

<<人脉术>>

图书基本信息

书名：<<人脉术>>

13位ISBN编号：9787121143168

10位ISBN编号：712114316X

出版时间：2011-9

出版时间：电子工业出版社

作者：后藤芳德

页数：225

译者：冯莹莹

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>

## &lt;&lt;人脉术&gt;&gt;

## 前言

我为什么要出一本有关人脉话题的书呢？

因为所谓的机遇，就是指哪怕你仅与一位优秀的人结识，他也会使你的眼界开阔。

并且，你的人生也会因此而发生翻天覆地的变化。

所以，我从踏入社会开始工作起就非常注意自己所交往的人，我时刻留心着这些人是否真的对我有所帮助，以及与他们交往会给自己带来的风险。

回头想想，如果当初自己没有那样做的话，可能现在我已经在身处境境，甚至一无所有。

正因为我一直都非常注意与人交往之道，所以我得到了很多被提携、被关爱的机会。

我所结识的人包括知名运动员、政治家、演员、资产位居国内前列的企业经理、白手起家的创业者、学者、教师、补习班的经营者，等等。

我从大家那里所得到的提携与关爱不胜枚举，比如有人会请我去演讲，有人会帮我拓展人脉，也有人会在私底下为我做宣传，还有人会为我介绍各种各样的就业机会。

同时，这本书也是在那些给予我关心与支持的人们的帮助下才得以出版的。

在此之前，我曾就清晰的人脉也可使人生豁然开朗的话题进行了讲述。

在社会中，很多人都被不当的人脉所拖累，并且深受其害。

如果人们不重视清晰的人脉，一直与不当的人交往会怎么样呢？

有些男士在交了女朋友之后，就会在她们的周旋下献出自己的存款，这还不足为奇。

有的人甚至会为这样的女朋友背负起巨额债务，以致最后陷入破产的境地，更有甚者还会去抢夺父母的财产并将其变卖一空。

当然，他们自己最终也会落得身无分文。

这种因为心无防范而受不当人脉拖累的故事每天都在上演。

我一直认为，那些稀奇古怪的事情只会发生在特定领域。

但我最近发现事实并非如此。

各个行业都有可能发生这些事情。

以我踏入社会多年的经验来看，原因在于那些公司的经营者太过轻视人员的聘用问题。

他们从不关注录用者的个人道德素质，而只是设法招聘到相关从业人员，让公司可以经营下去。

然而，对一些上市公司来说，它们要求进入公司的职员要有一位担保人，而在担保人一栏中填入他父母姓名的职员，公司就会放心地聘用他。

可是，有的职员在自己的履历表中填写虚假的内容。

首先不说姓名是否可靠，就连住址也可能是伪造的。

如果在这种情况下，依然强调“如果不填写真实内容就不予以雇用”的话，公司恐怕无法经营下去。

同时，我们还要支付给这些员工一笔常人难以想象的“人员费”，否则就会在行业内的“人员费”竞争中输给对手。

对于那些普通企业的经营者来说，他们能凭借自己的经验不断地提升销售业绩。

但是，现在却有很多人将经营的视角毫不犹豫地转向了“娱乐服务行业”。

我无论与哪个集团的经理会面，他们都会待我如上宾，那简直让我受宠若惊。

这其中的道理不言而喻，因为对他们而言，与其投资给一个一事无成的人，不如投资给一个认真而可靠的人。

但是在我所从事的娱乐服务行业中，那些危险分子所经营的公司也不在少数，所以请大家在投资前一定要充分认清形势，即使与行业内部的人交往，也必须多加小心。

一些普通企业必须要谨防那些来自企业外部的种种欺诈行为，但是在一些行业中，有很多敌人也来自企业内部，因此我们要经常面对这类难题。

也正因为这样，普通企业的经营者应该具备更出色的应对能力。

就像我在本书开头所说的那样，正是出于这两方面的考虑才想要出一本有关人脉的书籍。

简而言之，我们在与人交往的过程中要注意两点：一是尽量请别人多多提携自己；二是不要被品德败坏的人所牵连。

## &lt;&lt;人脉术&gt;&gt;

我相信不只是在个别行业中如此，社会上的每个人都必须在生活中、工作中克服来自内部及外部的困难。

同时，无论是生活中还是工作上的难题，如果你不借助内部及外部朋友的帮助，是无法战胜那些困难的。

所以，下面所要讲述的理论将会对大家有所帮助。

我所讲述的人脉是来自于个别的行业，所以，内容与常规的人脉理论相比会有很大不同。

常规的人脉理论不适用于个别行业。

但我所阐述的人脉理论却可以成为普通大众的“防身术”，尤其可以保护那些善良、容易被欺骗、容易受伤害的人们。

