

<<日本酒店大亨教你打造黄金人脉>>

图书基本信息

书名：<<日本酒店大亨教你打造黄金人脉>>

13位ISBN编号：9789861202532

10位ISBN编号：9861202536

出版时间：2010-9-27

出版时间：商周出版

作者：後藤芳德

页数：232

译者：朱麗真

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>

<<日本酒店大亨教你打造黃金人脈>>

內容概要

「我的生活對普通人來說似乎都是有趣的內幕，我也會從這些內幕中找出各種方法，解決各位在生意上、日常生活中所遇到的問題……」日本連鎖酒店龍頭 後藤芳德，以其身處特種行業的獨特觀察，教您了解如何在這腹背受敵的社會，藉由人脈之力作戰，將不可能的事情化為可能，避免為小人所害。現在，請脫下你的有色眼鏡，因為這些方法是只有身處特種行業才能知道的人脈交際精華，相信後藤芳德做得到，你也一定做得到！

第1章 斬斷帶來危機的壞人脈人脈不是愈多愈好，人脈是有失有得、「質」甚於量的。

因此，發掘具有潛力的人脈將是件重要的事。

第2章 遇見好機會，建立好人脈建立人脈前，請從「改變自我想像」做起。

堅信自己一定有做得到的能力，才能為自己帶來轉機。

第3章 抓住新人脈拓展人脈前，請讓別人看到你的「交往價值」，為你的人脈找到與你交往的理由。

第4章 啟動未來的人脈「傾聽」是最有效的溝通方式。

對方的情感會因為你的傾聽而動搖，因而察覺你的魅力。

第5章 畫出必要人脈建立人脈前，你必須要先有具體的「目標」，有了目標，自然懂得要跟何人建立人脈。

第6章 終極理想人脈什麼是不能碰的人脈？

什麼人會傷害你原有的人脈？

懂得阻絕壞人脈，才能建立人脈的根本之道。

原《人脈大改造》改版

<<日本酒店大亨教你打造黃金人脈>>

作者簡介

後藤芳德（Yoshinori Goto） 1968年生於靜岡縣。

以橫濱為據點，在全國開設連鎖特種行業／餐飲店，並接連獲得成功的經營者。

根據開店的成功經驗，指導人經營、重建特種行業／餐飲店，也是有名的「特種行業顧問」。

另外投注心力於寫作，在男女戀愛、搭訕的領域，他倡導實踐的寫作風格獲得很高的評價，廣受書迷喜愛。

這幾年更擴大活動範圍，開始指導各種行業的一般公司、地方公共團體，提供顧問諮詢服務。

著作也遍及商業、人際關係等範疇。

2004年與九鬼政人開立「生意幼稚園」，運用每個人都懂的方法研究商業概念，也開始提供生意人諮詢服務，未來的發展無可限量。

著有《後藤芳德的「走紅」成功法則》（講談社）、《讓女人助作者們一臂之力》（成甲書房）等多本著作。

<<日本酒店大亨教你打造黃金人脈>>

書籍目錄

第1章 斬斷帶來危機的壞人脈人脈不是愈多愈好，人脈是有失有得、「質」甚於量的。因此，發掘具有潛力的人脈將是件重要的事。

第2章 遇見好機會，建立好人脈建立人脈前，請從「改變自我想像」做起。

堅信自己一定有做得到的能力，才能為自己帶來轉機。

第3章 抓住新人脈拓展人脈前，請讓別人看到你的「交往價值」，為你的人脈找到與你交往的理由。

第4章 啟動未來的人脈「傾聽」是最有效的溝通方式。

