

YING ZAI RENMAI

赢在脉

吉野真由美 著 程亮 辛暨梅 译



改变全世界奋斗者命运的人脉指南
建立无往不胜的人脉网，让自己独一无二的人生光彩熠熠



湖南科学技术出版社

YING ZAI
RENMAI

赢在脉

吉野真由美 著 程亮 辛暨梅 译



559927

广西工学院鹿山学院图书馆



d559927

 湖南科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

赢在人脉 / (日) 吉野真由美著 ; 程亮, 辛暨梅译. -- 长沙 : 湖南科学技术出版社, 2011. 7

ISBN 978-7-5357-6789-9

I. ①赢… II. ①吉… ②程… ③辛… 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 120480 号

Chance wo Hirogeru Eigyojinmyakujutsu by Mayumi Yoshino

Copyright © 2008 Mayumi Yoshino

Simplified Chinese translation copyright © 2011 by Hunan Science & Technology Press
All rights reserved

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.

through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

本书的中文简体字版由株式会社ダイヤモンド社通过北京水木双清文化传播
有限责任公司授权湖南科学技术出版社在中国大陆地区独家出版发行。

著作权登记号: 18-2010-225

版权所有 侵权必究

赢在人脉

著 者: [日] 吉野真由美

译 者: 程 亮 辛暨梅

责任编辑: 王 燕

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 276 号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系: 本社直销科 0731-84375808

印 刷: 湖南凌华印务有限责任公司

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址: 长沙县黄花镇黄花印刷工业园

邮 编: 410137

出版日期: 2011 年 7 月第 1 版第 1 次

开 本: 710mm×1020mm 1/16

印 张: 9

书 号: ISBN 978-7-5357-6789-9

定 价: 22.00 元

(版权所有 · 翻印必究)



前言

好想成功！

好想让业务量夺冠！

好想获得工作机遇！

好想拥有更加丰富的人生！

好想在与人们的邂逅中得到收获！

这本书正是为那些有着远大理想且精神饱满、斗志昂扬的奋斗者而写。

无论是人生还是事业，人与人的际遇会产生意想不到的影响。

创造机遇的是人，一席话就能改变你的人生的也是人，协助你完成你的“志向”和梦想的也是人……

你会与怎样的人相遇，怎样维系关系，也就是说，你该怎样构建你的人脉？

这既决定了你的事业的成败，也决定了你的人生能有多精彩。

我作为首席销售员，之后又作为创业者一路走来，一直这样坚信着。

无论怎样不懈地奋斗，光依靠努力是无法成功的。

你与那些成功人士有着怎样的交集，能遇上几个互相扶持，或

是助你一臂之力让你成长的人？这些经历能让你的人生和事业产生质的剧变。

我近日在日本各处奔忙，在各个企业开展演讲和研修活动。同时 2005 年创办的营销策划咨询有限公司（MSC—Marketing Support Consulting），以客户需求为基础开展了电话营销业务。客户满意度达 98.6%，电话直销业务业绩超出预想，收益一路攀升，大获好评。

另一方面，我还出版了十几本书，其中大部分都成为畅销书籍。

短短 3 年便能有此成绩，的确，这完全归功于与各方成功人士的有效交流，让我学有所得，并得到众多支持和帮助。

在创业之前，我在就职的公司里已成为首席销售，进而成为销售经理，成立了一个销售小组，5 年之内销售额提高 20 倍（年销售额达 20 亿日元），在公司里享有极高的地位和薪酬。

这一切归根究底，都要归功于人脉资源以及社交往来，归功于一直以来我所坚持的宣传自己、维系收益的“人脉术”。

不过，听我这么说，恐怕有人会想“那是因为吉野小姐做的，所以才能成功吧。要是我的话绝对不行”。

不，我不这么想。因为经我传授工作心得后成长起来的销售人员，大多都是没有销售经验的主妇。即便这样，我们这个团队最后也创下了 20 亿日元的高业绩，其中许多成员也成长为销售冠军。

本书将通过我的亲身经历，介绍各种提高工作效率的诀窍。你也许会惊呼：“竟然有这样的方法！”但却都不是什么难事，或是大费周章的事。

如同我所开创的“吉野式推销法”一样，任何人都能现学现会。

不是“从明天起”，也不是“从今天起”，而是“从此刻起”，去试着体验一番吧。必定能有所成效。千万别以为读完了读懂了就结束了。只有付诸于实践才能有所收获，你的人生才会发生华丽的蜕变。

首先，在第1章要掌握的是如何“建立无往不胜的人脉网”，接下来，第2章推荐了一些“建立理想的人脉关系所必需的思维习惯和生活方式”。然后，进一步介绍一些实战方法，如“如何让自己给‘成功人士’留下深刻印象”、“利用明信片和电子邮件奠定人脉基础”以及正式会面时“能够持续发展，并不断推进人脉关系的成功谈话术”，最后要叙述的是“在研讨会和宴会上—举扩展人脉的7种习惯”。

