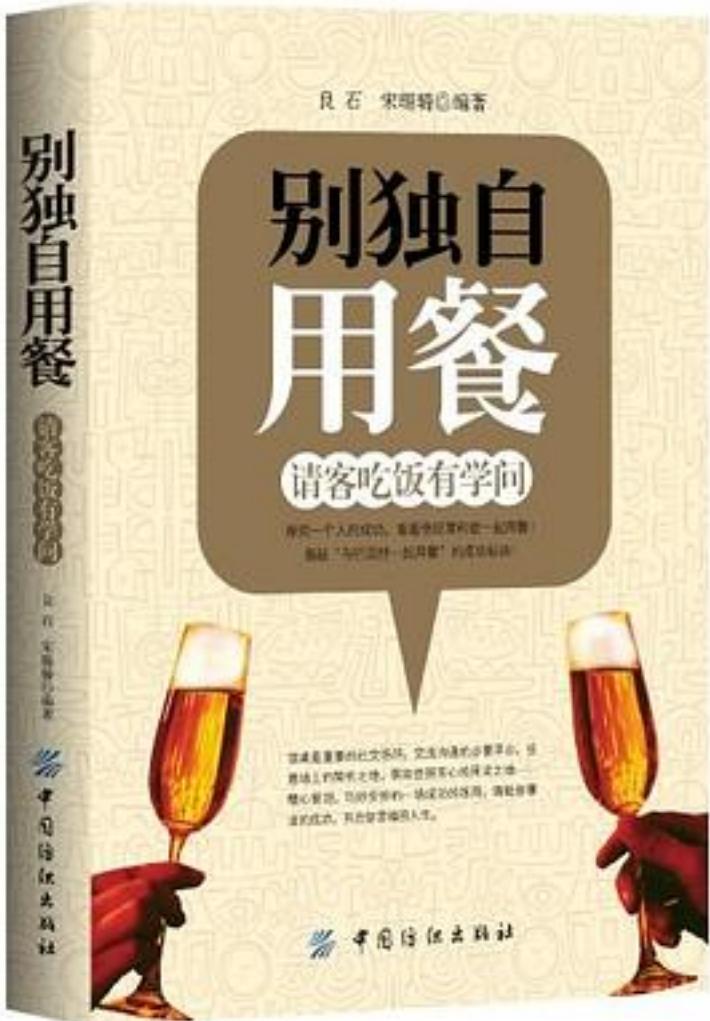


# 别独自用餐



[别独自用餐\\_下载链接1](#)

著者:基斯-法拉奇

出版者:

出版时间:2012-8

装帧:

isbn:9787501242856

《别独自用餐》是法拉奇的第一部作品，多次再版，畅销欧美多个国家。在书中法拉奇用他的亲身经历讲述了一个来自贫穷家庭的孩子，从给人当球童起就悟出了人际交往和人脉对成功的重要性。这让他在寻求和接受别人帮助的同时，也热情地帮助需要帮助的人，以此形成良好的社交圈。这让他从一个小镇上默默无闻的孩子，成为人才济济的哈佛商学院一员，又成为全美顶尖的职业经理人，后又创建法拉奇绿讯营销咨询顾问公司(Ferrazzi Greenlight)。

除了才华和天赋，任何成功还源于人们在世界中丰富的情感联系。《别独自用餐》告诉读者：如何根据自己的个性和特点，建立自己的圈子，提升自己的社交圈，实现自己的职业发展；《别独自用餐》就许多问题给出了具体的可操作的建议，比如在一次会议、一次聚餐或一次偶然联系中建立双方关系的方法。

《别独自用餐》“著名交际案例”部分介绍了众多知名人士的社交案例，包括比尔·克林顿、埃莉诺·罗斯福、凯瑟琳·格雷厄姆、戴尔·卡耐基、本杰明·富兰克林和弗农·乔丹等。

《别独自用餐》通俗易懂，各种事例贯穿其中，读起来胜似一本故事书。适合多种职业和年龄层的读者。对商场上和政界的读者很有借鉴意义；对刚走出校门的大学生也会有帮助；还可作为教育孩子的一点参考，帮助孩子从小知道“成功的路上，不可能一个人达到顶峰，你需要寻求和得到别人的帮助”的道理。

