

<<职场人脉经营术>>

图书基本信息

书名：<<职场人脉经营术>>

13位ISBN编号：9787300122908

10位ISBN编号：7300122906

出版时间：2010-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：【日】本田直之

页数：197

译者：陆轶舒

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>

<<职场人脉经营术>>

前言

如今，和人打交道是我的基本工作。

从周一到周五，我都要和不同的人共进午餐和晚餐，如此算来，一年大约要见五百多人了吧。

实际上，我每年有一半的时间（1~3月。

6~8月）都在夏威夷。

另外还要和旧金山、洛杉矶或新加坡等地的投资方见面。

一年里待在日本的时间可能还不到半年，因此，我会对有限的时间加倍珍惜。

不过在国外，我每天也在和不同的人吃饭。

为什么我要和这么多人相处呢？

理由很简单，因为仅凭我一个人将一事无成。

苹果集团的创始人史蒂夫·乔布斯曾这样说过：“我们吃的食物通常不是自己亲手做的，我们穿着别人做的衣服、引用别人的话、应用别人研究出来的数学，总之，我们要依赖他人。

”在《杠杆·领导力》一书中，我就强调“不读书的人事业不会成功”。

但是，比读书更重要的还有人脉，没有人脉就很难获得事业上的成功。

<<职场人脉经营术>>

内容概要

本书是关于职场人际沟通、构建人脉网的书。

本书以从与人脉最初结识到最后取得成果为线索，第1章主要从整体上介绍“杠杆人脉法”，第2章介绍了如何接近你想要结识的对象的方法，第3章为实际交往中的“沟通方法”，第4章介绍了相识之后如何让关系得以持续，第5章对共同获得成功的过程进行了说明。

<<职场人脉经营术>>

作者简介

作者:(日) 本田直之.

<<职场人脉经营术>>

书籍目录

前言 人脉是最好的个人资本第1章 何谓杠杆人脉术 人脉不可能在短期内构建 “杠杆”不等于只有自己获益 “资产负债表型”的人脉拓展法 拓展人脉六大禁忌 如何成为“别人想结识的人” 你需要创造出自己的品牌 写一份“充满魅力的简历” 第2章 想办法接近你心仪的对象 若想见对方,请立刻发邮件 自我介绍就是浪费时间 对方公务繁忙时不要接近 写一封打动人心的邮件 下一次永远也不会来 不同行业的交流会无法拓展人脉第3章 顺利沟通有方法 提供信息有规则 做一个说一听九的倾听者 不用敬语,拉近距离 储备对他人有用的知识 交际时把人带入“主场” 第4章 经营你的人脉 构筑人脉网的三个阶段 怎样成为“乐于被人引见的人” 与人见面后必须跟进 感谢的“书信”最好不写 电邮的处理状态应为“等待” 不要在跟进阶段提出请求 整理名片是浪费时间 建立人脉列表第5章 构筑成长型的人脉网 杠杆网络的优势 敞开的人脉才会扩展 发现共通点,召集聚会 让办公室成为“众人聚集的场所” 有些事只能找人脉网中的伙伴商量 现在可以开始说“拜托你”了 后记 贡献是“快乐”的附录A 打造人脉自查表附录B 主持聚会自查表

<<职场人脉经营术>>

章节摘录

插图：杠杆人脉术并不能帮助你在短期内构建人脉。

要加强彼此之间的信任，共同取得成果，至少必须在几年前就开始具备长远的眼光。

偶尔也会碰到这样的情况，两人刚认识不久就要求对方“引见一下某某某”，这种人就有点自私了。一开始，对方对你并不了解，不知道应该给你介绍什么样的人，更何况也不会把和自己关系重要的人贸然介绍给才认识不久的人，结果，这种贸然的请求便成了关系恶化的导火索。

重要的是，应该通过贡献好好了解对方，并构建彼此之间的信任，这当然要花费一定的时间，但是，当这些努力积累到一定程度时，一定会给你带来许多好处。

被称为“经营学巨人”的德鲁克曾经说过：“人们总是将一年就能完成的事情估计过头，而对五年才能完成的事情却估计不足。

”与人交往也是同样的道理，在一年的时间内，要从起点开始加深关系，这是相当困难的。

相反，如果有五年的积累，两人的关系将会相当深厚。

<<职场人脉经营术>>

编辑推荐

《职场人脉经营术》：职场靠什么？

人脉！

助你打造、维护、拓展人脉，掌握驰骋职场必杀技！

股市惨跌，物价飙涨，人脉才是唯一不败的投资选择！

颠覆你固有的人脉经营观，教你建立最稳固，最强悍的人脉资产！

整理名片就是浪费时间，结交名人获益很少，最重要的不是“你认识谁”而是“你被谁认识”，不依赖别人，而是要被别人依赖。

<<职场人脉经营术>>

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>