

<<建人脈就像打美式足球>>

图书基本信息

书名：<<建人脈就像打美式足球>>

13位ISBN编号：9789862720899

10位ISBN编号：9862720891

出版时间：2011-12-18

出版时间：商周出版

作者：Joe Sweeney, Mike Yorkey

页数：272

译者：王怡蓁

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>

<<建人脈就像打美式足球>>

前言

導讀 傑克·坎菲爾 (Jack Canfield) 我的《心靈雞湯》(Chicken Soup for the Soul) 系列書在全球銷售一萬四千四百萬冊，被翻譯為四十五種語言。

其中一本記載了一個鼓舞人心的故事。

主角不希望真名曝光，因此我姑且稱她為蒂娜·班尼特 (Tina Bennett)。

她是一位住在密爾瓦基、撫養兩個兒子的母親。

為了讓兒子在放學回家時有人照顧，她從事兼職的工作。

然而當蒂娜與丈夫離婚，她的生活被全盤打亂。

當時在密爾瓦基一家大公司當助理的她，決定努力加班來應對。

當蒂娜的生活好不容易穩定，卻又接到另一個噩耗：前夫因為欺詐而丟了工作。

在他被判刑入獄前，都不會再支付撫養金。

一時間，蒂娜必須獨自撫養兩個孩子，還要支付房屋貸款。

她想找個薪水比較高的工作，於是去面試一家密爾瓦基投資銀行的助理職務。

在面試中，她提到自己念八年級的大兒子蘭迪 (Randy)，夢想是就讀天主教男校 馬凱特大學高中部，但因為前夫入獄服刑而希望幻滅。

面試她的企業家表示，他對這所私立學校很熟，因為他的大兒子和二兒子都是從那裡畢業，他的三兒子目前正在馬凱特大學高中部就讀，在課業與體育上都表現優異。

他表示，耶穌會訓練的老師能成為男孩的好榜樣，他鼓勵蒂娜不要對馬凱特放棄希望。

蒂娜沒能獲得這份工作，但她對企業家的熱心與對蘭迪的關心表達了感謝之意。

當時，她的兒子正在參加馬凱特大學高中部春季見習日活動，蒂娜去接兒子回家時，順道問起見習情況。

「馬凱特太讚了！

」蘭迪說，「我真希望下個學期能去念。

」 蒂娜內心充滿動容。

親愛的上帝，我要怎麼做呢？

「我們一步一步來，看看情況會怎樣，」她告訴孩子。

就讀馬凱特一學年的費用大約是一萬美元，非常驚人。

其間，蒂娜又再度遇到那位面試她的密爾瓦基企業家，他鼓勵蒂娜讓蘭迪參加馬凱特的入學測驗並申請獎學金。

她完成書面申請後，校方表示可以提供三千美元獎學金，但剩下還有七千美元要支付。

一整個夏天，蒂娜都在煩惱要怎麼做才好。

直到開學前一週，她還是籌不出錢來，因此她告訴蘭迪，他得讀當地的公立高中，除非奇蹟出現。

現在讓我換個場景介紹這位密爾瓦基企業家，也就是本書作者喬·史威尼。

喬與蒂娜的最後一次交流是在二 七年八月，即學年開始的前幾週，喬那時也面對諸多挑戰。

喬當時正向他擔任總經理的投資銀行企業財務顧問公司請假，去追尋他的夢想工作：綠灣包裝人隊的執行長 (CEO)。

是的，我講的正是那個ESPN播報員伯曼 (Chris Berman) 稱之為在「藍堡球場 (Lambeau Field) 冰原」上打球的隊伍。

(譯註：包裝人隊所在地威斯康辛州冬季天寒地凍，因此球場有冰原之稱) 雖然包裝人隊位於美國美式足球聯盟 (NFL) 最小的電視市場，它在美國卻擁有廣大的粉絲群，而且自一九六 年開始每場比賽都滿座。

購買套票的候補名單有八千人之多，如果你今天開始排隊，預估要一百年後才會排到。

當包裝人隊執行長的職位出缺，吸引超過一百位頂尖經理人來應徵，包括土生土長的威斯康辛人喬·史威尼。

他是威斯康辛體育協會 (Wisconsin Sports Authority) 的前會長，在獾州 (威斯康辛別名) 的商業與體育界擁有廣大人脈。

<<建人脈就像打美式足球>>

喬通過層層篩選，到了二〇〇七年夏天，他已經成為包裝人隊最後幾位人選之一。

雖然準備及面試包裝人隊執行長的工作耗時費神，喬並未改變他平易近人的個性。他看到蒂娜對兒子就讀馬凱特大學高中部只剩一線希望，感到十分心疼。他打電話關切馬凱特提供獎學金的情況，同時要蒂娜不要放棄希望。