對方的情感會因為你的傾聽而動搖，因而察覺你的魅力。

第5章 畫出必要人脈建立人脈前，你必須要先有具體的「目標」，有了目標，自然懂得要跟何人建立人脈。

第6章 終極理想人脈什麼是不能碰的人脈？

什麼人會傷害你原有的人脈？

懂得阻絕壞人脈，才能建立人脈的根本之道。

原《人脈大改造》改版前言第1章 斬斷帶來危機的不良人脈——你都認識怎樣的人？

危機與轉機是一體兩面有時候只需要一位貴人，就能幫助我們度過難關人生的危機與良機隨人而來精確度愈高的資訊，愈會跟著人走畫出目前的人脈圖，整理自己的人際關係經常身陷危機的人，是染上生活習慣病的人帶來危機的人，就是電腦病毒自己不會游泳，救不了溺水的人讓人滿足現況的人脈，未必是好的堅持自己訂下的幸福標準，也是跳脫壞人脈的方法即使關係能夠持續，也要經常做好最壞的打算客戶與朋友無法增加，源於開拓人脈的同時既有人脈跟著流失第2章 遇見良機並建立好的人脈——你認為自己會成功嗎？

建立人脈的理由之一，是改寫自我想像與了不起的人見面，有助於改變自我想像自不量力有時是很大的推進力不斷想像失敗，再怎麼挑戰也無法發揮全部實力如果只是隨便描繪想像，有時無法順利實現從行動開始改變自我想像為了擴大更多人的想像，我正在宣揚輕而易舉哲學透過強迫性的支持，有助於切換自我想像一旦擁有確實的自我想像，也能成為世界第一自我價值與溝通能力，為我們開啟通往成功之門第3章 抓住新人脈——你是個有交往價值的人嗎？

如果你一無所有，不可能建立人脈檢視既有能力，製作自我價值圖徹底思考自己能提供什麼應接不暇是證明你有價值再多的努力如果沒有結果，就沒有意義如果有獨一無二的價值，現在就可以起身迎戰長相好看也是威力十足的價值如果真的毫無價值，也可以立志當小丑好的小丑也是好的諮詢師累積成功經驗，即使微不足道全力做好沒人肯做的工作，將為你的價值播種「我盡力了！

」要在成果出來以後才能說第4章 啟動未來的人脈——你懂得自我宣傳嗎？

從對方的愉快程度，可以了解自己的溝通能力溝通的本質，就是交換價值理解情感波動理論，就能了解溝通的意義溝通的終極目標，不能缺少愛與夢想掌握溝通重點！

應用瞬間的馬力克理論，讓自己一鳴驚人沒有特殊才能的情況，要運用Give & Give策略不了解溝通三守則，人際關係終將不保改善溝通從設定主題開始三千張名片交換計畫第5章 描繪你的必要人脈——你能想像自己的目標嗎？

目標若不明確，無法建立人脈看不見目標的人，更要把眼前的事情認真做好檢視自我設定的目標是不是自己真正想做的目標的內容必須具體而充實一旦決定了方向，便試著畫出目標設計圖目標設計圖一旦完成，必要的人脈設計圖就會浮現人脈設計圖一旦完成，必須依此改變活動的質與量與其被一百人接受，不如讓一個人愛上你善用網路也是擴展人脈的方法讀報或讀書可以累積自己所欠缺的資訊第6章 終極理想人脈——你願意毫無代價地幫助其他人嗎？

建立理想人脈的第一步：成為別人的伯樂伯樂的任務是激勵人心、成就結果攀升螺旋從意氣相投的夥伴開始提拔人才有其限度，應該嚴選對象確實掌握千里馬的目標細心留意對方不自覺的制約引介危險人物將會傷害自己的人脈有些人絕對不能納入苦心經營的人脈第一印象愈好的人，愈需要小心名人是建立攀升螺旋的關鍵超愈但是之牆，一切才有希望後記

