

# 2023年别独自用餐读书笔记知乎(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 别独自用餐读书笔记知乎篇一

《别独自用餐》恰恰是今年读的第一本，这本书着实给我上了一节重要的人际交往课。

推荐给不懂社交的朋友一定要看看。不仅要看，而且要做。

有时候我们在一些公司看到有些人，好像业绩并不怎么出色，专业能力也并不一定比你强，但他就是深得老板信奈，客户的喜欢，当然，他的`收入水平总是会比你高。

我记得我刚进第一家公司时，身边就有这种人，那时候，身边的同事总会在一旁讨论：他就是个马屁精，不就是会说话，会来事嘛，什么都不做，照样节节攀升。

那时候，初出茅庐的我们总是想不通：公司为什么会重用这种人，他到底有什么能耐。直到慢慢成熟，我们才知道有一种人，他就是有本事和谁都可以打交道，深谙各类人的心理，那个时候还不知道有个词语叫人脉。

如果那个时候我能早一点读到诸如此类的书籍，可能也会少有些弯路，成长更快！

## 别独自用餐读书笔记知乎篇二

别独自用餐读后感法拉奇的第一本书《别独自用餐》，刚刚买回来的时候被我扔到了书架的一角，昨天晚上才拿出来看，里面有很多我不懂的地方，但是看到第二章“了解你自己的使命”时有了恍然大悟的感觉，“人要有自己的生活目的”恩，他还列出了具体的做法：

如果你跟着自己的极乐感觉走，那么你就将自己放到了一直在等你的轨道上，而且你应该过的生活就会是你正在过的生活。

法拉奇说他使用一种叫网络行动计划的东西，这个计划分三部分：第一部分是致力鱼可以完成使命的目标开发，即你想要的'成就：第二部分是将这些目标与能够帮助你完成这项任务的任务，地点，事物联系起来，即你应该去接触的行业的内行人喝一些聚会：第三部分帮你决定一个最佳方式，去接近那些帮你实现目标的人，即拓展自己的人脉圈。

找到自己真正需要的东西，找到自己可以为之奋斗一辈子的事业。

## 别独自用餐读书笔记知乎篇三

最近看的几本书都是跟社交相关，也接触很多社群，其实很多人加入一个社群更加看重的除了社群内的知识学习以外，更多的是社群的人脉关系，也就是人们社交的需求。也一直在找一款可以管理个人人脉关系的系统软件，可以通过系统一键管理，提醒某人生日、提醒重要的人已经多久没有联系了、提醒不同的关系以及不同的圈子。更好的管理自己的人脉列表，如果有哪个伙伴有类似想法也可以多交流哈。

1、刚进入一个新圈子，主动与人交流。刚进入一个新圈子的时候，遇见想认识的人一定要主动交流，分享自己的激情，

把扩大自己的朋友圈、学习圈、寻找终身伴侣及精神指导等目标在新圈子里面去主动寻找。

2、创立个人「智囊团」，在一个新的城市，去创建自己的「智囊团」，可以是指导自己的前辈，或者是了解我的老朋友，或者比自己优秀的愿意帮助自己的人。

3、如果彼此欣赏，就要建立关系。

4、参加大学社区、宗教团体、社区活动等等，扩大自己的社交圈，不要总是抱着手机或者独自宅着看剧或者打游戏。

5、多结交一些引荐人：餐厅老板、猎头、说客、募捐者、公关人员、政客、记者、作家、博主、专家、权威人士等等。

6、找到一个领域或者一个小圈子的核心人物，与其结交。

7、不要在聚会中使用搜索的眼神，在任何环境下都能跟他人自信的交流。

8、成为核心人物、或者消息通。

10、记住：交易、合作和友谊一样，只有一对一，面对面才有可能进展。

## 别独自用餐读书笔记知乎篇四

最近本人看了美国作家法拉奇的一本书，很有感触。书名叫《别独自用餐》，这个书名听上去不太起眼，好像说的是吃饭的事，其实不然，作者是在以小见大，在讲一个人生、命运与前途的大道理。小事里面往往有大学问，无论小至个人，大到一座城市，乃至一个国家。“别独自用餐”，其实也就是告诉我们，千万别一个人孤独地吃饭，我们必须生存、发展在一个积极向上的群体圈子里。这就是这本书所能告诉我

