

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

图书基本信息

书名：<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

13位ISBN编号：9789868346994

10位ISBN编号：9868346991

出版时间：智富出版有限公司

作者：坂田篤史

页数：176

译者：連雪伶

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>

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

前言

前言 星期一的早晨，當我一如往常搭乘前往公司的電車時，不經意往週遭一看。身旁一位年約二十多歲的上班族，流露出一副無精打采的表情，有氣無力地嘆著氣。

看見此景，讓我想起了從前的自己。

當時我剛從學校畢業，進入一家頗具規模的機器製造廠工作。

若問我為什麼選擇那家公司，一來除了本身專攻理科之外，再者就是對於股票上市公司感覺較有保障吧！

當時的我並不清楚自己真正想做的是什麼。

於是我每天做著公司分配的工作。

如果再過五年或十年，自己又將做著什麼樣的事呢？

為此總感到前途茫茫。

有時心想「我應該可以表現得更好」，有時卻又覺得「我的能力只不過如此」，如此這般理想與現實交錯的想法，從沒有一天停止過。

每到了星期一早晨，我就會不自覺地一次又一次嘆氣。

不過，在那之後五年 現在的我是會計事務所經營支援公司ACCS（總公司位於東京惠比壽）旗下特設的顧問諮詢子公司大阪營業所的總負責人，每天奔走全國各地。

從研討會的旁聽者轉變為演講者，從讀者轉變成作者，曾有的夢想已經都逐一實現了。

目前我雖然還不到三十歲，卻已經與數百位商務人士建立良好的工作關係，還出版了商管類書籍，連獵才公司都主動找上門來。

在我注意到「人脈的重要性及其可能性」之後不過幾年，我的人生可說是徹底地改頭換面。

當然不論是誰應該都清楚擁有人脈的好處，也有許多人希望能與他人建立良好人際關係。

正因為如此，書店裡才會充斥著「培養人脈」方面的指導書籍，還有不少名人陸續出版有關「建立人脈技巧」之類的作品。

這些「人際關係教科書」我也讀過不少本。

但不管看了哪一本，我都產生一種相同的想法。

「那也是因為是 先生才做得到吧！

」 這些作者多半是所處業界的頂尖人士，不然就是年輕企業家、經營者，或業界的王牌商務人士等。

從一般商業從業人員的立場來看，幾乎每位出書者都擁有重量級的地位和名望。

因此在一般人心中也不免懷抱著不平衡的想法。

「我看，那是因為他們本身就是名人，加上實力又不錯，比起一般人自然更容易建立起人脈囉！

就算自己不主動，別人也會自動聚集到身邊吧！

」 反正他們本來就比較厲害。

儘管自己再怎麼感到無奈，也不過是數百萬家企業裡的一家公司的職員罷了。

就算想變成像他們一樣也勉強不來…… 因此還沒開始就已經打算放棄了，畢竟實在是沒有真實感。

然而我也只是一名二十多歲再平凡不過的普通上班族，但還是成功與數百人建立了良好關係，並實現出書的心願。

因此我總覺得，如果能將自己成功的方法及人脈的重要性與可能性，傳達給那些在電車上看來毫無生氣、和以前的我同樣感到徬徨無助的人，該有多好！

正因為他們的處境我也曾經歷過，所以應該能提供一些建議幫助他們才是。

事實上，建立人脈的過程中出現許多的煩惱、好處和缺點，是身為普通職員的我們才會遭遇的。

所以我說的狀況，那些創業家或經營者絕對都無法明白，唯有我才能設身處地一一寫出來。

為了出書的事，我打電話告訴主管，希望獲得公司同意。

原本我早做好遭到拒絕的準備。

畢竟當時公司正為設立大阪營業所忙得焦頭爛額，該進行的事務也堆積如山。

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