<<日本酒店大亨教你打造黃金人脈>>

章節摘錄

自己不會游泳，救不了溺水的人 我們從事特種行業、酒店生意，每天都看得到因為染上「自我管理監督不周病」而陷入危機的例子。

特別是特種行業，很多來找工作的男女都是因為陷入危機。

九十%以上在特種行業工作的女性，都不是為了滿足自己的慾望，大部分都是為了要幫助自己以外的人，而這些人可能是自己的父母、孩子或交往中的男人。

如果對方是男人，幾乎都是被對方欺騙或利用。

有時候是因為自己的父母替人做保而背下債務，最近則有酒店小姐的男人藉口無法辦卡，要求她們辦信用卡，再用她們的卡借錢、血拼，讓她們買單。

另外也有不少人不是被她們的男人騙，而是被她們的父母、兄弟所拖累。

一定要與這些帶來危機的人斬斷關係。

上班是為了負起照顧子女的責任，這種行為令人欽佩。

但是最近卻有不少人得為父母善後。

如果是為了照顧臥病在床的親人而犧牲自己，倒還情有可原，不過有不少人來酒店上班純粹是供父母享樂。

親人的身體健朗，明明還能工作卻整天遊手好閒。

如果是那樣的親人，馬上斷絕關係對彼此都好。

不管是不是一輩子不再聯絡，至少要認清現在的自己沒有能力解決那些問題，唯有暫時切斷關係，或者避開風頭才是根本的解決辦法。

四十幾歲的父親讓二十幾歲的女兒到特種行業工作，拿女兒賺的皮肉錢玩樂的例子已經在這個國家實際發生了。

四十幾歲是還可以工作的年紀，四十幾歲的事業成就決定了五、六十歲的未來，四十幾歲就開始吃喝玩樂，子女供養這種父母對父母本身來說也不是好事，所以愈早離開愈好。

即使親人陷入危機，在自己真正有能力之前，最好還是先劃清關係，直到你有能力再來想辦法。

因為，「學會游泳之後再來救溺水的人」是必然的道理。

在學會游泳之前，絕對無法救起溺水的人，一定要認清這個簡單的事實。

或許可以丟擲救生圈幫助他們，但絕對無法下水救人，不會游泳的人能做的，只有丟救生圈或者找人幫忙。

如果因為一時心軟而下水救人，只是降低兩個人獲救的機率罷了。

既然如此，最好能夠想出不必跳入水中，就能救人的萬全之策。

心腸軟的人最容易被利用、壓榨。

不要受到情感的影響，最重要的是認清事實，這樣也能大大改善你的生活模式。

讓人滿足現況的人脈，未必是好的 有些事情照著方法做一定能成功，做不到一定成功不了。

我曾在了一本忘了出處的格鬥技雜誌上看過這麼一段有趣的內容。

前世界冠軍拳擊選手藥師寺的教練名叫栗原馬克，據說他旗下的選手都得靠他的訓練才能成為世界冠軍。

換句話說，他只訓練他認為有希望成為世界冠軍的人。

根據栗原馬克的說法，拳擊比賽採體重制，只要體格、肌肉量達到一定水準，最後的勝負是由訓練的品質決定。

選手為了登上世界比賽的擂台，除了必須達到一定的訓練量，還要具備贏得過世界級對手的技術。

藥師寺選手能夠那麼強，據說跟他那世界級水準的左右開弓（one-two punch）有關。

他在自己的著作中提到，「辰吉（丈一郎）選手的步法、打擊比我好太多了」，但最後藥師寺選手還是能在最短距離的左右開弓下獲勝。

栗原教練在比賽前斷言一定是藥師寺選手獲勝，理由就是因為只有藥師寺選手的出拳距離最短。

栗原馬克的分析與指導能力非常精準，他也預測到「與辰吉比賽過後的藥師寺將因為缺乏練習動機，不久就要退休」，如果練習量無法達到登上世界擂台的標準，那一定贏不了比賽。

<<日本酒店大亨教你打造黃金人脈>>

為什麼專業教練如此嚴格？

為什麼他們的忠告如此犀利？

因為再怎麼嚴格的訓練都比不上現實的挑戰。

或許應該這麼說，「想要更嚴格也辦不到」。

為了提高在現實戰爭中的存活率，再嚴苛的訓練都不為過。

