

《好人脉5步经验》

图书基本信息

书名：《好人脉5步经验》

13位ISBN编号：9787509001561

10位ISBN编号：7509001560

出版时间：2007-1

出版社：当代世界出版社

作者：孙友志

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《好人脉5步经验》

内容概要

《好人脉5步经验》主要内容：建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到是源源不断的财富。人脉是人生的基石，是事业的助推剂，是一生中最宝贵的财富，一个人的家世如何、智商高低、努力与否和运气好坏，都无法解释所有人生成败。要想获得成功就必须从培养人脉做起。

《好人脉5步经验》

书籍目录

第一步端正心态，重视人脉关系网第一章 人脉绝非可有可无一、人脉是你必不可少的信息网?2二、兴衰成败，源于人脉?4三、人脉，一生最宝贵的财富?5四、人脉，决定你的成功·6五、有人脉者，就有机遇·7六、通过交往、以人为鉴·8七、人脉就是你的金矿·10第二章 成功者都有好人脉一、人脉成就了比尔·盖茨·12二、博恩·崔西生财有道·13三、宾主两益的亚伯拉罕·15四、善用人脉资源的柴田和子·17五、善于积累人脉资源的亚力山卓·福特·19六、受人欢迎的拳王阿里·20七、利用人脉赚钱的汤姆·霍普金斯·22八、善于积累人脉资源的红顶商人·24第三章 有好心态才有好人脉一、心态是你真正的主人·27二、调整心态积极交往·29三、满足他人，也能满足自己·31四、在别人需要你时，尽可能帮助他们·32五、不要因为吃一点亏而斤斤计较·34六、为朋友奉献一切·35七、好的名誉就是财富·37八、做一个友谊上的大富翁·38九、别让嫉妒心理毁了你的人脉·39第二步积聚人气、织好人脉网第四章 好习惯是积聚人气的法宝一、好人脉来源于好习惯·42二、好习惯让你走向成功·43三、用乐观的品格成为你集聚人气的习惯·44四、习惯好人气才会旺·47五、宽容忍让才有好人脉·49第五章 聚集人气才能广结善缘一、用好品性点旺人气·55二、以开放的心态容纳朋友·56三、说话在“点”人气旺·58四、恰当自夸、情缘俱佳·60五、点燃人气的八大诀窍·62第三步培养人脉就是要广结善缘第六章 真心待人结好人脉一、用真情与人沟通·68二、因人而异的话语带来人脉·71三、妥善处理与朋友间的矛盾·72四、珍视人与人之间的友谊·75五、行善做好事不张扬·79六、为人处事不露锋芒·80七、心地坦荡诚实做人·82八、言而有信遵守诺言·84第七章 金口良言广结善缘一、做一个言谈有“礼”的人·87二、善于调侃，赢得人心·89三、礼貌待人，语出真诚·91四、语态明快，人见人爱·93五、好口常开，人情常在·95六、善用赞美，结好人脉·98第八章 广结善缘要有技巧一、懂得尊重每一个人·102二、要让别人瞧得起你·104三、人脉要及时沟通·106四、投其所好人抬人高·108五、善于抬举·110六、要有目的扩大自己的外延能量·115七、用诚心搭建好人脉·119八、多认识一些有关系网的朋友·121九、结好人脉的15个原则·122十、精心才能织出高效网·127第四步精心维护你的人脉网第九章 精心构筑你的人脉网一、建立一个“朋友档案”·130二、朋友不能一概而论·132三、先栽树，后乘凉·133四、有“舍”才有“得”·135五、播种辛勤，收获“人情利”·136六、敬重他人才有好人脉·138七、真诚待人朋友多·142八、要善于与不同性格的人相处·143九、用平常心经营自己的人脉网·145第十章 如何更好地维护你的关系网一、人脉关系要精心维护·147二、要注意融洽与亲戚之间的关系·151三、巧妙地处理好上、下级问的关系·155四、善于平衡同事问的关系·158五、掌握与朋友相处的技巧·163第十一章 交际品位决定你的人脉质量一、在交际中提升自己的品位·169二、把假话仅作为交际的一种策略·172三、巧妙地与小人交往·174四、不要自以为是·176五、聪明人不做愚蠢的事·178六、要有与人合作的精神·180第五步利用人脉创造你的财富第十二章 善于利用丰富有效的人脉资源一、和你的人脉共同成长·184二、善于借助他人的力量·186三、借“贵人”打个背景光·187四、结交名流能成事·189五、找个老板做靠山·190六、与专业人士建立持久的关系·192七、努力建立好新的人脉关系·194第十三章 利用人脉成就自己的事业一、要善于利用人脉关系·199二、知己知彼，方能百求百应·202三、求助人脉时千万不要犯忌·204四、有所求必须未成曲调先有情·205五、求助人脉时要瞄准靶子再放箭·208六、练就“润物细无声”的本领·210七、凡事要懂得“曲径通幽处”·211八、“礼”是打开人脉的敲门砖·214九、要有“咬定青山不放松”的精神·220十、求助人脉的八大秘诀·223