同時間，喬其實也在面對自己的問題。

在他申請包裝人隊工作時，並沒有薪水進帳，這表示所有開銷都是從存款中支付。

其中有兩筆開銷最為棘手：女兒凱莉（Kelly）就讀聖路易大學（St. Louis University）第一學期的兩萬美元學費，小兒子布藍登（Brendan）就讀馬凱特大學高中部最後一年一萬美元的學費。

二〇〇七年八月十七日早晨，喬將支票寄給聖路易大學，將布藍登的學費付清，但他無法忘記蒂娜與蘭迪。

他們還好嗎？

是不是也在為學費煩惱？

他詢問註冊組蘭迪還有多少費用未支付。

「七千美元。」

」學校職員說。

喬算了一下這筆金額，大約等於賺了一萬美元扣完稅後的數字。

他要如何在景氣不佳時，一年內多賺一萬美元？

喬祈禱他做的是正確的事。

「這張支票是用來付清蘭迪的學費。」

」他說。

雖然這麼做讓存款帳戶多了一個洞，但喬的內心卻充滿喜悅。

他打算之後再告訴結婚二十六年的妻子泰咪。

他想與其請求許可，不如請求原諒。

喬走出馬凱特大學高中部註冊組，然後打了通電話給蒂娜，電話那端的蒂娜聽到這消息高興到差點暈倒，然後喜極而泣。

他也聽到蘭迪興奮雀躍的聲音。

但這還不是故事的結局。

在當晚七點十五分左右，喬和泰咪正要從博林頓（Burlington）的馬凱特美式足球場回家，喬接到他妹妹瑪莉貝的電話。

「喬，猜猜發生什麼事，」瑪莉貝興奮到幾乎喘不過氣說，「你是贏得一萬美元抽獎的最後人選之一，現在這一輪只剩二十人。」

」「什麼抽獎？」

」「弗萊迪沒告訴你嗎？」

」弗萊迪是喬的八個哥哥之一。

「告訴我什麼？」

」「他幫你買了張為艾奇伍德（Edgewood）高中募款的彩券。

彩券一張一百美元，但他認為你適合抽，就寫下你的名字。

你現在有二十分之一的機率贏得一萬美元！

」喬聽到電話那端傳來群情沸騰的聲音。

瑪莉貝站在艾奇伍德高中禮堂，裡面擠滿數百位參加開學活動的家長與學生。

她說主持人抽出了二十張彩券，每張後面都寫了名字，然後把它們丟進摸彩箱中。

贏家可以獲得一萬美元獎金。

「瑪莉貝妳知道嗎，我過去從來沒抽中過獎。」

我沒有抱太大希望。

」但喬知道，如果他中獎，這數字剛好等於蘭迪的學費。

「他們會一張一張抽，最後剩下的就是贏家，」瑪莉貝解釋。

「很好。」

<<建人脈就像打美式足球>>

如果最後十個還有我，妳再打電話給我。

」十五分鐘後，喬和泰咪正在八十三號公路上駕車，瑪莉貝再度來電。

「你是最後十個人之一！

」她宣告。

喬和泰咪用免持聽筒把聲音放出來，聽到越來越多張彩券被抽出來，可能的贏家越來越少。他的彩券還沒有被抽到。

當他們回到密爾瓦基郊區福克斯點（Fox Point）的家時，喬還沒有被淘汰。

喬和泰咪走進屋裡，女兒凱莉正和幾個朋友在家開派對。

幾天後她將參加聖路易大學遊學課程，離開美國前往西班牙。

泰咪興奮地告訴在場的每個人，剛才一小時內發生的事。

大家圍著手機聆聽抽獎實況，當最後沒有被抽出的兩張彩券中，有一張是喬時，緊張程度達到了最高點。

「學校想知道你想怎麼做，」瑪莉貝在喧鬧的背景噪音說。

「剩下另一張彩券的持有者說，想和你平分一萬美元的獎金。

這樣你們一人可以得到五千美元。

」泰咪拉了拉他的手臂。

「喬，就拿五千美元吧。

我正買了五張在感恩節去西班牙探望凱莉的機票，價錢差不多就是五千美元。