我曾得到过很多从事其他行业的朋友、伙伴们的帮助，对他们的感激之情我无以言表。

包括我个人的企业也是在朋友们的帮助下成立的。

所以，无论你身处一个什么样的行业，你都可以拓展更广泛的人脉。

与我所经历的困难相比，我想大多数读者所遇到的困难要少得多，同时，那些来自内部及外部的阻碍也一定会少很多。

由此推测，大家应该能够更容易地构建全面的人际关系网。

我记得自己第一次向警察求助时，他们对我十分警惕，他们都认为：“这家伙所说的话一半都是假的，如果被他们缠上一定会很麻烦，所以我们连一根烟都不可以接受。

”另外，我在求助于一些政客时，也受到了相同的待遇。

也就是说，我在与这两类人交往的过程中，甚至都无法得到对方的名片。

另外，部分演员及很多上市企业的老板对待普通人的态度也是如此。

当我们想要把自己介绍给他人时，必须要由一位双方都信任的人来引荐，只有这样别人才愿意与我们交换名片，这也可以称为拓展人脉的特点了。

对于这一点我有着清醒的认识。

试想一下，如果自己的家人也结识了一些陌生行业的人，我也会担心那些人是否可靠，他们会不会将家人的名片用到不正当的地方？

因为在各个行业中，不可靠的人要远远多于可以信赖的人。

就我所从事的行业而言，虽然我在构建人脉的过程中有过顺风顺水的时候，但现在回想起来，那些经历也让我觉得心惊胆战。

另外，有些人在人际方面下了很大的工夫，但实际上却是事倍功半。

因此我们需要改变构建人脉的方法。

此时，请你认真阅读并有效地利用这本书，因为该书的着眼点不同于以往那些人脉理论。

尽管我身处一个艰险的环境，但仍可以完全掌握书中所列举出的各种构建人脉的方法。

所以，我相信各位读者也一定能做到。

2005年1月 后藤芳德

## <<人脉术>>

### 内容概要

知识经济时代，人脉是最宝贵的财富之一，有人脉就有力量和竞争力，它决定了一个人的前途。在生活中，融洽的人际关系是一个人获得幸福的保障；在职场中，良好的人脉是一个人事业提升的前提；在商场中，广阔的人脉圈是拓展生意的要素。

《人脉术》主要以作者后藤芳德——一位日本酒店大亨的成功经验为框架，以他的亲身经历为主要内容，告诉大家如何构建出非常具有竞争力的人脉。

这是在学费昂贵的EMBA、总裁班、商学院也学不到的超级人脉术！

## <<人脉术>>

### 作者简介

(日)后藤芳德, 1968年生于日本静冈县。

在日本国内大规模开设连锁餐饮店并获得成功, 是著名的酒店大亨。

在他终商的过程中, “人脉”成为了他成功的重要因素, 为此, 他在人脉书籍的写作方面也倾注了很多精力, 他所积累的各种很具实践性的、着眼点不同于以往书籍的人脉经验非常具有指导意义, 非常受读者欢迎。

## &lt;&lt;人脉术&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 斩断危险的人脉

危机与良机仅一线之隔

良师益友让你无畏任何困难

有些人带来机遇，有些人则会让你陷入僵局

可靠的信息来自可靠的朋友

尝试绘制人脉图

陷入困境的人的通病

“坏人脉”就像计算机病毒

不会游泳，也就无法救起溺水的人

什么是良好的人脉

如何摆脱危险的人脉

做最好的期望，做最坏的打算

顾客与朋友为什么没有增多

## 第二章 构建能带来机遇的人脉

为什么要构建人脉

与优秀人才结识能让你重新认识自己

过于主观的想法也可以使我们产生巨大的动力

“自我认识”的失败，让你无法完全发挥能力

刻意雕琢出来的“自我认识”收效甚微

通过具体行动，可以实现“对自我的重新认识”

轻松对待各种问题有利于加深“自我认识”

一些“强人所难”的事情也会让你遇见未知的自己

如果你能充分、彻底地认识自己，那么你将会所向无敌

当自身价值和社交能力并存时，通往成功的大门将为你开启

## 第三章 牢牢掌控住新型的人脉

当一无所有时，“构建人脉”就等于是天方夜谭

将自身的各项能力开列出来，做成“自我价值图”

你究竟能为对方提供什么帮助

如果你忙得马不停蹄，正说明你具有一定的价值

尽管“非常努力”，如果没有收获的话一切都毫无意义

当你具备了独一无二的价值时就会战无不胜

“外貌出众”也是一种摄人的资本

当你一无所长时，最好去扮演“善于恭维”的角色

“善于恭维”的人同时也是出色的顾问

即使是点滴小事也要做到尽善尽美

竭力完成别人不屑的工作也是在增加自身的价值

只有取得成果之后才有资格说“我非常努力”