作者介绍：

法拉奇绿讯营销咨询顾问公司的创建者和首席执行官，还是《INC.》、《华尔街日报》及《哈佛商业评论》专栏作家。他先前曾担任过德勤顾问公司和喜达屋国际酒店集团的市场总监，还担任过好莱坞著名知名媒体营销公司——YaYa Media的首席执行官，现居住于洛杉矶和纽约。

[美]塔尔·雷兹

《小型商业财富》的一名编辑，为《INC》、《耶路撒冷邮报》、《旧金山纪事报》和《GQW》供稿，现居住于纽约。

目录：

[别独自用餐 下载链接1](#)

标签

人脉

社交

自我管理

管理

个人管理

成功学

畅销书

成长

评论

偶尔翻翻，最近确实觉得无心social，一心只希望leave me alone，可能有的动物天生热衷维系，有的动物只想躺平吧

-----  
商业法则

-----  
一方面，我觉得这是毒鸡汤，另一方面，岳云鹏不就是最好的例子吗？正面积极impress了贵人愿意帮他抓住机会all in 成功完成阶级跃升==

-----  
两个字，人脉。

-----  
多和人交往

-----  
大致地读过，内容虽然类似畅销书但是精华也很多，尤其是关于人脉部分的很多观点都拓宽了我的思维，也许我们每个人都应该努力充实自己，然后尽力地帮助他人，从而实现协作

-----  
对于非常重要的正确原则的反复解读

大学的时候买的书，当时觉得里面都是些溜须拍马的东西，现在才懂得networking的重要性，给四星的理由是还没开始实践，不知道效果如何

这些畅销书动不动就是什么纽约时报榜首，影响几千万人，体现了大众的追求到底是什么...

为什么不呢？

写得很不错，推荐。

堪比《人性的弱点》，又一本被书名耽误了的好书

老外的书，一如既往的啰嗦到底。

中西思想

没有清单处理不了的人脉。

学习一些交往技巧

听

## 第一次在国图全天读书

原来人脉的建立，是围绕自身的规划目标而推进，顺理成章的事情。。先想想自己的规划吧。

## 别独自用餐 下载链接1

## 书评

- 1、成功的关键是慷慨大方：在社交中通行的不是贪图便利，而是慷慨大方。
- 2、明确你的人生目标：你的才能与渴望的交集就是你内心的激情。什么是你最兴奋的事？你做什么事时会觉得时间过得飞快？
- 3、为发展人际关系设定计划：打造交际网络是有过程的，你的计划应当包括以下三份  
· ...

我们大部分人已经知道，在这个世界上任何两个人之间只需要通过六个中间人就可以互相认识。这是怎样实现的？ Because some of those people know many, many more people than the rest of us.

这本书就是教你成为这种super-connectors（超级交际枢纽）。本书作者...

人脉的重要性是放之四海而皆准的，更何况是在人口众多、潜规划较复杂的中国，你要办点什么事儿，里头或上头没人，那哪成？所以，对一个想把生活过得更舒服一点的人来说，人脉的价值和重要性，想必谁也无须对他多费口舌。那些涉世未深、没什么人脉的人费尽心思经营自己...

因为时间关系，泛泛地把这本书读了一遍，很多东西还有待消化，理解，以及在具体的生活环境中去实践。但是不得不说，仅此就已经获得了很多珍贵的启发和感悟。  
这本书被定义为一本攻略，或者类似于指南，手册和技术之类的工具书，因而很容易让人产生误解，以为读了此书，就能掌...

---

C1 要有自己的圈子 职业生涯的每一个阶段，都寻找周围最成功的人并寻求帮助和指导  
真正的“关系”是想办法让其他人更成功，“付出”而不是“索取”  
没有人可以孤军奋战，自己可以成为圈子的中心 C2 慷慨才是硬通货  
热情把你关系介绍给其他人，才能聚集成关系网 关系像肌肉， ...

---

P4

“贫穷”绝不仅仅意味着缺钱，它更意味着你没有办法跟那些可以帮助你成功的人有任何联系。 P5 任何领域的成功，尤其是商界，都在于与人共事，而不是反对和提防。  
与其他来往可以使人们的生活有所变化，同时也是探索、了解并丰富自己生活的一种方式；这成为我在生活中积...