」喬聽到存款的洞比他想的還深五千美元，不禁心中一沈。

「你說的沒錯。

拿五千美元似乎是明智之舉。

瑪莉貝妳聽到了嗎？

跟他說我願意平分。

」「老爸，不要！

」喬轉頭看到他的大兒子凱爾（Kyle）正站在廚房。

「我真想不到。

老爸，你總告訴我們人生就是要冒險嘗試，你現在卻退縮了。

」「嗯，你說得沒錯。

」喬把手機湊近嘴邊。

「瑪莉貝，你聽著，請告訴他們我改變心意了，我不要平分一萬美元獎金。

要就全有，不然就全無！

」「喬，你確定？

獎金幾乎都已經到手了...」「我確定。

」當主持人向觀眾宣布，獎金只會有一人獨得時，全場激動沸騰。

主持人不得不在抽出最後贏家時，請觀眾保持安靜。

喬·史威尼在為蘭迪支付馬凱特大學高中部學費的那天，贏得一萬美金。

自蘭迪進入馬凱特大學高中部就讀，已經匆匆過了三年。

他在大一美式足球隊表現優異，並被任命為副隊長。

二九年馬凱特美式足球隊獲得第一區州冠軍，蘭迪功不可沒。

那年春天他還參加田徑隊的兩百與四百公尺短跑賽。

在學校，蘭迪也認真向學，沒有疏忽課業。

校園人稱T先生的美式足球助理教練泰勒（Alton Taylor），決定親自指導蘭迪。

蒂娜說，她無法想像若蘭迪沒有進入馬凱特大學預備學校情況會如何，尤其是蘭迪的弟弟因為犯法被捕，讓她感觸更深。

這個感人的故事，說明了本書作者喬·史威尼的個性。

喬在之後的章節也會告訴你，建人脈的目的不是為了有更多人可以讓你拉保險。

建人脈的真諦是，與人一起合作達成他們的心願，當你付出，生命就會出現奇蹟，就像蒂娜與蘭迪的

<<建人脈就像打美式足球>>

故事。

施確實比受更有福。

喬用人脈豐富人生的中肯建議，是現今蕭條經濟下，人人不應錯過的金玉良言。你會發現，喬對建立人脈極為擅長，他的黑莓機中有超過三千個可靠聯絡人，包括我。事實上，也因為喬主動認識我，才促成這篇序的誕生。

我們是在二〇〇七年認識，那時他得知自己未能成為綠灣包裝人隊執行長沒多久。

雖然功敗垂成，喬告訴我，我《成功法則》（Success Principles）一書提出的五法則，在他面試過程中賦予他許多靈感，所以他寫了一封信向我致謝。

所謂五法則的意思是，每天做五件能讓你更接近目標的事。

我回信謝謝他友善的訊息，並邀請他參加我二〇〇八年二月在聖地牙哥的研討會。

密爾瓦基的冬天非常寒冷，所以說當喬出現在我面前，並交給我一份依我的法則擬定的包裝人隊經營計畫時，我不該太驚訝。

然而事實上，我非常感動。

當我們的友情逐漸滋長，我甚至邀請他做為我傑克坎菲爾公司的顧問。

認識他幾年來，我認為喬不但古道熱腸、有事業頭腦，而且總能提出中肯的建議。建人脈就像是接觸運動，沒有人比喬·史威尼更適合傳授這項道理。

<<建人脈就像打美式足球>>

內容概要

建立人脈就像玩美式足球勇於持續碰撞，適時為隊友排除阻礙你的人脈隊友將會協助你成就非凡人際能力是成功者的共同特質但卻常被忽視。

事實上，當設立正確目標並採用適當方式，人脈能幫助你事業聚焦、提高業績、同時看到別人的價值。

史威尼這位創業家、企業主、投資銀行家、以及前體育經紀人，把建人脈當作像是場美式足球的比賽，努力的付出協助來幫助他的人脈隊友，他將告訴你為什麼這種不求回報的做法，能改變你的事業與人生。