站在公司的立場，當然會希望我能專注在目前的工作上。

不過我得到的回答卻出乎自己意料之外。

「當然好啊！

儘管放心去做！

公司的制度向來開放，你就盡情做自己想做的事吧！

」完全贊同我的提議。

我不僅放下心中的大石頭，也更篤定自己選對了公司。

說真的，公司本身的環境與人脈建立難易大有關係。

如我本身任職的這家公司就相當尊重員工的自主性，這種輕鬆做自己的公司環境和服務業性質的工作，經常有機會與外界的人接觸，也較容易培養人脈。

相反地，若是與外界接觸機會較少的公司或職務，例如負責生產線的工廠作業員，就極度欠缺這類培養人脈的機會。

我會這樣想，或許因為自己也是公司職員的關係吧！

看到那些與過去的自己年紀相若，卻每天無精打采工作著的人們，我不禁覺得坐立難安。

我認為，二十來歲的人絕對還有能力決定自己未來的人生。

儘管不滿意眼前的工作，卻還要再做數十年，一般都會受不了才對。

如果你也是如此，請從現在起相信自己以及人脈將帶給你的可能性。

在這本書裡，將提供你相關的知識及建議。

我希望能幫助各位經由最短的距離走向成功的終點，避開我在過去曾經歷過的不少冤枉路。

從現在起，當你翻閱本書的瞬間，便代表了你也同樣有辦到的能力。

你今天所下的判斷，將決定五年後甚至是十年後的另一個你。

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

內容概要

28歲前擁有豐厚人脈，實力加乘，平凡年輕上班族變身職場搶手貨！
畢業後工作數年，28歲左右將面臨職場生涯關鍵轉折點，決定未來一生的發展。
沒有人脈 - - 工作自己找，才能無人知曉，年收入一成不變，前途茫茫。
人脈豐厚 - - 企業積極挖角，薪水三級跳，潛力澈底發揮，未來無限可能。
沒有顯赫學經歷和家世的上班族坂田篤史，現身說法28歲遠勝同儕的訣竅。

本書公開其獨創的建立人脈技巧AIDMA、鞏固人脈的「1-3-2」法則、擴展人脈的五大要領、結合願景與人脈直達夢想成真之路的「齒輪理論」等。

從自我投資、吸引伯樂，到運用人脈幫助成長、抓住成功機會，藉互利維持人脈長久。
懷才不遇、工作無力的上班族，請施打本書的「人脈強心針」，助你脫胎換骨！
讓陌生人成為貴人，獵才公司下一個鎖定的目標就是你！

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

作者簡介

田篤史 1979年出生於日本福岡縣。
曾任職於知名大型機械製造廠三年，負責品管及顧客關係管理（CRM）職務，藉以學習顧客關係管理經營手法。
2005年轉往隸屬會計師事務所旗下的顧問諮詢公司ACCS，負責顧問諮詢工作。
隔年隨即獲得最優秀新人獎。
進入公司一年七個月後即達成年度業績冠軍的目標。
目前主要致力於會計事務所的經營支援以及提供民間企業團體相關的顧問諮詢服務，企圖建立個人事業王國。
此外還與日本國內大型獵才公司合作，提供年輕商業從業人員面對未來發展的諮商管道。

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

書籍目錄

Chapter 1 二十八歲前的人際關係為何與挖角有關聯？

Chapter 2 二十多歲培養的人脈將大幅改變你的職場生涯
Chapter 3 「二十八歲前」出人頭地的人脈培養術
Chapter 4 有效動用人力、幫助自我成長的人脈養成術
Chapter 5 抓住成功機會的方法
Chapter 6 尋求「外界支持」必做的心理建設

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

章節摘錄

善用「人脈」將你的「可能性」發揮到極致 身為伊勢丹百貨採購達人，並協助福助（生產銷售襪子、絲襪及內褲的日本知名老牌企業）成功重整的藤卷幸夫先生，在其著作《人脈的教科書》一書中，曾表示「二十多歲便擁有良好人脈的人幾乎不存在」。

