

<<布建10萬人脈>>

图书基本信息

书名：<<布建10萬人脈>>

13位ISBN编号：9789866378379

10位ISBN编号：9866378373

出版时间：商訊文化事業股份有限公司

作者：廖學茂 著

页数：208

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>

<<布建10萬人脈>>

前言

道不完的感謝 我是一個鄉下人進城，15歲從桃園大溪到台北，就讀東南科技大學五專部電機科直到畢業，靠著半工半讀，陸續完成大學及政治大學、北京大學雙碩士學位。

我與太太林新鳳女士結婚28年，育有兩男兩女，大兒子台大政治系畢業服務中研院法研所，今年8月前往美國南加大法學院深造；二兒子台大獸醫系畢業，直接攻讀台大研究所；兩位雙胞胎愛女今年暑假即將上大學了。

從一個單身漢白手起家到今日，我的家庭、事業、婚姻、健康、人際關係，小有成就，很想把多年的經驗集結成冊分享給社會各界人士。

這一生當中家庭與職場經營特別有點心得，最後幾經討論這本書定名為《布建10萬人脈》。

工作30年了，在職場上，我想我的評價還不錯，我一直在想，到底一個人在工作環境中，留下好評價的根本原因在那兒？

我認為，最基本的就是認真負責的態度，然後是設身處地的同理心。

如果要我比喻，「人情與名聲其實是種存款」，每天一點一滴的累積，存在別人那兒的感情在你需要的時候，自然會有回報；反之，就是人情負債，一直銷耗沒有儲蓄，很容易人情破產，甚或壞了名聲。

其實，在我們的人生歷程中，都不免遇到失敗與挫折的挑戰，但最重要的不是成敗，而是你預先的心理建設，還有面對「結果」的準備。

時間回到1999年及2009年，隨著宏福人壽公司倒閉易主及保誠人壽將業務系統與資產出售給中壽，在宏福4年及保誠8年的心血化為烏有，實在很可惜。

做一個領導者必須站在高處，從更寬廣的角度去思考問題，因為優秀的領導者不只是優秀的經營者與領導者，更要擘畫出一個遠景。

一個公司，如果沒有遠景，也就代表著沒有未來，所以，領導者的各項決策攸關企業與組織的重大發展，不可不重視。

一個經營者，人品很重要，除了為公司謀求利益外，要想到更深層的事情。

其實，每一次有公司倒閉或易主的消息傳出，我都很難過，因為這代表很多人要失業了，多年的成果又要從零開始，甚至再也沒有東山再起的機會，員工何其無辜，當老闆或者主管的人真的要為員工多想想。

經營公司要成功除了謹慎，更要有理念，許多事情如果「一開始錯了就是錯了」，絕對不能心存僥倖，因為可能會有更大的災難。

或許是我們的教育不鼓勵失敗的經驗，很多人面對挫折容易一蹶不振，但何必呢？

蹲下有時候是為了跳得更高、看得更遠，我自己30年的職場經驗，每個階段都有挫折與失敗，我總是告訴自己，「天將降大任於斯人也，必先勞其筋骨、苦其心智」，經過這次，以後我會做得更好。

如果，富士達保經在業界的評價還不錯，那與我過去的經歷與人脈有關，失敗有時候是另一種的祝福，因為失敗是成功的基石，無畏無懼，心安理得的面對失敗，這是每一個年輕人不可忽略的課程。

而這次《布建10萬人脈》一書能順利上市分享、謝謝中國平安保險梁家駒先生、北京大學武常歧院長、中國社科院院士北京大學霍德明教授、救國團總團部李鍾桂召集人、中國平安人壽保險公司李源翔總經理、壽險公會林文英前理事長、政大商學院院長周行一教授、金管會專門委員張士傑教授、東南科技大學周文賢校長、朝陽科技大鍾任琴校長、台北市立和平高中李世文校長、富士達周千翔總經理、潘同昇執副、商訊文化江希陸副總、鄭圭雯小姐，以及所有愛護我的長官，東南科大校友會高劉絡、徐忠胤兩位理事長、政大同學、北大同學、好朋友、前南山、宏泰、保誠同事，尤其是我的太太林新鳳女士、大兒子廖英翔、二兒子廖本庭、雙胞胎愛女廖苡嘉、廖苡慈、給我鼓勵打氣終於完成了這本書，今後希望大家繼續給我批評指教。

廖學茂敬上 2010、8推薦序 到北大讀書，來找兒媳婦 我和廖兄相識在2009年春天的北京，而地點是我一生嚮往的學府 北京大學。我倆都就讀了應屆的北大光華學院的EMBA課程。