此外，他獨創的五/十/十五人脈計畫，能幫你加強與人接觸，有效拓展人際網路，在商業競爭上拔得頭籌，快速

<<建人脈就像打美式足球>>

作者簡介

喬·史威尼/麥克·尤凱 喬·史威尼是密爾瓦基投資銀行企業財務顧問（Corporate Financial Advisors, CFA）公司的總經理。企業財務顧問公司的主要業務，是協助中型企業籌資並進行併購交易。過去二十八年，史威尼結合自己對商業與體育的熱情，開創了非凡的事業。他擁有並經營四家製造公司，曾任威斯康辛體育協會會長，創辦體育行銷經紀公司運動管理集團（Sports Management Group, SMG）並擔任總裁。運動管理集團代表並協助教練及運動員開創事業，他的二十多位客戶包括費佛（Brett Favre）、巴特勒（Leroy Butler）、海斯曼盃得主戴尼（Ron Dayne），與數位美式足球與棒球大聯盟的明星。史威尼擔任二十三家企業及組織的董事。他獲得聖瑪利大學（St. Mary's College）學士與聖母大學企管碩士。史威尼與妻子泰咪現居威斯康辛福克斯點，他們的四位子女均已成年。麥克尤凱是超過七十本書的作者、編輯及共同作者。他與妻子妮可現居聖地牙哥。王怡棻 台灣大學國際企業系學士，美國紐約大學藝術管理碩士，曾任財經雜誌記者，喜歡古典音樂及舞台劇。譯有《心靈資本學》、《教出自主思考的孩子》、《北風的背後》等，合著《凍薪時代理財術》。Joe Sweeney/Mike Yorkey

<<建人脈就像打美式足球>>

書籍目錄

導讀《心靈雞湯》共同作者傑克坎菲爾（Jack Canfield）致讀者前言：與NBC主播科斯塔斯搭起橋樑一、人脈學的藝術：與威斯康辛起司一樣自然二、建立人脈的基本要素：無入而不自得三、人脈學第一課：五/十/十五計畫四、建立人脈與失業：建人脈（Networking）與失業（Not Working）只有一字之差五、個性與人脈六、誰是你的邊鋒？七、從零開始建人脈八、如何用人脈贏得大客戶或大交易九、建立人脈無關種族十、女性人脈學十一、利用臉書、推特建人脈十二、人脈高手席利格與里波德十三、用人脈豐富生活喬的最後提醒結語聯絡資訊

<<建人脈就像打美式足球>>

章节摘录

第三章 人脈學第一課：五／十／十五計畫 認識人並建立聯繫是人脈學基本要素中，我稱為「關係」的無形部分。

除此之外還有「有形」部分，意即成功建立人脈的適切準則。

我稱這部份為五／十／十五計畫，如果你切實依循這項計畫行動，會發現自己的人脈呈現突破性的成長。

我在數年前構思出五／十／十五計畫，它基本上是一個有組織的系統，用架構賦予人責任感。不論你身處那個產業，都能適用五／十／十五計畫。

如果你想成為人脈高手，更應該在職業生涯採用五／十／十五或你調整過的計畫。

以下是五／十／十五計畫的簡要描述：
*「五」的意思是，我一天要有五次的會面或邂逅。
會面不一定是在會議室開會，或是正式的會談。

「會面」意即與人接觸，即使是一同在星巴克櫃檯前排隊聊天也算。

另一方面，邂逅也是人脈階梯的一階，意即你能在會面中介紹自己的背景與工作。

*「十」的意思是，我每天用企業或個人的信箋，寫十封信後寄出。

個人的電子郵件也算，大量發送的廣告郵件則不算。

*「十五」的意思是，我一天至少打十五通電話。

在社交世界裡，黑莓機是我的好朋友，更是最有影響力的資產。

一天結束時，五／十／十五的目標是敲定五個與業務相關的拜訪，讓企業持續有新活水湧入。

換句話說，這項人脈計畫的完整等式是五+十+十五=五，我的努力最後能獲得五個商務拜訪。

我工作的小型投資銀行欣賞我總是有五個業務拜訪的作法，而這麼做也確保我們永遠有足夠的業務量。

我知道這等式兩端不平衡，但藉此獲得的業務數字卻讓大家很滿意，這些業務數字是來自每日五個業務拜訪，來自朋友、點頭之交與介紹人說，「嘿，喬，我在想你會不會想和我姊夫聊聊，他正在考慮賣掉他的公司。」