们的东西。

下面我先来介绍下这本书。

《别独自用餐》也是一本国际畅销书，今年刚刚在中国翻译出版。这本书是法拉奇的. 第一部作品，。法拉奇用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，悟出人际交往和人脉对成功的重要性。这让他寻求和接受别人帮助的同时，也热情地帮助需要帮助的人，以此形成了一个良好的社交圈，成为成功的职业经理人。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。

下面再来说说法拉奇这个人。

法拉奇是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《华尔街日报》及《哈佛商业评论》的专栏作家。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，还担任过好莱坞一家著名知名媒体营销公司的首席执行官，现居住于洛杉矶和纽约。法拉奇出生于宾夕法尼亚州的一个乡村，父亲是一个钢铁工人，母亲是个清洁工。他少年时代为别人做过球童，从中悟出了人际交往和人脉对成功的重要性。高中毕业后，法拉奇考入耶鲁大学并获得文学学士学位，于1992年在哈佛大学获得了mba学位，之后担任德勤顾问公司市场总监。32岁时，法拉奇被喜达屋国际酒店集团聘请为市场总监，据称当时他是财富500强公司中最年轻的市场总监。20xx年，他成为好莱坞知名媒体营销公司首席执行官(ceo)并使公司的年收入翻了一番——即使在网络泡沫破灭的那几年也是如此。

为什么那些成功人士的生活对我们有这么大的吸引力呢?如果把自己和别人的成就比较一下，我们就会很清楚地看到，谁跟成功人士联系越多，那么他的雄心壮志也就越强。

这本书告诉提醒我们，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。在这本书中，也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。本书“著名交际案例”部分介绍了众多知名人士的社交案例，包括与克林顿、格兰姆、戴尔、卡内基，甚至是篮球巨星迈克尔乔丹等。

## 别独自用餐读书笔记知乎篇五

昨天晚上，终于结束了《别独自用餐》这本书的阅读。

轻松之余我想起年轻上学时的一件事。那时高等数学是我最讨厌的课，上课时我总是看闲书或是发呆，临近考试慌了神，无奈之下用一个多礼拜的时间足不出户，把一本书全部的例题和课后作业从头到尾做了一遍，结果那门课我考了全班第一，所有人都惊呆了，包括我自己……哈哈，我哪门课也没有那么仔细地读过课本啊！

这本《别独自用餐》也是一样。其实不是自己喜欢的那种类型，为了能读进去反而格外下了功夫：反复看了两遍，每一章每一节还认真地做了提纲式的文摘笔记。

书读百遍，其义自见。虽说还差九十八遍，但只要态度一认真，果然书也没负我，原先翻翻就会丢一边去的书还真是让我读出点味儿来了。

这是一本关于建立人脉的畅销书，有着教科书式的细致，还有大量作者自身相关经历和故事的生动。读完此书，首先对书的作者基思·法拉奇产生了敬意。

他出身于美国乡村小镇，父亲是钢铁厂工人，母亲是清洁工。然而他有着初生牛犊似的野心和闯劲。为了让儿子脱离底层生活，他父亲从小就教导他要勇于向外界打开自己，学习如何与人相处，如何勇于向生命里的贵人求助。而他自己也凭

借着自己的聪颖，勇气和用心，抓住了每一个机会，使得他能够自幼接受他自己家庭无法提供的最好的教育，成年后毕业于人才济济的哈弗商学院，后来又成为全美顶尖职业经理人，最终有了自己的咨询公司，站到了社会和资本的上层。

他把自己的成功归结于对人脉勇敢地探索，孜孜不倦地追求和丝毫不懈怠的维护。从他是个高尔夫球场的小球童时，他就敏锐地发现了人脉的重要性，并用自己的细致用心主动结交了生命中的第一位贵人从而获得帮助。以后无论是在求学过程中还是走上社会后，他也一直在用人脉变现他的学识和胆识，从而使自己的事业步步高升，最终成就了自己成为交际枢纽式的人物，他的工作生活也全部围绕着人际交往这个基础展开。

然而我对他的敬意并不是全部来自于他充满智慧的逆转，其实相当大的一部分来自于他的坦诚。

在书中，他坦诚地说出自己的观点：好的生活来自于好的关系，好的关系可以让你生活得更好，好的关系也值得你穷尽全部的时间，精力去追求。

他也坦诚地写出了自己在建立人脉时的方法和心得：正如他自己说的，无私地分享给予是建立良好关系的基本前提，慷慨才能让你的关系像肌肉一样越用越强壮。而个人的努力最终都要落实在加强人和人之间的联系上。