## 第四章 运作出具有前瞻性的人脉

当对方十分乐意与你相处时，就表示你的沟通能力得到了认可

“沟通”的本质可以归纳为“双方价值的互换”

掌握了对对方感情变化的规律，也就领悟出了沟通的精髓

与人沟通的终极目标是为了实现“友爱”与“梦想”

向对方传达信息前，必须先摸准对方的“脉门”

只有具有“超能力”的人才能做到事事压倒别人

当你不具备特殊才干时，最好采取“付出+付出”的策略

## <<人脉术>>

如果不了解“沟通三原则”，你的人际关系将濒临崩溃  
沟通方式的改进可以从“重新设定谈话主题”做起  
将“交换到3000张名片”作为锻炼自己沟通能力的目标

第五章 在心中勾勒出决定性的人脉

明确的目标，是建立人脉的风向标

如果没有目标，那么请你竭力做好眼前的事

要充分确定自己所设定的目标是否真正出自本意

必须要将目标中的各项内容“具体化”

确定目标后，尝试画出自己的“目标路线图”

当“目标路线图”完成时，“人脉图”也会随即浮现

根据“人脉图”来确定将其付诸实践的方式

得到100个人的掌声，也不如被一个人真心欣赏

利用互联网拓展人脉

读书看报

第六章 将“建立理想的人脉”进行到底

成为别人的“良师益友”

“良师益友”的作用在于激发出对方的勇气，并助对方获得成功

“精彩的人生”始于和你志同道合的朋友

如何选拔人才

他的终极目标是什么

细心留意被帮助者是否有懈怠的情绪

当你将“危险分子”介绍给别人时

一些“格格不入”的人

不能对第一印象良好的人掉以轻心

人生的榜样

生活的真正意义所在

后记

## 章节摘录

版权页：定要先从自己的某些具体行动上入手。

你可以通过自身积极性的高涨与否及事物呈现出的客观结果来验证你的行动是否足以让自己重新认识自己。

最重要的是，你要确保目前的行动有助于自己将来的发展。

如果你在不断重复那些具有积极意义的口号之后仍旧无法获得成功，这也就证明了那种做法并没有使最为重要的自我认识方面发生根本性的改观。

无论你是否不厌其烦地重复说“我很走运”这句话，无论你把你的将来设想得多么美好，如果你不采取具体行动，那么你根本无法得到任何结果。

这也至少证明了你并没有很好地重新认识自己。

如果你在重复“我很走运，一切都没问题”的时候，心里已经开始对这句话产生怀疑——虽然我那么说，但是我真的很走运吗？

一切真的没问题吗？

那么，通常来讲你在行为上是不会有任何改变的。

无论在意象训练中你脑海里浮现出多么美丽的画面，如果你没能重新认识自己，那么任何美好的画面都不会成为现实。

如果重复说“我很走运”这句话能使你热情高涨、更具行动力，那么别人也会给予你很高的评价，他们可能会说只要有你在，我们就有精神！

如果真是这样的话，那就请你继续保持这种行为（重复说这句话）。

但是，如果你在重复这句话的过程中并没有看到以上效果，那么你就再尝试一下其他方法吧！

你既可以养成大声说话的习惯，也可以养成笑脸迎人的习惯，还可以设法扩大自己的人脉圈。

总之，你可以同时尝试一下自己目前还没有尝试过的方法及社会上流行的各种方法。

你只有对各种方法的效果进行严格的验证之后，才能找到最适合自己的方法。

如果你认为自己一定可以获得成功，那么你就会自然而然地朝着自己的目标进发。

为了成功，你会勇往直前、永不停歇。

总之，对你而言，现在的成功以及将来的成功都是轻而易举的事情。

当人们谈论今后怎么做才能成功时，你会不自觉地想到成功是很容易的，我就可以做到。

如果你没有那样的决心，也就不会为了成功而付出真正的努力。

滩区中学与开成中学（这两所学校都有初、高中部）是日本国内有名的学校。

很多在校生都是通过自己的不懈努力才考进这两所学校的。

正是因为他们能考入这两所学校，所以他们在自我认识上也发生了很大的转变。



## <<人脉术>>

### 编辑推荐

《人脉术》：人脉决定财脉，“贫穷”绝不仅仅意味着缺钱，它更意味着你没有跟那些“可以帮助你成功的人”有任何联系。

人脉决定成败，美国有句谚语：一个人能否成功不在于你知道什么，而在于你认识谁！

人脉决定命脉，哪怕你仅与一位优秀的人结识，他也会使你的眼界开阔。

并且，你的人生也会因此而发生翻天覆地的变化。

日本酒店大亨，以丰富的人脉经验、语出惊人的交际策略，教你如何打造出黄金人脉！

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>