在美軍海豹特種部隊（Navy Seals）的招考新兵錄影帶中，指導教官也說過一樣的話，「再嚴格的訓練也比不上真正的戰爭」。

嚴格的標準無非是要給想入伍的人「挑戰機會」，如果覺得辛苦大可放棄，但同時你也會放棄成功。

不喜歡的話，大可追尋這種成功以外的幸福。

嚴苛的訓練造就成功的機會，不喜歡的話，儘管放棄。

若真想成功，就絕對不能逃避。

海豹特種部隊的教官對無法達到標準的士兵們說：「一定要不斷地訂出標準，讓你們有機會繼續接受訓練。」

我不知道你們到底行不行，但是經驗告訴我，沒有辦法達到這個標準的人，就算勉強進入下一個階段，還是無法撐到最後。

如果你們無法對自己嚴格，不如現在就放棄。

人們喜歡與對自己好的人為伍，總想避開嚴格的人。

但是愛之深責之切，因為知道「做不到便無法成功」，所以想盡辦法要讓對方辦到並邁向成功。

很多運動教練都是這種想法，因為不這麼做就絕對無法成功。

讓人滿足現況的人脈，並不等於是好人脈，甚至大多是不理想的人脈。

這是在思考、建立人脈的同時，絕對不能忘記的大原則。

引介危險人物將會傷害自己的人脈 每個人都希望能為自己協助的人做些什麼，也就是所謂的「提攜」。

但是，幫到不好的人不只對你沒有幫助，搞不好對方還會扯你後腿。

所以，你一定要嚴選加入你「攀升螺旋」的對象，此人必須是你打從心底「想讓他有所成長」的對象，如此一來你們才會形成「提升／被提升」的關係。

如果身為伯樂的你，不願意把千里馬介紹給其他人認識，當你自己需要協助的時候，自然就無法透過這匹千里馬去認識其他人，而你的人脈也不會拓展。

有人喜歡為人引薦，有人並不喜歡，情形相當兩極化。

喜歡引薦的人會不斷介紹許多人讓你認識；討厭引薦的人則無論自己握有多好的人脈，也不會想介紹給你。

我能理解這兩種人的感覺，但是跟意氣相投的人做朋友真的很有趣，你會想把自己提攜的人帶入你的團體。

不過，如果大家對於你帶的人反應冷淡，也不認為此人有多麼了不起時，即使對方沒有出什麼紕漏，大家對你的評價將會大大地降低，因為你浪費了他們寶貴的時間與精神，介紹一個沒有用處的人給大家認識，即使對方沒有出錯，也會影響你個人的信用。

對換立場想一想，如果有人為你介紹一位「厲害的傢伙」，你就會明白我所說的意思了。

如果你不覺得認識那個人有多好時，自然會減損你對介紹人的印象，更何況是個會惹麻煩的傢伙。

「介紹」需要很大的能量，有時候還得花上時間、金錢與勞力。

你如果無法感受到耗費成本的價值，這麼做不但麻煩，還會有反效果。

如果無法在物質或精神層面上有所收穫，我很難投入其中。

特別是在與工作無關的私生活中，我想忘卻物質面，追求精神上的滿足。

因此並不希望有人拜託我透過私交做業務上的牽線，我也不想這麼做。

這部分是維持人脈時必須特別注意的重點。

即使雙方都是很好的人，如果個性不合，只是浪費彼此的時間與勞力。

我有過這種經驗，即使事先向雙方取得介紹的同意，我也做了事前準備，最後還是無法撮合成功。

因此，當有人願意為你引薦某人時，這表示介紹人認同你，你應該深表感謝，所以你要避免浪費

<<日本酒店大亨教你打造黃金人脈>>

對方的付出。

不過，當你自認為無法對即將引薦的人有所貢獻時，也要懂得婉拒。

身為伯樂的你要謹記「大成功代表大責任」。

當你把某人介紹給誰時，你便有了責任，那個人的表現有時候會為你帶來負面的影響。

同樣的，當有人將你介紹給某人認識時，你要隨時留意避免給介紹人添麻煩。

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>