

<<從零開始的人脈術>>

图书基本信息

书名：<<從零開始的人脈術>>

13位ISBN编号：9789866285158

10位ISBN编号：9866285154

出版时间：2010-2-9

出版时间：商周出版

作者：梅森浩一

页数：128

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>

## <<從零開始的人脈術>>

### 內容概要

人脈，是決定成功與未來的關鍵！

國際人資專家梅森浩一教你如何透過3步驟、25項人際建構技巧，打造史上最強黃金人脈經營法則！

沒有人脈沒關係！

人脈稀疏沒關係！

人脈良莠不齊也沒關係！

本書教你如何從0開始，構築自己專屬的黃金人脈。

分析現有條件，鎖定最具未來性的人脈資源。

將網路虛擬人脈發展為真實具體人脈，拓展人脈實力。

學會自我突顯，勇於實踐3P法則。

當你找到自己核心人脈的同時，你也將是別人眼中的關鍵人脈！

人常將自己單方認識的對象，自動歸為人脈之一，但比起「我認識」，更重要的是讓「也認識我」！

因此，為了認識更多實力厚實的人脈，並維持彼此聯繫，「讓自己成為人脈裡的關鍵人物」將是件重要的事！

## <<從零開始的人脈術>>

### 作者簡介

梅森浩一 1958年生，青山學院大學經營學部畢業後，進入外商化學公司工作，1988年跳槽到大通銀行（Chase Manhattan Bank），1993年以35歲的年紀成為漢華商銀（Chemical Bank）東京分行的日本人資部長，之後以國際人資專家之姿，分別在歐美商銀行、證券公司東京分行擔任人資部長。現任美商證券公司人事部長一職。著有《面試力》（文春新書）、《結婚的技術》（Discover）等多本。

## <<從零開始的人脈術>>

### 書籍目錄

前言STEP 1 未來是人脈通的時代法則1 試著劃分自己的人脈法則2 人脈分析學 思考五年後、十年後的人脈 法則3 應付喜歡四面討好者的方法法則4 人的價值會隨著人脈改變法則5 看清人脈的消費期限法則6 成為善用這三種人脈的人脈通法則7 人脈通的人脈構築法STEP 2 善用真實與虛擬手法的人脈術法則8 從虛擬到真實的人脈術 擴大的虛擬網路 法則9 從虛擬到真實的人脈術 SNS的好處是？

法則10 從虛擬到真實的人脈術 建立人脈時善用SNS的方法 法則11 從虛擬到真實的人脈術 六本木山莊篇 法則12 不要放棄任何與目標人脈接觸的機會法則13 獨樂樂不如眾樂樂！

法則14 無法與人親近的人很吃虧法則15 「我知道那個人喔！

」的陷阱STEP 3 建立人脈必先掌握的基本法則16 讓大家知道自己是有用的人法則17 會說話不如會聽話法則18 有助人脈建立的自我突顯技巧法則19 左右對方印象的KISS規則法則20 觸動對方心坎的技巧法則21 變成花朵而不是雜草法則22 「物以類聚」與「一丘之貉」之差異法則23 當個通行各個年代的人物法則24 為了與更多人建立親密人脈法則25 成功建構人脈的「3P」法則後記

## <<從零開始的人脈術>>

### 章節摘錄

法則12 不要放棄任何與目標人脈接觸的機會 ?至少堅持到第六個人 「無論如何都要見到那個人!

」 下定如此決心的你，應先確認可採取的方法有「透過關係」與「直接聯絡」兩種。

而這兩種方法，我們可能會「同時」進行，或者「優先選擇其中一方」。

只是，不管採取哪種方法，平時就應下功夫，確保第一次接觸的對象。

在此要介紹一個有趣的理論，這是美國社會學家米爾葛蘭（Stanley Milgram）於一九六七年所提出的「六度分隔（Six Degrees of Separation）理論」（《社交網站緣分記事本》，翔泳社出版）。

該書寫到，米爾葛蘭博士為了解釋「世界有多小」，因而發表了六度分隔理論。

內容如下： 「 只要透過六個共同友人的轉介，我們就能與全世界的每個人，有間接朋友的關係。

」 更詳細的內容，請參閱該書。

米爾葛蘭博士隨機選出住在內不拉斯加州的一百六十人，想確認需經過幾位，才能找到住在麻薩諸塞州波士頓的指定人士。

結果發現，大約輾轉透過五至六個人，就能找到所設定的目標人士，於是他發表了「六度分隔理論」。

網路問世後，據說這個理論已經獲得證實。

由此可知，即使現階段無法直接見到我們希望認識的人也不要氣餒，只要善用包括虛擬關係在內的所有人脈，就有機會聯絡到目標人脈。

?人脈資產依據自身價值決定 為了實踐這個理論，請留意下列兩項重點： &#9312; 確實掌握自己的具體人脈，並了解誰有著什麼樣的人脈。

?但如果我們本身不具魅力，是沒有人願意「居中」為我們聯絡的。

所以平時就得一步一腳印地提高自身價值，絲毫不能懈怠。

換句話說，我們既有的人脈資產會隨著我們自身的價值起伏。

同時，那些願意居中為我們引介我們想要認識的人，也都是因為看到具有魅力資產的我們後，才會開始行動的。

沒有魅力，一步也無法前進。

所以，「永不放棄」可說是建構人脈的一個關鍵字。

說穿了，就是「永不放棄磨練自己」、「永不放棄持續聯絡」。

（選自第2章 <善用真實與虛擬手法的人脈術>）

<<從零開始的人脈術>>

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:<http://www.tushu007.com>