

<<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

出版时间：木馬文化事業有限公司

作者：本田直之

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<超強人脈術！>>

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」

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)。

<<超強人脈術！>>

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

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」

<<超強人脈術！>>

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」
好館子盡可能自己找

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

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>