

《超強人脈術！》

图书基本信息

书名：《超強人脈術！》

13位ISBN编号：9789866973918

10位ISBN编号：9866973913

出版时间：2008-10

出版社：木馬文化事業有限公司

作者：本田直之

页数：216

译者：劉名揚

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

內容概要

掌握「超強人脈術」五大重點，構築穩固的人脈網絡

1．如何鞏固人脈基礎

不以「施予」，而是以「貢獻」為基礎

建立「資產負債表型」人脈

經營人脈的六大禁忌

變成「讓人想認識的人」

2．如何開始建立人脈

想要認識某人，就立刻寫電子郵件

充分掌握對方的背景

如何在簡短的郵件中流露情感

疏遠的關係也能輕易復活

3．如何進行有效溝通

情報提供守則

與人對話切記「說一聽九」

擁有可傳授他人的專長

招待對方到自己的「主場」

4．如何長期維繫人脈

建立人際網絡前的三個步驟

成為「最佳介紹人選」的五大條件

初次接觸後的後續連絡

人脈條列化，找出自己擅長的領域

5．如何建構人脈網絡

建立人脈網絡的優點

欲使「社群」成功發展，屬性務必聚焦

少點防人之心，多點人脈

將辦公室布置成「聚會場所」

《超強人脈術！》

作者簡介

本田直之（Honda Naoyuki）

明治大學商學院產業經營系畢業，美國雷鳥（Thunderbird）國際管理研究所經營學碩士（MBA），也是日本品酒協會認定葡萄酒顧問、世界遺產學會正式會員。曾任職於花旗銀行等外商公司，並參與企劃巴克集團（BUCKS GROUP）的營運，擔任常務董事期間，協助該公司在日本的店頭市場（JASDAQ）掛牌上市。

現任槓桿效益顧問股份有限公司董事長兼執行長，參與美日的創投企業投資管理，同時輔助企業進行以最少的勞力獲得豐碩成果的槓桿管理術。此外也兼任日本財務學會董事、法人顧問會計董事、美國Global Vision Technology董事。

著作主要以2006年開始出版的「槓桿」系列最為知名，總計已銷售超過70萬冊，幾乎每本都登上日本暢銷排行榜前十名，並曾被日本GQ雜誌選為2007年必讀之書，以及日經BUSINESS雜誌評選為50大暢銷書。翻譯作品有《打響自己就一招》（原文書名Personal Branding，時報文化翻譯出版）。

書籍目錄

前言 一生最好的投資：建立人脈

以最小的勞力，獲取最大成果的「超強人脈術」
只有「天才」方能不靠人脈便獲得成功
人脈是最強而有力的個人資本
重點不在「認識誰」，而是「被誰認識」
只有九．二％的人懂得積極建立人脈
憑藉本書無法實現的四件事

第一章 人脈的真正定義

不以「施予」，而是以「貢獻」為基礎
人脈無法在短期之內建立
朝著大目標逐步經營人脈
秉持早期階段創投的精神
結識名人好處少
「槓桿」 「僅為自己圖利」
無法發揮效果的「山大王型」人脈圈
建立「資產負債表型」人脈
建立人脈是自己的責任
時間價值、情報價值與人脈價值
經營人脈的六大禁忌
貢獻的四個等級
變成「讓人想認識的人」
打造自己的「品牌」
如何寫出「具吸引力的資歷」
終極個人IPO

人脈也能成為出版書籍的捷徑

第二章 如何接觸想要認識的人

不以「知名度」，而是以「心智層次」的高低擇人
想要認識某人，就立刻寫電子郵件
充分掌握對方的背景
自我介紹只是浪費時間
「逐戶推銷」註定失敗
不在對方忙碌時叨擾
電子郵件內容必須簡短明確
如何在簡短的郵件中流露情感
讓人由衷佩服的郵件
疏遠的關係也能輕易復活
常將「下次」或「哪天」掛嘴邊，機會永遠不會降臨
遭到回絕也無須氣餒
跨業交流會無助於拓展人脈
建立人脈的利器LinkedIn