一、人脉是你必不可少的信息网 在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉关系网，人脉关系有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。 商场上称人脉关系信息为“情报”。一个生意人怎样获得工作上必需的情报呢？我们所知的最有效的方法是：1、经常看报；2、与人建立良好关系；3、养成读书习惯。其实，生意人最重要的情报来源是“人”：对他们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。 日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得的两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼塘中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”把人的情报比喻成鱼非常有趣。一位有名的评论家也说：“我每一次访问都像烧一条鱼一样，什么样的鱼可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，我得先弄清楚。”对于生意人来说，如何从人身上得到情报及处理情报，这样的工作，其实是和媒体人一样的。许多记者都知道：在没有新闻时，设法找个话题和人聊聊。生意人也是这样。也许没有办法随时外出，那就利用电话来跟朋友们讨教吧！日本前外相宫泽喜一有一个闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑：如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。这也就是我们所谓的“人的情报”。 个人英雄主义的时代已经过去了，建立品质优良的人脉关系网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。 在我们的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：第一类是提供我们有关工作情报和意见的，称为“情报提供者”。这种人大都从事记者、编辑、广告和公关工作，即使你不频频相扰，对方也会经常提供宝贵的意见，像上述的“电话智囊”就是这一类。 第二类提供给我们有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。这种人多半是专家，甚至是本行内的第一人，我们可以把他们视为前辈或师长。 第三类则与工作无直接关系，称为“游伴”。原则上不是同行，通常是我们在参加研讨会、同乡会和各种社团认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”，有时甚至是我们的“监护人”。

二、兴衰成败，源于人脉 美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人脉关系。”事实便是如此。在美国，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么。”结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，2/3的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”真的就是如此，在人的一生中事业的成功，85%归因于与别人相处，15%才是来自于自己的智慧。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。林顿·海曼先生曾向人讲过他报复主管的故事：我曾经在公司的营销部工作过，受尽了主管的气，后来我找到总裁要求调换一份工作。总裁从人事部了解到我过去的业绩不错，便调我做了秘书。按理说，此时营销部主管应该认真反省一下，向我表示一下歉意，可这位主管没把我放在眼里，仍然对我怀恨在心。因此，每当我到营销部了解业务情况要找主管的时候，他却不予以合作，总是装出一副无可奈何的样子，回答说“无法安排”。所以，每当总裁关心到他的情况时，我每每连忙说“不、不”，说他工作如何如何的差劲，还目中无人，恶意地对待下属，有着记恨的德性。总裁感到这个主管大脑有问题，不会有能力去发挥团队的作用，于是免去了这位主管的职务。直到最后，主管也没弄清是怎样得罪了总裁先生，所以说，处理好人际关系绝对不是一桩小事，越是下属越是得罪不得。很多成功的商界人士都深刻地意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A.H.史密斯说：“铁路的95%~A,5%是铁。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究后得出的结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人脉关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人脉关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”所以，你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人脉关系，包括家庭关系和[作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。 一个没有良好的人脉关系的人，即使再有知识，再有技能

《好人脉5步经验》

，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：（一）管理人员的时间平均有3 / 4花在处理人脉关系上。（二）大部分公司的最大开支用在人力资源上。（三）管理中所定计划能否执行与执行成败，关键在于人。可见，任何公司最大、最重要的财富是人。

在我们中国，人脉资源更为重要了，如果你想获得事业的成功，尽早建立自己的人脉资源网吧。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量！

《好人脉5步经验》

媒体关注与评论

建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到是源源不断的财富。 ——哈维·麦凯

《好人脉5步经验》

编辑推荐

人脉是人生的基石，是事业的助推剂，是一生中最宝贵的财富。

《好人脉5步经验》

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:www.tushu111.com