這是我們投資銀行公司的業務之一。

我們是提供多元服務的財務中介機構，服務包括籌資、協助企業出售、併購與重整，或僅扮演買賣雙方交易的中間人。

不過自二〇〇八年美國經濟跌入谷底後，我必須更努力跑業務。

因此在都爾的夏日晚會上，我像打籃球一樣火力全開，尤其緊盯如索尼伯格這種能給我業務指引、幫我走向獲利的人。

如果你想擴大人脈圈，五／十／十五人脈計畫是一條能助你獲得成果的康莊大道。

這項聚焦且有紀律的方法，能幫你按部就班的發展業務並獲得成就感。

如果你現在失業中，五／十／十五計畫能拉你一把，增加你找到下個工作的機會。

而最好的一點是，當你需要工作時，你不用達成五起交易，只需要一家公司說「好」。

我是個視覺導向的人，且容我在紙上為你展示五／十／十五計畫的樣貌。

我通常都使用試算表檔案，把頁面印出來放在一個獨立的三孔夾，週一到週五每天一張。

你可以在NetworkingcontactSport.com中的「人脈建立腳本集」(Networking Is a Contact Playbook)中找到更多範本，你也可以製作專屬自己的五／十／十五版面。

五 + 十 + 十五 = 五個業務拜訪

_____	五次會面/邂逅	—
_____	二、	
_____	三、	
_____	四、	
_____	五、	
_____	十封通信	—
_____	二、	

<<建人脈就像打美式足球>>

如果有前一天該撥而未撥的電話，我會優先處理，而且我也一向在快速回覆方面做得很不錯（若你知道，其實我不是很喜歡代表企業財務顧問公司撥打無約的推銷電話，因為我希望把時間花在我的人脈網路上，而非沒有任何關係的「潛在客戶」）。

當電話和電子郵件回覆得差不多後，我會做的是資訊時代比較罕見的「讀報紙」，是會讓手沾上油墨的實體報紙，而非線上電子報。

我也會讀亮光紙印刷的雜誌。

我通常會先讀威斯康辛第一大報《密爾瓦基哨兵日報》，它能讓我知道當地發生了什麼事。

之後我會讀《華爾街日報》（The Wall Street Journal），它能提供我需要的全國視野。

我的最後兩份報紙是《密爾瓦基商報》（Business Journal of Milwaukee）與《商業時報》（BizTimes），它們提供重要的企業新聞、知名商業人士的故事特寫，報導最新的促銷資訊與管理高層異動的消息。

我也會瀏覽幾份全國性的併購刊物，藉以瞭解全國市場現況。

如果還有時間，我則會翻閱一些全國性的體育雜誌，如《運動畫刊》（Sports Illustrated）、《體育新聞》（The Sporting News）等，因為我曾經經營一家運動管理公司。

我喜歡讀實體報紙與雜誌的一項原因，是我能把文章剪下來用在之後的聯繫行動上。

例如，當讀到比利·傑克森（Billy Joe Jackson）榮登執行長職務，或是蘇·史密斯（Sue Ellen Smith）獲選為「年度創業家」，我會把故事剪下來貼在一封祝賀信、附上我的名片寄給對方，這也能列入五／十／十五計畫通信部分的行動。