他还坦诚地叙述了自己所走的弯路，遇到的挫折：做为一个注意力全部向外打开的人，他所遇到的拒绝已是常态：失败，再失败，直到失败得不那么失败了；他也有过低谷迷茫，追求内心的力量去逐渐清晰自己的追求和方向；他还有过充满激情的自大和初步成功之后的自我膨胀，他也并不羞于描述自己随后栽的一个个大跟头。

在他坦诚地讲述中，在一个个小故事中，一个坚持学习，无

私奉献，善于总结，敢于行动的智者的形象渐渐清晰。

然而我对他的敬意还来自于一些其他的方面：在他少年，青年，成年的所有经历里，在他对人际关系网的追求过程中，他一直在思考，他在思考方法，他也在思考目的。他毫不避讳对成功的渴望，也毫不避讳对大人物的追逐，但是他慢慢地在给这些行为增加一些意义：他用勇敢来博得成功人士的教导指引，他用分享来换取更多的分享和朋友。他直言所有的行为要以金钱为导向，但是当他真的成为一个交际枢纽似的人物时，他首要目标是最大限度地利用自己的关系和天赋为他的朋友，家人，公司，社团乃至整个世界做出贡献。

钻研还是钻营？利他还是利己？他选择了先利他后利己，他的真诚让他的选择散发出理想主义光彩，他用毕生精力和努力编织的人际关系网，有了一种顺应人性的精巧和人文关怀的温度。

让我不由自主的反思起现实中的人际关系。

有些人崇尚个人主义，与他人的关系本质是提防和竞争；有些人是为了利益去结交位高权重的人，与他人的关系是互相利用和索取；有些人会倡导无私的爱，只是这样的付出没有基础，与得到之间也很容易失衡；或者有些人是道不同不相为谋，志不同不相为友，用清高来避世自许。也许还有些人在心里更认可那句话：他人既地狱。在他们心目中，对他人的主动示好往往被看成虚情假意，有所贪求的马屁精而遭到鄙视。

也有不少人信奉这个哲学：能用金钱解决的事，就别动用人情。在他们的价值观里，人情就像存折上的存款，会越用越少，越用越薄。而且他们还会有深深的恐惧，用了这个人情，需要用什么样的人情去还呢？到了还不起的时候一拍两散是必然的结局。与其这样，不如先保持距离，不得罪谁，也不和谁走得特别近。君子之交淡如水么！

凡此种种。也难怪有人会呼吁“尽可能减少无效社交”了。

有效社交或是无效社交，区别在哪里？只是在于目的吧。如果说所有的目的只是利益，那是太过于世俗和冰冷；如果所有的目的是在情感，那也未免太过于脱俗和出世。而在人际交往中所有人所受的伤，恐怕都出于索取与付出的失衡，出于过重的得失心和期望落空之后的失望吧。

其实在心理学范畴，所有的人际关系，所有的社交在本质上都被分为两种。一种是「共情社交」，一种是「功利社交」。

顾名思义，共情社交是指为了获得情感联结与情感体验，或是有共同的兴趣等而产生的社交行为。这种社交不涉及利益的交换。

而功利社交是指为了达成某一目的而产生的社交行为。功利性社交的根本目的就是能够从对方那里获得一定的利益或是得到帮助。

可惜很多人是把这两种社交类型混为一谈的。

在中国「经营人脉」的方式就是「拉关系」，先和你套近乎，成为“朋友”以后再提出「功利性需求」对方就不好意思再拒绝了。

“朋友就是要相互帮助的，朋友就是互相麻烦出来的啊”这种观念在国人身边普遍流传。当你有一个“共情朋友”向你提出“功利需求”的时候，如果你拒绝就会背上“不够朋友”的恶名。