第三章 妥善的溝通方式

以最小的勞力換取最多的讚賞
情報提供守則
報考世界遺產檢定的理由
與人對話切記「說一聽九」
少用敬語有助於縮短距離
擁有可傳授他人的專長

介紹餐館也是有效的貢獻方式

招待對方到自己的「主場」

好館子盡量自己找

第四章 如何持續維繫人脈

建立人際網絡前的三個步驟

成為「最佳介紹人選」的五大條件

初次接觸後的後續連絡

避免以書信致謝

電子郵件的往返宜在自己這頭結束

後續連絡不做任何請託

老套的後續連絡，發展成老套的人際關係

整理名片等於浪費時間

人脈條列化，找出自己擅長的領域

不送禮，不寄賀年卡

送禮在巧不在貴

第五章 追求共同成長，建構人脈網絡

建立人脈網絡的優點

欲使「社群」成功發展，屬性務必聚焦

少點防人之心，多點人脈

找出大家的共通點，舉辦聚會

以「介紹制」控制人數

「稀釋」將導致社群瓦解

當個為社群夥伴牽線的「橋樑」

與其依靠二次會，不如延長一次會

派對務必採取立食形式

將辦公室布置成「聚會場所」

為了自我激勵加入高水平的社群

參加無法做出貢獻的聚會毫無意義

有些事只能告訴人脈網絡的朋友

提出請託也無傷大雅的最後階段

後記 貢獻本身就是一種「喜悅」

附錄 「超強人脈術」建立清單

《超強人脈術！》

精彩短评

1、老生常談的題目，亦沒有提及甚麼特別有效的技巧。算是可取的是某些篇幅對端正這方面的態度有幫助，但十分零星。

2、2013.10社交秘訣：你若盛開，清風自來。贈人玫瑰，手有余香。應用：我有電子版，可豆油自取。

。

1、1交情得以成立的一天前提在于，双方的关系必须奠基于相互贡献。2友谊往往是由一种两个人比一个人更容易实现的共同利益结成的，只有在相互满足的时候，这种关系才纯洁。怎样拥有更多的人脉？1拥有可以传授他人的专长，并且愿意分享贡献，因为贡献本身就是一种喜悦，一种快乐。2主动邀请他人一起进餐并且分享情报。3招待对方到自己的主场4不断自我学习，吸取最新知识。5一个人若不懂得思考如何帮助对方，就无法建立丰富的人脉，与其终日求人，不如为众人所求助，想要建立人脉，就要以此为出发点。6人脉的定义：心智层次够高，能够和自己相互交换情报，彼此介绍其他人，相互刺激，并共同成长的伙伴。7找到与自己的价值感吻合的伙伴，与其建立联系，并且相辅相成的共同成长。8想要与人接触，前提是自己事前必须做好充分的吸收学习。如果没有能力对他人做出任何的传授或者贡献，想必不仅难以让对方产生想和自己见面的兴趣，即使见了面，这场接触也不可能有多少价值。9善于与人相处，并不代表有良好的人际关系，唯有重视贡献，人际关系才具有生产性，这才是真正良好人际关系。10如果说成功的秘诀，那就是接纳别人的观点，并以自己和对方的角度来看事情的能力。11与人交往不外乎两种形式，分享和贡献。12贡献的四个等级1共享常见的有用情报2找到适合对方的书籍3在对方提出要求的时候，提供具体的方法或者建议4为对方介绍对其有帮助的媒体，客户，或者合作伙伴变成让人想认识的人1学习。第一个绝对必要的条件，就是自己必须随时充分的学习，方法包括读书，进行自我投。学习将可为你带来人脉，人脉又能为你带来更多的学习机会，由于缺乏学习的人，传授的能力也相对匮乏，因此对他人来说，与其结交的意义也不大。因为这种人只会要求他人传授，无法让对方得到多少情报。2具有吸引力的资历。具备让人感到此人似乎很有趣或者想认识的此人的资历也是必要条件之一。你必须表面你在做些什么或者是对哪些事情有兴趣。倘若在这方面缺乏与对方的共同点，让人难以对你产生兴趣，关心，那么即使见了面，想必双方大概也聊不来把，因此，这种资历可说是一个重要的出发点。3传授情报在读到这些内容的读者之中，想必不乏认为你所写的内容几句参考价值，有所共鸣，颇为有趣的支持者，相信这些读者力也不乏和你想见面或者聆听更多的你的意见。不妨上网搜寻内容情报夹着较高的部落格和电子报，仔细参考，学习他们传授情报的正确方法。4建立人脉的第一个阶段就是接触你想要认识的人，这个人自己的频率是否吻合，心智层次是否和自己相似，干劲是否同样高昂，目标是否相同，便成为非常重要的判断基准。5想要对对方有所贡献，首先必须充分认识对方。1对方若有网站，应系数浏览。2对方有部落格，应该浏览，2对方若果有书籍，应该阅读4对方若有演讲或者座谈会，应该去聆听。7对方不感兴趣的话题，说了再多都不可能让对方留下任何印象，千万不要将对方的冷漠误认为积极，只要能够针对对方感兴趣的话题发问，便不难从对方的回答中找出双方的共同点，有了共同点的话题，便能为对话增温，强化自己在对方心里的印象。8在对方提出要求钱，绝对不主动发言。9拥有可传授他人的专长这位朋友的个性原本就相当和善，再加上天生乐于传授，因此平时总是不忘努力提升自己的球技，进行各式各样的学习，并致力于研究那种传授方式最有助于对方吸收，

2、本田这边书内容也是一如既往他的风格，有理论和富有操作性。有很多网上的朋友都帮他做了思维导图，帮助大家更好的运用他的方法，来增强自己的人际关系。把思维导图打印出来，每天看一看，我觉得会帮助很大。

章节试读

1、《超強人脈術！》的笔记-第12页

试试笔记功能

《超強人脈術！》

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