



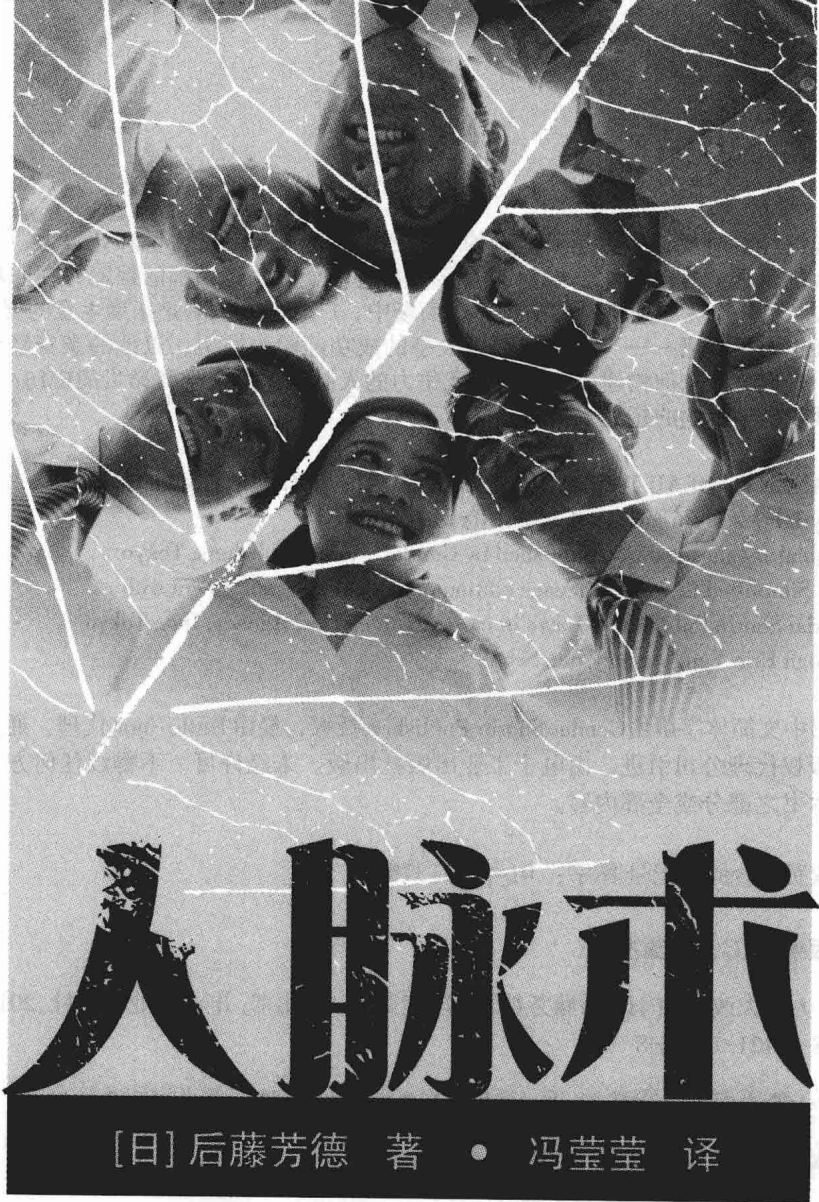
# 人脉术

[日] 后藤芳德 著 • 冯莹莹 译

在学费昂贵的EMBA、总裁班、商学院  
也学不到的**超级人脉术**  
日本酒店大亨教你打造**黄金人脉**



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

## 内 容 简 介

在知识经济时代,人脉是最宝贵的财富之一,有人脉就有力量和竞争力,它决定了一个人的前途。在生活中,融洽的人际关系是一个人获得幸福的保障;在职场中,良好的人脉是一个人事业提升的前提;在商场中,广阔的人脉圈是拓展生意的要素。

本书主要以作者——一位日本酒店大亨的成功经验为框架,以他的亲身经历为主要内容,告诉大家如何构建出非常具有竞争力的人脉。这是在学费昂贵的EMBA、总裁班、商学院也学不到的超级人脉术!

CHANCE TO DEAU TAMENO JINMYAKU DAIKAIZOU by Yoshinori Goto

Copyright © Yoshinori Goto, 2005 All rights reserved.

Original Japanese edition published by Gendai Shorin Publishers, Tokyo

This Simplified Chinese language edition published by arrangement with  
Gendai Shorin Publishers, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo  
through Eric Yang Agency Inc, Seoul.

