

# 《CEO成功學1 - 人脈筆記》

## 图书基本信息

书名：《CEO成功學1 - 人脈筆記》

13位ISBN编号：9789571038742

10位ISBN编号：9571038741

出版时间：2008/06/02

出版社：尖端出版

作者：藤卷幸夫

页数：160

译者：李曉雯

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《CEO成功學1 - 人脈筆記》

## 內容概要

簡單易懂的圖解職場策略書系  
各領域專家全新打造生涯智庫  
社會新鮮人，希望成就更上層樓的社會人士，必讀！  
藤卷式人脈金礦開發術：  
對人要有高度好奇心  
造就人脈的第一次見面說話術  
別裝熟！親切才能建立人脈  
貼心簡訊是人脈利器  
反省討人厭的原因是重要的人脈課題  
可以幫助你的同事是你的核心人脈  
異性人脈讓你觀點更多元  
可敬對手是重要的人脈  
好客精神，創建新人脈  
人脈的吸引力法則  
運用人脈連繫，擴大影響力

# 《CEO成功學1 - 人脈筆記》

## 作者簡介

日本知名的企業魅力領袖。

畢業於上智大學，之後進入伊勢丹百貨公司工作。1989年赴美留學，在美國BARNEYS公司進修採購。之後，他針對日本女性消費者，在伊勢丹進行「解放區」「Re Style」「BPQC」等女性流行與生活風格專區的規劃、籌畫和營運。離開伊勢丹公司後，擔任北村專職董事。2003年，以製造襪子與貼身襯衣起家的福助公司陷入困境時，他臨危受命，出任該公司總經理，負責企業重整工作。

2005年，成功重組福助公司後，他應伊藤洋華堂董事長鈴木敏文之邀，主持集團新成立的「IYG生活研究所」。目前為株式會社7&I生活設計研究所社長兼伊藤洋華堂執行董事及衣料事業部長。

其作品在朝日新聞的週末版（be）和日經Woman上連載，極受歡迎。

# 《CEO成功學1 - 人脈筆記》

## 精彩短評

1、好奇心與熱情 志向 行動 自己一個人 同事！ 欠缺的人脈 定期聚會 自己去找對方 OFF情報 穩固 專家 通才

## 精彩书评

1、1在这地球上存在着许多未知的世界，所以我们想要学习。因为我们想要扩展自己的视野，所以我们要扩展自己视野，所以我们阅读书籍，与人相识，观赏电影，在这些行动的过程中，人很自然的便培养了人脉。2有好奇心的人=人脉丰富的人3只有经常进步，不断提升自己的人，才会聚集有益的人脉，停留在自己时代的人，人脉是不会增加的。4人脉欠佳者欠缺热情且无趣，或者信用额度很低的人。人脉丰富的人1有原创性的人2可以单独行动的人3行动派的人5多去看看外面的东西，多与人接触，和很多人说话，多多走动。从接触开始。面对面与人说话，自己一步一脚印的建立自己的人脉资料，这就是获得优质人脉的第一步。这时要谨记在心的事，行动的时候必须是自己一个人。不了解自己，内在没东西的人，是永远无法形成优质的人脉的最重要的实际与人见面，接触真实场景。5假设对方只打了一通电话，你就飞奔去：1见到他你可能会有一些有趣的事情。2见到他可能会触发新的点子因为有这种期待的缘故。不论期待的内容的是什么，只要期待值越大，你就会像是被他电话中的声音给吸引过去一般，直奔到她眼前。可能会发生什么意想不到的事情的期待感。这也许就是说的的人的魅力。7可以感受到自己想要的人所散发出来的氛围，这是开创人脉的一个大要点。8尤其是在年轻的时候，要承诺过去人群聚集的地方，有人气的商店，造成话题的电影或者美术展，亲自去感受时代最前线的空气。9我比任何人都早一步体验热门的地方，人们的商店，用全身的肌肤去感受流行，这都是因为人脉的缘故。10不论在什么样的地方，关于你在意的人们的资讯，都不要错过。因为有可能在将来会成为你的重要人脉。如果有想要认识的人，不要气馁，不要气馁，不要气馁的尝试接近他。然后自己去调查关于他的事情。尽可能带着就像是要成为非常熟知他的专家一般的心情来搜集资讯，他常去的商店，他的兴趣，如果可以做到，便往与他认识的的路上迈出一步，然后，想象可以接近他的方法。11首先即使，心理想要认识某人的话就单纯的承认想要认识他，然后尽可能很快的将这份心意传达给对方，而所谓感官就是指解读状况或者气氛，然后必要的话还是要微笑，以及纠缠到底，尝试一次之后，就算不行也不要气馁，继续不断的尝试下去，最后对方应该会有所反应。12在年轻的时候，与其担心这担心那的推敲对方的内心感受，如果觉得她很有意思的话，不如以积极的采取攻势为优先。13心理想着对方，将自己的感觉着实的传达给对方，这样的过程，会让你和对方建立起更加温暖的关系。14好客的态度1如何才能让对方感到乐趣2如何才能带给对方快乐。15不要因为麻烦就逃避所有的事情，所有的工作都是一种机会。16花一年的时间看清楚他，然后再花两年的时间跟着他，窃取他的想法。如果你找到了你的就是他上司，在两年内窃取他的一切。17好客精神对方的喜好，不喜欢的事物，禁忌，嗜好兴趣。能有这些情报作为基础这样的好客之道便能糖对方铭记在心。18人会本能的说自己的事情。所以，先要怀抱着想要了解对方的坦率心情，努力让对方说出自己的事情。对方会慢慢的敞开心怀跟你说真心话。19勾住你所在意的人。不是以他对什么事情会有帮助为出发点，而是纯粹的以想要快乐的生活的姿态，对你所在意的人所有人抛出你的吊钩。你所具备的，选择对什么样的人下沟的眼光及品味，会大大改变你的人生。自己对什么事情有兴趣，想要吸收什么东西，自己要有一把坚定的尺子，并对实现的东西做检视。20在生物周期节奏良好的时候会出去认识朋友，不好的时候就当做是充电，放电时间，是用来看书积累知识的时间。像是读书，沉浸在影像中，参观一直很喜欢的的画家的展览等等。21培育人脉的基本你工作是faceTOface。就算没有什么特别的事情，也要尽量多多腾出时间来见面。即使在工作上没有直接关系，同伴之间的每月甚至是每年的一次见面也行，这样的定期聚会就是将见面当做主菜，会成为培育人脉的强力武器。

# 《CEO成功學1 - 人脈筆記》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)