# 人际交往关系中的名人经典案例

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-07-19

*人际交往关系中的名人经典案例（通用3篇）人际交往关系中的名人经典案例 篇1 乔治-波特(GeorgeBoldt) 希尔顿饭店首任总经理 这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。 无奈饭店...*

人际交往关系中的名人经典案例（通用3篇）

人际交往关系中的名人经典案例 篇1

乔治-波特(GeorgeBoldt) 希尔顿饭店首任总经理

这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。

无奈饭店的夜班服务生说： 十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到没有空房的情况下，用来支持的旅馆，可是我无法想象你们要再一次的置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢?它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必需值班，我可以待在办公室休息。

这位年轻人很诚恳的提出这个建议。

老夫妇大方的接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

隔天雨过天晴，老先生要前去结帐时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切的表示： 昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳!

老先生点头称赞： 你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说： 这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记吗?

这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴： 你是不是有什么条件?你为什么选择我呢?你到底是谁?

我叫做威廉。阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。

这旅馆就是纽约最知名的Waldorf华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治。波特(GeorgeBoldt)，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

解读：是什么样的态度让这位服务生改变了他生涯的命运?毋庸置疑的是他遇到了 贵人 ，可是如果当天晚上是另外一位服务生当班，会有一样的结果吗?

经营人脉的 脉客 们苦心经营的无非是能在关键时候帮助我们的 贵人 ，其实， 贵人 无处不在，人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情以待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会都充满感激，我相信，我们就是自己最重要的贵人。

人际交往关系中的名人经典案例 篇2

胡雪岩

高阳描述 红顶商人 胡雪岩时，就曾经这样写： 其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，彷佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一、两语，引伸一、两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交 。

解读：倾听是人与人之间沟通的主要武器。只有先成为一个成功的倾听者才会有机会结交更多的人脉。

人际交往关系中的名人经典案例 篇3

乔-吉拉德

曾经有位培训师讲过这样一个故事说，他曾有幸参加乔。吉拉德关于人脉的演讲，演讲前，他不断的收到乔。吉拉德助理发过来的名片，在场的两三千人几乎都是如此，都有好几张，没想到，等演讲开始后，乔。吉拉德的动作却是把他的西装打开来，至少撒出了三千张名片在现场一撒出这个名片。

全场更是疯狂。他说，各位，这就是我成为世界第一名推销员的秘诀，演讲结束!

解读：建立人脉资源需要最重要的东西就是 主动出击!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找