本书中文简体字版由Gendai Shorin Publishers授权,经由Tuttle-Mori代理,通过韩国爱丽阳版权代理公司引进,由电子工业出版社出版。未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2011-3789

### 图书在版编目(CIP)数据

人脉术:人脉大改造/(日)后藤芳德著;冯莹莹译. —北京:电子工业出版社,2011.9  
ISBN 978-7-121-14316-8

I. ①人… II. ①后… ②冯… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第161819号

责任编辑:雷洪勤 特约编辑:李云霞

印 刷:北京中振源印务有限公司

装 订:北京中振源印务有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编:100036

开 本:680×980 1/16 印张:15 字数:195千字

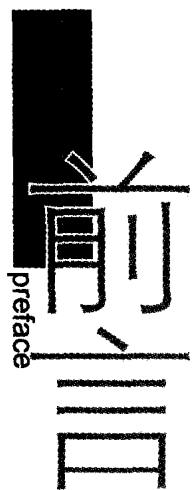
印 次:2011年9月第1次印刷

定 价:28.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 z1ts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。



# 前言

preface

我为什么要出一本有关人脉话题的书呢？

因为所谓的机遇，就是指哪怕你仅与一位优秀的人结识，他也会使你的眼界开阔。并且，你的人生也会因此而发生翻天覆地的变化。

所以，我从踏入社会开始工作起就非常注意自己所交往的人，我时刻留心着这些人是否真的对我有所帮助，以及与他们交往会给自己带来的风险。回头想想，如果当初自己没有那样做的话，可能现在我已经身处困境，甚至一无所有。

正因为我一直都非常注意与人交往之道，所以我得到了很多被提携、被关爱的机会。

我所结识的人包括知名运动员、政治家、演员、资产位居国内前列的企业经理、白手起家的创业者、学者、教

师、补习班的经营者，等等。

我从大家那里所得到的提携与关爱不胜枚举，比如有人会请我去演讲，有人会帮我拓展人脉，也有人会在私底下为我做宣传，还有人会为我介绍各种各样的就业机会。同时，这本书也是在那些给予我关心与支持的人们的帮助下才得以出版的。

在此之前，我曾就清晰的人脉也可使人生豁然开朗的话题进行了讲述。在社会中，很多人都被不当的人脉所拖累，并且深受其害。如果人们不重视清晰的人脉，一直与不当的人交往会怎么样呢？

有些男士在交了女朋友之后，就会在她们的周旋下献出自己的存款，这还不足为奇。有的人甚至会为这样的女朋友背负起巨额债务，以致最后陷入破产的境地，更有甚者还会去抢夺父母的财产并将其变卖一空。当然，他们自己最终也会落得身无分文。

这种因为心无防范而受不当人脉拖累的故事每天都在上演。

我一直认为，那些稀奇古怪的事情只会发生在特定领域。但我最近发现事实并非如此。各个行业都有可能发生这些事情。

以我踏入社会多年的经验来看，原因在于那些公司的

经营者太过轻视人员的聘用问题。他们从不关注录用者的个人道德素质，而只是设法招聘到相关从业人员，让公司可以经营下去。

然而，对一些上市公司来说，它们要求进入公司的职员要有一位担保人，而在担保人一栏中填入他父母姓名的职员，公司就会放心地聘用他。

可是，有的职员在自己的履历表中填写虚假的内容。首先不说姓名是否可靠，就连住址也可能是伪造的。如果在这种情况下，依然强调“如果不填写真实内容就不予以雇用”的话，公司恐怕无法经营下去。同时，我们还要支付给这些员工一笔常人难以想象的“人员费”，否则就会在行业内的“人员费”竞争中输给对手。

对于那些普通企业的经营者来说，他们能凭借自己的经验不断地提升销售业绩。但是，现在却有很多人将经营的视角毫不犹豫地转向了“娱乐服务行业”。

我无论与哪个集团的经理会面，他们都会待我如上宾，那简直让我受宠若惊。这其中的道理不言而喻，因为他们而言，与其投资给一个一事无成的人，不如投资给一个认真而可靠的人。

但是在我所从事的娱乐服务行业中，那些危险分子所经营的公司也不在少数，所以请大家在投资前一定要充分

认清形势，即使与行业内部的人交往，也必须多加小心。

一些普通企业必须要谨防那些来自企业外部的种种欺诈行为，但是在一些行业中，有很多敌人也来自企业内部，因此我们要经常面对这类难题。也正因为这样，普通企业的经营者应该具备更出色的应对能力。

就像我在本书开头所说的那样，正是出于这两方面的考虑才想要出一本有关人脉的书籍。

简而言之，我们在与人交往的过程中要注意两点：一是尽量请别人多多提携自己；二是不要被品德败坏的人所牵连。

我相信不只是在个别行业中如此，社会上的每个人都必须在生活中、工作中克服来自内部及外部的困难。同时，无论是生活中还是工作上的难题，如果你不借助内部及外部朋友的帮助，是无法战胜那些困难的。所以，下面所要讲述的理论将会对大家有所帮助。