<<布建10萬人脈>>

這是個奇妙的地方，不同年代、不同背景、不同社會階層的人，甚至對生活有不同追求，而又相互不認識的人聚在了一塊。

在這個地方，大家都放下了生活和工作上的壓力，也卸下了臉上那塊僵硬的面具。

彼此找回多年前大學時代的激情和童真。

正是在這個彼此真我的地方，我認識了廖學茂，一個大家口中的「老廖」。

老廖是班上排名前幾位的老大，具體是老二，還是老三我就不記得了。

估計他打死也不肯承認是「老二」的了。

而我也不是班上排得上號的小弟。

我和老廖常能湊到一塊的原因是我和他那地區性的身份「港澳臺同胞」，我是香港的那一位。

我們包括澳門那位同學常被大家掛在嘴邊，「港澳臺的，說說你們的看法」，「港澳臺的表表態」，大家對我們的政治覺悟是最感興趣的；老廖的派系和統戰觀念自然是其中的重中之重。

老廖真正的想法我就無可考究了，反正他的表態是很堅決的。

估計他也很清楚換種說法的話，會被口水給直接淹死。

不過兄弟們叫喚的最凶、最厲害的還是「來，港澳臺的來一杯！

」這些時候，三人幫裡衝得最前、答得最爽的永遠是老廖，而且經常帶頭組織「反攻大陸」行動。

我個人覺得他就是有句激台詞，「憑什麼臺灣要排在港澳後面，就香港那小樣的，給我到後面去。

」一個小玩笑，老廖是絕對不會介意的。

他是豁達之人，不拘小節，常能自娛以娛人也。

開學時，大家都得自我介紹，直到現在，所有人中，我只記得老廖說的那一句；「我到這是來找兒媳婦來的！

」可把大家樂壞了。

就在上個月的飯局中，還有同學重提起老廖的這句話。

情緣於班上有位妹子正心急著找婆家，常是大家的樂子所在，老廖的那句笑話就自然的被套現了。

在大家樂得正歡，小姑娘臉紅心熱時，兄弟們就拿這句話接了下去，說道，「老廖那兒子還小，又遠在美國，選小不如選大，老廖你當時說這話，只怕為兒子找媳婦是假，自己找媳婦才是真的吧！

」老廖面不改色，一臉正氣，舉起手中杯，「那也可以啊，重要的是弟兄們許下的嫁妝得兌現！

來！

乾一杯！

就這麼訂了！

」就這樣，大家又樂了一宵。

同學們都來自五湖四海，常相互走訪。

每說起這，同學都說想到台灣看看，老廖自然拍拍胸口說沒問題。

遺憾的是對大部分大陸同胞來說，想到台灣走動是很不容易的，也自然在口中說說面已。

有見於此，老廖就為每個同學準備了一張介紹台灣名勝的DVD，同時，常從台灣帶來了一些台灣小吃和特產，更甚的是不辭勞苦，帶來了台灣高粱，自然又是一醉方休。

北大EMBA班同學 江廣宇

<<布建10萬人脈>>

內容概要

在台灣，廖學茂以會交朋友而著稱，常常參加社團會活動，不管在政大還是北大，個性開朗的廖學茂，也認識不少朋友，人脈遍及大江南北，比許多壽險公司的高層都還了解大陸市場。未來他也希望能藉豐沛的人脈，能把在台灣的豐富保險經驗，移植到文化與台灣相近的中國大陸市場，讓大中華區的民眾都能感受到保險的功能及好處。

看好大陸市場，他也在鴨子划水準備進軍大陸，前年開始到北京大學攻讀EMBA，除結識不少中國人脈、趁機了解市場，對進軍大陸，他信心滿滿。

典型獅子座個性的廖學茂，平日最喜歡結交好友，也藉由保險，達到「交朋友、做功德」的功用，他說，「保險是一生的志業」，他強調，保險是一分可以終身經營的事業，做保險可以自助，更能助人，而且也只有保險才是雪中送炭而非錦上添花，因此毅然決然離開當初大家看好的保誠人壽總經理一職，自行成立保經公司。

他以「會交朋友」聞名，曾經教人如何布建10萬人脈，做業務的頭10年，是靠「努力」來耕耘人脈，積極參加商業性社團如青商會、獅子會、救國團、校友會以及各式社交活動，刻意拉近與成功人士的距離。