但是实际上，你想从别人那里得到什么只取决于你自身的价值和手段，也始终是一种等价交换。

知道了这些，回过头来再看看书里介绍的人际关系模式，是



不是要感叹基思的聪明：他把友谊和目的融合在了一起，他把共情和功利融合在了一起，他把工作和生活融合在了一起。

他用了什么手段呢？只不过是他在由衷地把奉献排在了第一位，把他人的需要排在了第一位。他对别人真诚，对自己也足够真诚，才能勇敢而毫不虚伪地用心追求自己向往的世界。

所以，就像看到有人能够用梦想点亮自己的生活，把爱好发展成自己的职业，当我看到基思用情感编织关系，用温暖伴随自己的成功时，心里的敬意油然而生啊！

我是不太擅长人际交往的，在这方面也不太有野心和兴趣。但是看完这本书，我会试着去改变一点自己的态度和角度，希望能够感受那种有温情又有生机的世界，同时也希望自己在和人交往时，找到一种方法超越对人的趣味评判，价值评判和道德评判，从而可以看到一个更真实，更全面的世界。

毕竟，这个世界就是由各种各样的人，和人们之间的相互联系组成的。

本书用法拉奇的亲身经历讲述了一个来自贫穷家庭的默默无闻的孩子，从当球童到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，在他一步步成长过程中悟出的人际交往和人脉对成功的重要性。他告诉我们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。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。要利用一切机会来扩大、巩固、升华自己的人脉范围，连吃饭也不能独享，要把这个美好的时光和朋友们共享，获取一个弥足珍贵的人脉圈！“朋友圈”、“娱乐圈”等正是人脉关系的表现。

说到人脉关系谁都明白处世之难，谁都渴望处世圆满，我们

常常会因各种各样的人际关系不和谐而苦恼和惆怅。圆满的人生不仅限于个人的独立，还须追求人际关系的成功。维系人与人之间的情谊，得到别人的认可和肯定，受到他人的尊重和称赞是人的共性。人际关系的和谐，是每个人追求的目标！你与别人之间的脉络越丰富，你的事业就越发达，你获得的机会就会比别人多。不知道你是否类似经历，平时去市场买菜的时候，总是习惯性的绕道到你熟悉的商铺购买，一方面店主会热情跟你打交道、交谈，这时你感觉不完全是生意关系，他也会提供更好质量的服务和得到一些优惠。同样的道理，当你与你的竞争对手在同等条件下，别人又评什么会把机会留给你？这就需要人脉关系了。

很多人没有特别背景，自身能力也一般，过着看老板脸色的日子，有时不免做做梦，盼望一朝得到贵人提携，从此飞黄腾达。其实只要你留意建立好人脉关系，你会发现，生活中从来不缺贵人，他们可能就是你的朋友、同事，甚至是萍水相逢的人。据资料表明：良好的人际关系，可使工作成功率与个人幸福达成率达85%以上；一个人获得成功因素中，85%决定于人际关系，而知识、技术、经验等因素仅占15%。这绝非耸人听闻，能成就大业者，除了要有一定的业务知识，最为关键的还是他会创建有利于自己发展的人脉关系以促成大好形势。回想一下在我们的身边也不乏类似的案例，某同学原来在学校的时候，成天埋头苦学，成绩一直名列前茅，但他个人不太愿意与同学打交道，不善交际，喜欢独来独往。毕业后，凭借个人优异的成绩签入一家知名企业，进入企业后完全与学校的环境不一样，企业更追求的是团队合作，由于他不善交往，同事对其知之甚少，甚至避而远之，这样他被人认可的机会就大大减低了，虽然个人业绩也不错但迟迟得不到提升。

良好的人脉关系要以诚待人，以心换心，要慷慨大方地共享自己的知识、资源、关系，从而为他人提供帮助，在帮助别人成功的同时也沉淀了自己的人脉，提高了自身的价值。斤斤计较、只懂得索取不懂得付出的人，也得不到别人的尊重

和诚心。良好的人脉关系不是有色眼镜一味结交比你有地位、有成绩的人，不是溜须拍马、阿谀奉承，而是面对不同的人，都应尊重以诚相对。在我们工作中，同事间也需相互尊重，这样也会得到别人的尊重，相互学习，共同进步。同事间建立了良好的人脉关系，可以降低沟通成本，提高工作效率。人脉关系也并不是一成不变的，今日的同事、下属，或许明天就是你的上级。虽然有时候在交往中某些人会有求于你或者受你的牵制，但是很可能过不了多久你们的位置就会发生完全的逆转，因为现代交往中的上下关系链是很不稳定的。所以，不管是地位比你高的人还是比你低的人，不管是有求于你的人还是可以帮你的人，每个交际对象你都必须要尊重、以诚相待。

人脉关系是一门深远的学问，每个人用一生在经营。