我所讲述的人脉是来自于个别的行业，所以，内容与常规的人脉理论相比会有很大不同。常规的人脉理论不适用于个别行业。但我所阐述的人脉理论却可以成为普通大众的“防身术”，尤其可以保护那些善良、容易被欺骗、容易受伤害的人们。

我曾得到过很多从事其他行业的朋友、伙伴们的帮

助，对他们的感激之情我无以言表。包括我个人的企业也是在朋友们的帮助下成立的。所以，无论你身处一个什么样的行业，你都可以拓展更广泛的人脉。

与我所经历的困难相比，我想大多数读者所遇到的困难要少得多，同时，那些来自内部及外部的阻碍也一定会少很多。由此推测，大家应该能够更容易地构建全面的人际关系网。

我记得自己第一次向警察求助时，他们对我十分警惕，他们都认为：“这家伙所说的话一半都是假的，如果被他们缠上一定会很麻烦，所以我们连一根烟都不可以接受。”另外，我在求助于一些政客时，也受到了相同的待遇。也就是说，我在与这两类人交往的过程中，甚至都无法得到对方的名片。

另外，部分演员及很多上市企业的老板对待普通人的态度也是如此。当我们想要把自己介绍给他人时，必须要由一位双方都信任的人来引荐，只有这样别人才愿意与我们交换名片，这也可以称为拓展人脉的特点了。对于这一点我有着清醒的认识。试想一下，如果自己的家人也结识了一些陌生行业的人，我也会担心那些人是否可靠，他们会不会将家人的名片用到不正当的地方？因为在各个行业中，不可信赖的人要远远多于可以信赖的人。

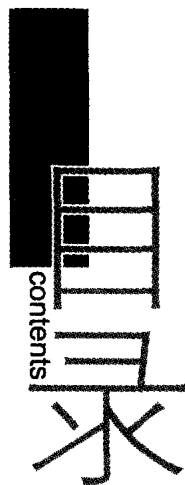


就我所从事的行业而言，虽然我在构建人脉的过程中有过顺风顺水的时候，但现在回想起来，那些经历也让我觉得心惊胆战。另外，有些人在人际方面下了很大的工夫，但实际上却是事倍功半。因此我们需要改变构建人脉的方法。

此时，请你认真阅读并有效地利用这本书，因为该书的着眼点不同于以往那些人脉理论。尽管我身处一个艰险的环境，但仍可以完全掌握书中所列举出的各种构建人脉的方法。所以，我相信各位读者也一定能做到。

