、亲戚、朋友、上司、同事、下属等各种关系。

你的人脉关系的质量影响着你的事业和生活的方方面面。

人脉关系越和谐，你的工作成果和个人成就也会越突出，事业生活中的乐趣也就越多。

你在事业之外的幸福和个人生活的质量也都取决于你与他人交往的方式，取决于你能否轻松地建立并维持友好、诚挚和长久和谐的私人关系。

一名西方商人在中国经商8年后认识到：在中国为人处世，特别要花心思，这是一个重人情胜过实效、不看僧面看佛面的国度。

这种认识虽有失偏颇，但也不是没有根据的。

很多时候，做人确实比做事重要。

人缘好、有声誉的人，凡事就可以轻而易举地办成。

反过来，不少恃才傲物的人往往到处碰壁，怀才不遇，荒废满腹经纶，以致终生默默无闻。

美国著名成人教育家卡耐基认为人脉关系是成功的最重要的因素。

他指出：一个人事业的成功，只有百分之15%是由于他的专业技术，另外的85%要靠人脉关系、处世技巧。

外国成功学者普遍认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

广泛与人交往是机遇的源泉。

交往越广泛，获得机遇的概率就越高。

成功的人大多善于交往，喜欢广泛交际。

成功的人大多是有关系网的人。

有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等都可能化做难得的机遇。

在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才能获得难得的机遇。

每一个伟大的成功者背后都有其他成功者的支持。

没有人是自己一个人达到事业的顶峰的。

假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人脉关系。

不过，在现实生活中，有许多人对人脉关系的重要性并没有深刻的认知，通常也不愿花时间在上面，往往到了关键时刻，才发觉自己的人脉关系太少。

其实，经营我们的关系网，就是为我们日后的成功埋下伏笔。

环境改造我们，决定着我们的思维方式。

如果你立志有大的发展，那么，从现在开始，你就要努力拓展自己的人脉关系，改变自己的生存环境。

找出你自己本身固有的，而不是从别人那儿学来的某一种习惯，如走路的姿态、咳嗽、端茶杯的方式以及对于音乐、文学、娱乐、衣食的爱好——所有这些很大程度上取决于你所处的环境。

更重要的是，你的思想、目标，你的态度和个性都是受环境影响的。

与消极的人长期交往会使我们的思想变得消极，和沾沾自喜的人太亲近会使我们养成一种自傲的习惯。

相反，与积极思考的人做朋友能使我们站得高、看得远，和有远大抱负的人亲近能使我们胸怀大志。

年年月月你都会变化，但如何变化则取决于你将来的环境，即你供给自己的精神食粮。

让我们看看如何才能使未来的环境给予我们幸福与繁荣。

做到下面几点，可以使你保有一个优良的环境。

1. 结交新朋友 如果总是和相同的人交往，你会觉得枯燥和不满足。

还有重要的一点是：记住，你要想取得成功，你必须了解人。

如果只想通过了解一类人来了解所有的人，就如同只读一本薄册子就想来掌握数学一样，太片面了。

结交新朋友，参加新组织，扩大社交范围。

各种各样的人，就像各种各样的新鲜事物，会给你的生活带来无穷乐趣，还可以扩大我们的社交领域

<<人脉存折全集>>

。所以，人是我们不可缺少的精神财富。

<<人脉存折全集>>

编辑推荐

人脉资源是一咱潜在无形资产，是一条潜在的财脉。表面看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辨的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。

但如果有一位关键人物协助你，那么你的出击一定会完美无缺，百发百中！

人脉的维持也是一个很重要的问题。

有些人只重视拓展人脉关系，可是在维护上却十大意，往往轻易地将好不容易积累的宝贵资源又丢失掉，这是十分令人可惜的。

在人脉的维护上，我们应该蜘蛛学习。

蜘蛛总是精心地弥补自己的网，因为这是它捕捉飞虫的工具。

我们如果把人脉提到关系我们能否生存下去的高度，自然就会用心维护了。

<<人脉存折全集>>

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>