無論用什麼方法經營人脈，他認為，必須掌握幾個大原則：誠懇待人、利人就會利己、要細水長流、不能唯利是圖，「很多人做一套、說一套，最後沒半套。」

廖學茂持續參加教育及公益活動，包括加入同濟會、擔任家扶中心的終生義工、台北市救國團指導委員等。

他認為經營人際關係，不能只想「要」，更要能「給」，有時不求回報幫助別人，會在意想不到時獲得回報。

他這30年帶過8萬個內外勤員工，加上朋友更超過10萬個人，10萬人脈的打造他來分享再恰當不過。

因此廖學茂建議年輕人，平日要主動多參加社團及公益活動，讓自己成為幫助別人又有影響力的人。

另外，多爭取代表公司，社團或機構參加對外活動，久而久之人脈網絡就會成形了。

<<布建10萬人脈>>

作者簡介

廖學茂，
達保經董事長

學歷 / 北京大學EMBA、政大Global EMBA雙碩士
?被同業稱「證照多到可糊牆壁」

經歷 / 保誠人壽總經理、富士
?帶領過內外勤8萬5千多人

<<布建10萬人脈>>

書籍目錄

推薦序1 救國團召集人李鍾桂推薦序2 中國平安保險集團常務副總裁梁家駒推薦序3 北京大學光華管理學院院長武常岐推薦序4 政大商學院風管系教授張士傑推薦序5 陝西人民政府秘書長秦正推薦序6 南山人壽總經理林文英推薦序7 中國平安人壽總經理李源翔推薦序8 東南科技大學校長周文賢推薦序9 政大財管系特聘教授周行一推薦序10 -富邦投顧投信董事長曹又非推薦序11 -北京大學教授霍德明推薦序12 -朝陽科技大學校長鍾任琴推薦序13 -富士達總經理周千翔

自序第一章布建10萬人脈第1節 布建10萬人脈第2節 做人比做事還重要第3節 創意行銷自己第4節 聲望與財富兼得心法第5節 CEO打造企業形象第6節 高處看問題第7節 看清華麗風險的兩大法寶第8節 面對失敗 另類學習第9節 激勵是投資的藝術第10節 英雄淡出 團隊勝出第二章保險員羅盤心經第1節 人文素養 不可或缺第2節 挑戰不斷 殺出血路第3節 小事做起 見微知著第4節 蒐集情報 六個習慣第5節 危機意識 縈繞腦際第6節 跨國競爭 企業宿命第7節 不怕改變 有夢最美第8節 改變念力 發自內心第9節 培養EQ 粹煉個性第10節 提前起跑 加持專業第三章人品 人緣 人脈第1節 人脈就是錢脈 東宜建設董事長柯孫超第2節 謙虛禮讓 香港川河集團董事宋四君第3節 和他做朋友 天涯若比鄰 政大EMBA班同學林宗義第4節 寶島印象 北大EMBA班同學羅志河第5節 一輩子的朋友 中信銀行總行辦公室主任羅焱第6節 笑容滿面 豪氣大方 協虹實業總監黃允貞

<<布建10萬人脈>>

章节摘录

道不完的感謝 我是一個鄉下人進城，15歲從桃園大溪到台北，就讀東南科技大學五專部電機科直到畢業，靠著半工半讀，陸續完成大學及政治大學、北京大學雙碩士學位。

我與太太林新鳳女士結婚28年，育有兩男兩女，大兒子台大政治系畢業服務中研院法研所，今年8月前往美國南加大法學院深造；二兒子台大獸醫系畢業，直接攻讀台大研究所；兩位雙胞胎愛女今年暑假即將上大學了。

從一個單身漢白手起家到今日，我的家庭、事業、婚姻、健康、人際關係，小有成就，很想把多年的經驗集結成冊分享給社會各界人士。

這一生當中家庭與職場經營特別有點心得，最後幾經討論這本書定名為《布建10萬人脈》。

工作30年了，在職場上，我想我的評價還不錯，我一直在想，到底一個人在工作環境中，留下好評價的根本原因在那兒？

我認為，最基本的就是認真負責的態度，然後是設身處地的同理心。

如果要我比喻，「人情與名聲其實是種存款」，每天一點一滴的累積，存在別人那兒的感情在你需要的時候，自然會有回報；反之，就是人情負債，一直銷耗沒有儲蓄，很容易人情破產，甚或壞了名聲。

其實，在我們的人生歷程中，都不免遇到失敗與挫折的挑戰，但最重要的不是成敗，而是你預先的心理建設，還有面對「結果」的準備。

時間回到1999年及2009年，隨著宏福人壽公司倒閉易主及保誠人壽將業務系統與資產出售給中壽，在宏福4年及保誠8年的心血化為烏有，實在很可惜。

做一個領導者必須站在高處，從更寬廣的角度去思考問題，因為優秀的領導者不只是優秀的經營者與領導者，更要擘畫出一個遠景。

一個公司，如果沒有遠景，也就代表著沒有未來，所以，領導者的各項決策攸關企業與組織的重大發展，不可不重視。

一個經營者，人品很重要，除了為公司謀求利益外，要想到更深層的事情。

其實，每一

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>