2005年1月

后藤芳德



# 001

## 第一章 斩断危险的人脉

危机与良机仅一线之隔 / 002

良师益友让你无畏任何困难 / 005

有些人带来机遇，有些人则会让你陷入僵局 / 009

可靠的信息来自可靠的朋友 / 013

尝试绘制人脉图 / 015

陷入困境的人的通病 / 017

“坏人脉”就像计算机病毒 / 020

不会游泳，也就无法救起溺水的人 / 022

什么是良好的人脉 / 025

如何摆脱危险的人脉 / 028

做最好的期望，做最坏的打算 / 032

顾客与朋友为什么没有增多 / 036

# 041

## 第二章 构建能带来机遇的人脉

为什么要构建人脉 / 042

与优秀人才结识能让你重新认识自己 / 045

过于主观的想法也可以使我们产生巨大的动力 / 049

“自我认识”的失败，让你无法完全发挥能力 / 052

刻意雕琢出来的“自我认识”收效甚微 / 054

通过具体行动，可以实现“对自我的重新认识” / 057

轻松对待各种问题有利于加深“自我认识” / 061

一些“强人所难”的事情也会让你遇见未知的自己 / 063

如果你能充分、彻底地认识自己，那么你将会所向  
无敌 / 067

当自身价值和社交能力并存时，通往成功的大门将  
为你开启 / 070

# 073

## 第三章 牢牢掌控住新型的人脉

当一无所有时，“构建人脉”就等于是天方夜谭 / 074

将自身的各项能力开列出来，做成“自我价值图” / 076

你究竟能为对方提供什么帮助 / 078

如果你忙得马不停蹄，正说明你具有一定的价值 / 083

尽管“非常努力”，如果没有收获的话一切都毫无  
意义 / 086

当你具备了独一无二的价值时就会战无不胜 / 088

“外貌出众”也是一种摄人的资本 / 092

当你一无所长时，最好去扮演“善于恭维”的角色 / 094

“善于恭维”的人同时也是出色的顾问 / 098

即使是点滴小事也要做到尽善尽美 / 101

竭力完成别人不屑的工作也是在增加自身的价值 / 104

只有取得成果之后才有资格说“我非常努力” / 107

# 111

## 第四章 运作出具有前瞻性的人脉

当对方十分乐意与你相处时，就表示你的沟通能力得到了认可 / 112

“沟通”的本质可以归纳为“双方价值的互换” / 114

掌握了对方感情变化的规律，也就领悟出了沟通的精髓 / 118

与人沟通的终极目标是为了实现“友爱”与“梦想” / 122

向对方传达信息前，必须先摸准对方的“脉门” / 125

只有具有“超能力”的人才能做到事事压倒别人 / 129

当你不具备特殊才干时，最好采取“付出 + 付出”的策略 / 133

如果不了解“沟通三原则”，你的人际关系将濒临崩溃 / 135

沟通方式的改进可以从“重新设定谈话主题”做起 / 141

将“交换到3000张名片”作为锻炼自己沟通能力的目标 / 145

# 151

## 第五章 在心中勾勒出决定性的人脉

- 明确的目标，是建立人脉的风向标 / 152
- 如果没有目标，那么请你竭力做好眼前的事 / 156
- 要充分确定自己所设定的目标是否真正出自本意 / 158
- 必须要将目标中的各项内容“具体化” / 161
- 确定目标后，尝试画出自己的“目标路线图” / 163
- 当“目标路线图”完成时，“人脉图”也会随即浮现 / 167
- 根据“人脉图”来确定将其付诸实践的方式 / 171
- 得到100个人的掌声，也不如被一个人真心欣赏 / 174
- 利用互联网拓展人脉 / 178
- 读书看报 / 181

# 185

## 第六章 将“建立理想的人脉”进行到底

- 成为别人的“良师益友” / 186
  - “良师益友”的作用在于激发出对方的勇气，并助对方获得成功 / 188
  - “精彩的人生”始于和你志同道合的朋友 / 191
- 如何选拔人才 / 195
- 他的终极目标是什么 / 199
- 细心留意被帮助者是否有懈怠的情绪 / 203
- 当你将“危险分子”介绍给别人时 / 206
- 一些“格格不入”的人 / 209

不能对第一印象良好的人掉以轻心 / 213

人生的榜样 / 216

生活的真正意义所在 / 218

## 223 后 记

# 第一章

## 斩断危险的人脉

真正的人脉最终还是要靠质量取胜。因为，有时某一个人所起到的作用足可以使你陷入困境或是绝处逢生。

## 危机与良机仅一线之隔

我曾得到过很多人的帮助，就连现在也是如此。

我们都身处同样的社会环境，为什么我只能让品学兼优的名人来帮助我，而不是给予他们一些帮助呢？我个人觉得原因有两种。

一是由于一些人能适应不断变化的形势，或者说他们觉得帮助别人是件很有意义的事。二是在确定了帮助别人对自己不会产生任何负面影响时，才会伸出援手。换言之，如果他们感到这件事可能会有负面影响，就会变得犹豫不决。

就算完全没有风险，人们也很少会无偿地帮助别人，即使是有偿的帮助，也无法为那些经济比我宽裕、社会地位比我高的杰出人才提供经济方面的回报。而且，那些曾帮助过我的人也从没想过要从我这里获得经济上的回报。

对于普通人来说，我的日常生活简直可以成为他们私底下议论的话题。因为在与那些前辈的对话中，我会注意



到他们是如何来解决生意上以及生活中的各种难题的。至少，我总是努力地表现出对任何事都很感兴趣、很好奇的样子。也许正是这个缘故，大家才愿意接受我、帮助我。

正如人们对漫画、小说及电影所流露出的兴趣一样。

另外，我在与他人相处的过程中也极其注意自己的言行，以使对方感觉不到丝毫的风险。

生活中经常会发生这样的事：当一些人结识了某些人后，就会主动上门去借钱。

在每一个行业里都有这样的说法：无法成功的人经常会去央求那些成功的人给予自己金钱上的帮助。另外，在生活中也可以观察到，有些不会赚钱却能大手大脚花钱的人都将那些认真工作的人当做自己的猎物。

因此，我们会对职员借贷金钱的行为予以严惩。因为在现代社会中，很多人根本无力还贷却依然借贷，这样就使很多善良的人成为“受害者”。

而且，很多人在拒绝了他人借钱的请求后，自己的心情也会变得十分沉重。如果是一个并不熟悉的人来向自己借钱，那么任何人都会觉得很气愤，因为这是一种不合情理的要求。但是如果对方是一个很熟悉的人，当自己没有足够的钱可以外借时，一些善良的人又会责怪起自己。

总而言之，由于“借钱”而导致人际关系破裂的例子