---

这本书，我认真阅读了，也认真尝试了。我发现，这真是一种生活方式。  
根据这本书的做法成为你的朋友的人，基本上是和法拉奇一类的人。不是和法拉奇一类的人，用这种办法只能让他们离你远去。  
或者我们可以用这本书作为试金石，寻找志同道合的人——那些真诚地想扩大自己社交。

---

别独自用餐 克林顿、卡耐基等奉行的人脉经营攻略  
抓住当下，想做什么、能做什么就立刻动手！这也许是一种鲁莽，但更是一种神奇的力量！ ——歌德  
我的爸爸名叫皮特·法拉奇，他是第一代美国移民，二战时做水手的他跟随商船来到了这里，之后他在钢铁厂找到...

---

我书房中有一联：“喜有两眼明，多交益友；恨无十年暇，尽读奇书”。  
最近还真读了一本奇书，那就是中国大陆最新出版的《别独自用餐》！据说这本书是在美国亚马逊图书排行上名列第一的畅销书。这本书的主题是要尽可能地扩大人脉范围，多交好友就会多交好运。《别独自...

人际、沟通……关于人脉经营的一切，我都不擅长。这书可以说是极对症下药的。但，因为我懒，最终这本书极可能是我看而有感，感而无行的。所以，这里我就不评论什么了，只摘录书中部分语录，希望借此使有行动力的人们关注到此书，并能从中有所收获。

一、思路 “...

在google或百度上输入“Never eat alone”，会看到许多人在搜寻、打听哪里能找到这本美国2005年出版的英文书，还可以看到热心人翻译出来的片段。

现在，这本书的中文版已经出版了：《别独自用餐》，施光宇译。（此前台湾还出过一种中文版。）作者基思·法拉奇（...）

实话说，《别独自用餐》（never eat alone）这本书是一位博览群书的朋友推荐给我的。

聊天中，我们常常谈到“平台”一词，认为大家的智商都差不多，也很难说谁努力谁偷懒，为什么有些人成功了有些人却永远一副不在状态的样子，是不是所在的平台不同造就了大家面临...

最近读的书里这本可以说是最好的了，整本都写的很实在。但是要总结也简单——我为人人，人人为我。

本来想推荐给办公室里的其他同事，但最终却只为其中一人做了推荐。我的原因是，其他人缺少书中所强调的真诚。

可是这样又似乎陷入了自相矛盾。我是否缺少对其他同事的真诚呢...

We have to accept that no one will be accompany with us forever, but we still can get sth from those who are awesome.....

之所以觉得成功是无法复制的，是因为本来我们每个人对成功的定义就不同，而一个人之所以能达到大众所较为公认的成功标准，那就证明他必有别人所不能做到之处，不然这个公认的成功标准也就成不了众人无法企及的标准了。

其实一直很反感这种所谓的“名人励志书”，想起来看这本...

现在参加《别独自用餐》新书抢购，将有机会获得免费用餐名额，“新年你不再一个人，我们一起，别独自用餐！”活动报名时间：2010年12月15日至2011年1月14日  
就餐时间：2011年1月15日（星期六）中午11点30—13:30  
就餐地点：大白鲨火锅超市（朝阳路店），朝阳区东八里庄5...

---

现在很多人在工作上的沟通都倾向于用微信或者QQ，尽可能不选择用电话，估计见面就更不愿意了。很不同的是，我一直都倾向于用电话来沟通，面谈则是必要的沟通方式。电话里的沟通不如面谈来得更为清晰透彻。也许大家真的是有社交恐惧症，文字沟通能够给到足够的反应时间，但我却...

---

本书根本上讲的就是如何做人做事。今年我翻译的书里提到了《Never Eat Alone》，所以买来读了。国外作者的书引用都比较多，如果花时间把一本书里引用的其它书都看完，估计要至少3个月时间，其中还包括很多根本没有中译版的书。美国商业社会是非常功利的，能写成这样也算是不错...

---

[别独自用餐](#) [下载链接1](#)