本书衷心希望能让你的人生更加多姿多彩，并能为你创造辉煌的成功献上绵薄之力。

我收到过许多人传来的喜讯，他们在我的研讨会上学习了一部分本书中介绍的诀窍，在实践中都取得了惊人的成绩。

衷心地期待您的好消息！

吉野真由美



目 录

序章 人脉是人生与事业的制胜关键	(1)
人生就像一部电视剧	(3)
如何让自己独一无二的人生光彩熠熠	(6)
如何避免在人生道路上迷路	(7)
改变我人生的 4 位成功人士的建议	(11)
 第 1 章 建立无往不胜的人脉网	(13)
理想的人脉该如何建立? ——人脉·铁轨理论	(15)
无往不胜! 这就是理想的人脉网	(19)
人脉网中的关键人物	(24)
建立人脉的首要任务	(24)
 第 2 章 建立理想的人脉关系所必需的思维习惯和生活方式	(27)
改变思维方式, 一切都能改变	(29)
吉野式成功人脉术——“5Z 法则”	(29)
建立人脉是一项实现“零风险, 高收益”的投资	(30)
凡事不可太唯利是图	(31)
越是成功人士越能够理解你! 认同你!	(33)
请立即改掉这样的思维习惯!	(37)

对自己价值保持信心	(38)
唯唯诺诺的处事方法有百害而无一利	(39)
向前辈请求指教才是正确的态度	(40)
怎样才能获得成功人士的青睐	(42)
向对方请求指教是尊敬对方的表现，而被人请求指教是一种光彩	(43)
其实，对方也正等待着你的主动接近	(44)
建立人脉的基本原理是“坐而言不如起而行”	(44)
 第3章 如何让自己给“成功人士”留下深刻印象	(47)
这样的方法，100%能让你见到想见的人	(49)
射人先射马，擒贼先擒王	(49)
吉野式主动联系3次法则	(51)
客户和女性一样都爱考验对方	(53)
通过考验的唯一方法	(54)
进攻、进攻、进攻、撤回	(56)
“钓竿人脉术”和“鱼网人脉术”	(57)
“鱼网人脉术”能为你带来理想的人脉	(58)
 第4章 利用明信片 and 电子邮件奠定人脉基础	(61)
成功建立人脉的3种有效方式	(63)
这样写信最有效！	(64)
如此写明信片和电子邮件最有效	(66)
让人关注的明信片和电子邮件	(67)
无法引人注意的明信片与电子邮件	(71)
典型的失败模式的5个特征	(72)

用明信片和电子邮件建立成功的人脉——5个成功法则	(75)
--------------------------------	------

第5章 能够持续发展,并不断推进人脉关系的成功谈话术

.....	(81)
赢得成功人士青睐的沟通技巧	(83)
与长辈和上司交谈的成功谈话术	(83)
让对方畅所欲言是制胜关键	(85)
如何获得成功人士的青睐	(87)
让自己成为有贡献的人	(89)
自我推销术——用语言表现自己的价值	(91)
1秒钟展现个人魅力、30秒钟表现自己!	(92)
用语言表达自己,才能让对方印象深刻	(93)
“10秒+10秒+10秒”获胜! 30秒自我介绍术	(94)
用“30秒自我介绍”打开你新的人生序幕	(97)
赢得人气讲师的注目	(98)
“30秒自我介绍”的惊人威力	(101)
“穷追猛打”是不可取的	(102)
如何准备成功的“30秒自我介绍”	(103)
识人者人恒识之,努力奋斗的人必有收获	(105)
见面之后的谈话技巧	(106)
绝对不能说的“7个禁句”	(107)
惹人喜爱的人的5个特征	(113)
如此接话会让你们的交谈渐入佳境	(115)
一举进入对方内心的“3个金句”	(116)

第6章 全力扩展人脉	(119)
吉野式研讨会成功术	(121)
从挑选衣着开始	(121)
提前 30 分钟到达会场	(123)
与学员交流的技巧	(126)
研讨会的后续工作能让你事半功倍	(129)
吉野式宴会成功术——7 种习惯	(131)

序 章



人脉是人生与事业的制胜关键

如何让自己独一无二的人生光彩熠熠

人生就像一部电视剧

事实上，我超级爱看电视剧。

电视剧比电影更能展现人间百态，世间的错综复杂，这正是我喜欢的。有时候我甚至会想：“即使调班也要早点回家，绝不能错过！”还会向周遭的人推荐，对于学习人际关系和提高交际能力都是大有帮助的。