一般而言，在我們的印象中，能稱為「擁有豐富人脈的人」，最先聯想到的就是社會經驗豐富的老一輩經營者或商務人士吧！

對這些從年輕時期一路苦幹實幹走來的老一輩經營者而言，昔日的貿易經驗以及與五湖四海各色人等交流的機會，的確在建立人脈上有極大的幫助。

但這並不表示必須認同「在二十多歲便建立良好人際關係十分困難」的看法。

即使連藤卷先生也說過「二十多歲便擁有良好人脈的人幾乎不存在」這樣的話，不過二十多歲便建立豐富人脈的還是大有人在。

正因為如此，當人們問我：「想在二十多歲擁有良好人脈是不可能的事嗎？」

我馬上就回答：「沒有那回事！」

希望二十多歲便建立起雄厚的人際關係，這絕非天方夜譚。

事實上，二十多歲的我便與數百位的經營者、商管書籍作者保持不錯的關係。

老實說，我並非身懷絕技或擁有過人的才智，也沒有了不起的學歷背景，更不是創業家或頂尖經營者。

我只是一位普通上班族，與閱讀本書的各位沒什麼不同。

我不過是任職於某企業的平凡上班族，為何能擁有如此廣闊的人脈呢？

原因就在於：我老早就注意到人脈的重要性，因此更用心經營人際關係。

話雖如此，但我也未刻意去做什麼事。

其實只要有心，無論是誰，應該都能輕鬆辦到。

可惜的是，能在二十多歲就懂得建立人際關係的人幾乎找不到。

我想問題出在通常處於這一年齡層的人不清楚人脈的重要性，也就是他們不知道有好的人脈就能改變自己未來發展的可能性。

若要解釋「培養人脈的重要性」為何，說白一點就是「人際關係的好壞決定了你能否將自身具有的發展潛力發揮到極致」。

舉例來說，憑我只是一位二十多歲的普通上班族，卻能獲得出書的機會，全賴之前認識了出版社的編輯。

大致來說，出版商管書籍的作者若年紀是三、四十歲，就算年輕。

但如果想在二十多歲便出版這類書籍，似乎一定要是優秀的創業家或經營者之流的人士才有機會。

然而在二〇〇七年一月時，我便為自己訂下「在二〇〇八年之前出版一本商管類書籍」的計畫。

偏偏我與出版社既沒有特殊關係，也未接到任何廠商確切的合作邀約，照常理而言，我訂的目標可以說相當難實現。

值得慶幸的是，我順利地實現了自己的夢想。

有賴於平日建立的良好人脈，讓我得以有機會與編輯直接對話，因而成功將自己對於出書的熱情真切地傳達給對方知曉。

也就是說，多虧了平時培養的良好人際關係，我才為自己爭取到實現自我願景的機會。

今天我如果不認識這些人，大家或許就看不到這本書，也不會看到我的這一番說法了吧！

藉由本書，我最想告訴大家的便是 擁有人脈的人，比欠缺人脈的人更具有開創個人未來潛力的能力！

建立良好人脈的同時，也就意味著你擁有比別人更多實現自我的機會，並開創出更寬廣的人生版圖，進而提昇個人的社會地位。

所以我才會不只一次強調：「盡可能與年齡相仿的商務人士建立良好的人際關係，才能為自己在職場生涯埋下更多無限可能的種子。」

此外，人脈也能幫助你自五花八門的消息中獲知最正確的資訊，減少判斷錯誤時可能面臨的風

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

險。

以我本身為例，當我打算考取會計師資格來加強個人的市場競爭力時，並無法在第一時間就確定自己的判斷是否正確。

在當時如果未認識這領域的人脈，除了靠自己努力翻閱相關書籍或向證照補習班請教會計師業界資訊之外，大概就沒其他辦法了。

相對地，如果認識這一行的朋友，情況可就完成不同囉！

不僅可直接探聽了解有關會計師一職的詳細情形，若還熟識專門為會計師事務所服務的顧問之類的人脈，更有助你釐清有關該業界的種種內幕或規矩。

若你也想從真假難辨的消息中找出正確的資訊，避開因判斷失準而犯下錯誤的可能，就從建立良好人脈做起吧！

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

编辑推荐

本書特色 28歲前擁有豐厚人脈，實力加乘，平凡年輕上班族變身職場搶手貨！

畢業後工作數年，28歲左右將面臨職場生涯關鍵轉折點，決定未來一生的發展。

沒有人脈 工作自己找，才能無人知曉，年收入一成不變，前途茫茫。

人脈豐厚 企業積極挖角，薪水三級跳，潛力澈底發揮，未來無限可能。

沒有顯赫學經歷和家世的上班族(土反)田篤史，現身說法28歲遠勝同儕的訣竅。

本書公開其獨創的建立人脈技巧AIDMA、鞏固人脈的「1-3-2」法則、擴展人脈的五大要領、結合願景與人脈直達夢想成真之路的「齒輪理論」等。

從自我投資、吸引伯樂，到運用人脈幫助成長、抓住成功機會，藉互利維持人脈長久。

懷才不遇、工作無力的上班族，請施打本書的「人脈強心針」，助你脫胎換骨！

讓陌生人成為貴人，獵才公司下一個鎖定的目標就是你！

<<28歲前成為搶手貨的超強人脈術>>

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>