偶然一次，我意识到一件事：人生恰如一集 60 分钟的电视剧。

如果让我们做编剧编写一小时的喜剧片，那会构思出怎样的故事呢？

前 25 分钟必定是迂回曲折，波澜壮阔……剧情扣人心弦，观众不禁要想“之后故事会怎样进展呢？”紧接着，从第 25 分钟到 40 分钟剧情峰回路转进入高潮阶段。

随着故事越发精彩饱满，主人公也一举达到人生高峰。

接下来，剧情稳步发展，最后以大团圆结尾，留下动人的余韵，耐人寻味。

的确如此。

倘若人生有 60 年，就正好相当于 60 分钟的电视剧。

电视剧第 25 分钟到 40 分钟是高潮，其发展决定了最后的结局。

人生如同电视剧，25 岁到 40 岁是关键，其奋斗历程决定了未来的命运。人们若能高昂进取，最后势必能勇往直前到达人生的巅峰。

可以说，25 岁到 40 岁的人生状态，决定了人生的结局！相反的，如果始终没能高昂进取，那之后想要勇往直前就难了……

假设，将你的年龄想象成时钟上的指针。

25 岁时指针对应着 25 分的位置。

30 岁时指针对应 30 分的位置。

40 岁时指针对应 40 分……

心中不免要咯噔一下吧！

你一定会觉得：

现在可不是悠闲散漫的时候。绝不能就这样结束人生。

没错，今后要再加把劲奋勇前进！

我写这本书的目的，就是要探讨把自己推向人生巅峰的具体方法。

是什么让我们的人生这出戏变得更加多姿多彩呢？

在电视剧里依靠的是剧中人物。同理，在人生剧场中人脉也就是我们与别人的互动关系，攸关整个人生的剧情。

不同的剧中人物可以铺陈出不同的剧情，同样的，不同的人脉可以造就不同的人生。

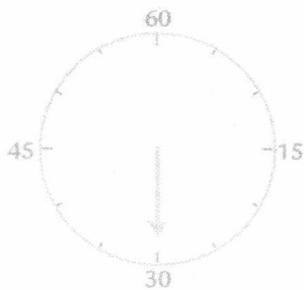
要想使人生这出戏精彩激昂，进而巅峰至极，关键在于如何让人生的每次际遇使人生的品质发生有意义的转变。

遇见对的人，遇见许许多多对的人，向他们学习，接受他们的忠告，提高自己的修养……总之，人生不能重来，人脉可以帮助我们打造一个闪亮的多彩人生。

人生就像一部电视剧



25 ~ 40 岁让自己步入高峰，将会对人生产生重大影响。当中最关键的要素就是在你的人生剧场中出场的人，也就是人脉。



试着用箭头标出自己的
人生轨迹吧。

如何让自己独一无二的人生光彩熠熠

人生只有一次。

一路上只有单行票，却没有返程票。一旦到达 60 岁，便无法返回青春。

但是，有一次，我发现了一个秘密。

一个能让人生持续 200 年，甚至 300 年的方法！

那就是与那些更加优秀的人物建立人脉关系，从他们的人生中获取经验，使人生延长 2 倍，甚至 3 倍。

50 岁的人，将 30 年所学所感倾囊相授……

40 岁的人，将 20 年生涯的心得娓娓道来……

60 岁的人，将 60 年人生的感悟和发现一一指出……

这些人的人生历练都是值得我们学习的宝贵经验，在实践中加以活用，你的人生便能绽放出 2 倍甚至 3 倍的光彩。

为此首先要做到的是，不能只期待“偶然的相遇”，而是要主动出击，创造与他人相识的机会。

人生的邂逅要靠自己的主动争取。

首先要行动起来，迈出第一步。

一切便从此刻开始。

那么，首先我想说的是如何通过人脉来正确选择人生的方向，作出对人生有利的最重要的抉择。

如何避免在人生道路上迷路

2005年6月，我处于人生的岔路口，感到前所未有的迷茫和烦恼。

当时我尚未创办自己的公司，还在企业里就职，担任着重要的职位。

12年前作为销售员进入公司后业绩优异，之后升为销售经理，反复经历挫折与挑战，一手组织起来的销售团队5年内使营业额提高20倍（年销售额达20亿日元），我也晋升为综合营业总部部长，在公司里享有极高的地位和薪酬。

就这样留在公司的话，人生应该就此一帆风顺，并且，想要明哲保身，还得是“大树底下好乘凉”。

但是，我当时却深深地陷入了这样的困扰之中：“就这样留在公司的话，就无法完成自己真正想做的事。我的人生，这样就行了吗？我的人生可没有第二次。”

公司禁止我出书，这件事成了一个转机。

年初和会长及社长等高层商量过“以吉野真由美之名出版销售书籍”的事，得到允许后便开始着手。书也写好了，出版社也发来了样稿，突然，公司不让发了。说是“因为公司有一些情况……”这让什么事情都循规蹈矩、信守原则的我心烦意乱：“最开始明明已经得到了高层的许可。”“还会给出版社添麻烦的。”

至此，我感觉到我人生的道路明显地分化成两条。