在五／十／十五計畫中，我最喜歡通信的部分。

當我看到蘇·史密斯贏得「年度創業家」，立即將剪報與親手寫的短信寄給她，我的潛在訊息是：「很高興你能得到屬於你的肯定，因此我花時間剪了報將文章寄給你。」

我喜歡留意與潛在人脈有些相關的文章。

比方我在瀏覽《密爾瓦基哨兵日報》體育版時，看到高三學生馬特·安吉爾（Matt Angel）上週在綠灣的比賽六次達陣，被譽為「本週最佳球員」。

因為我知道馬特是綠灣科技公司老闆蓋瑞·安吉爾（Gary Angel）的兒子，所以我剪下文章、附上恭賀短絨一起寄給蓋瑞。

雖然我和蓋瑞只在商業社交場合見過一次面，但我知道他一定會因為兒子的傑出表現而得意。

我瞭解收到這樣信件時的感覺。

幾年前，《商業時報》訪問做為企業財務顧問公司總經理的我，寫了一篇專題報導。

它以粗黑體打上「成交大王」的標題，小標題寫著「史威尼在當MBA學生時，即著手開創事業」。

故事重點是，經過超過二十年的奮鬥，我終於在企業財務顧問買賣企業的事業中取得成功。

在《商業時報》文章刊出後，我收到來自蘇莫豪瑟（Peter Sommerhauser）與迪倫（Dick Van Deuren）兩封窩心且意義非凡的信。

他們是威斯康辛最優秀的併購律師，而讓我感動的是，他們一位七十多歲一位八十多歲，卻仍願意花力氣寄給我如此真摯的郵件。

難怪這兩位法律界名人，能在過去五十年擁有極為成功的執業成果。

除了寄報章雜誌剪報、表彰別人的成就或獎項，我還喜歡送書，沒有特別的原因。

如前言所述，我的辦公室裡總是有一堆我最愛的書，隨時準備寄出或當面送給他人。

我喜歡分享班福德寫的《人生下半場》，因為它是一本絕佳的生涯規劃指南，能夠啟發商界領袖追尋更有意義的人生。

另外兩本很受我喜愛的書則是菲利普司的《為人生健身》以及薄樂斯（Jerry Porras）、艾莫瑞（Stewart Emery）、湯普森（Mark Thompson）合著的《成功長青》（Success Built to Last: Creating a Life that Matters）。

前者教你如何讓身體保持最佳狀態，並開始健康的生活型態，後者分享「生涯教練」的秘訣讓我深感共鳴。

過去幾年，我寄出數十本這些書，而它們也產生了影響。

以下是個例子。

<<建人脈就像打美式足球>>

幾年前，我受邀與威斯康辛州長道爾（Jim Doyle）一同參加貿易委員會去中國的旅程。

道爾是一位在麥迪遜長大的律師，與我八個哥哥都算認識。

我從大學回家時，常會在籃球場遇到道爾。

我不能說和他很熟，我之所以受邀參加州長的貿易委員會，是因密爾瓦基大都會商業協會（Metropolitan Milwaukee Association of Commerce）會長敘希（Tim Sheehy）是我的好朋友。

當我在北京與上海時，總是每天早起去飯店的健身中心運動。

在代表團中，唯二加入我清晨運動行列的即是州長道爾與敘希。

如果你讓三個愛爾蘭男人同處一室，你就會知道互開玩笑的時候到了。

我們享受了美好的揶揄時光，我也利用機會分享了一些《為人生健身》中的要訣，像是菲利普司設計的運動金字塔。

我可以感覺州長很欣賞這些運動建議，所以回到密爾瓦基後，我做的第一件事就是從書架上抽出一本《為人生健身》寄給州長。

我在內頁寫上，「道爾州長，很高興能在中國和你一起去運動。

喬敬上。

」（我也寄了一本給敘希。

）一週後，敘希到州長辦公室參加述職會議，突然瞄到一本《為人生健身》。

他看著道爾州長說，「讓我猜，這是史威尼送你的吧？」

當敘希開車回密爾瓦基，他在車上打電話給我。

「幾小時前你有沒有覺得耳朵很癢？」

他問。

「道爾和我拿你送書的事情開了很久的玩笑。

」雖然敘希總是以潑我冷水為樂，我還是很高興被封為送書不手軟的「書先生」。

所以，建議你可以買數十本《建人脈就像接觸運動》送給諸親好友與生意伙伴。

當然，你不一定要這麼做，不過我知道我一定會這麼做。

贏得客戶 送書給適合的人是個建立人脈的好方法，但我也得承認這是項昂貴的投資。

長遠來看，只要在工作時採行五／十／十五計畫，你就能獲得良好成果。

如果你一個月工作二十天（每週一到週五，一個月四週），你將從我五／十／十五計畫累積一百次會面或邂逅，寫兩百封信，打三百通電話。

喬，這未免也太多了。

你的要求已超過常人能力範圍。

我要求你做的，其實也是我對自己的要求。

我切實執行五／十／十五計畫已經超過二十五年，而且取得豐厚成果。

我是否曾經無法填滿活頁夾中的五／十／十五表格？

當然。

我是否也曾鬆懈，覺得意興闌珊？

也是有。

我跟大多數人都一樣，只是當我重新舉起五／十／十五計畫的鋤頭，就會恢復活力、再度投入人脈耕耘中。

我從不抱持不切實際的幻想，因為執行五／十／十五計畫需要鐵的紀律與大量的時間，最好能有個責任伙伴給你善意的提醒。

伙伴可以是你的助理、業務同事，或其他經理。

更好的情況是，讓「邊鋒」成為你的責任伙伴（我將在第六章談到邊鋒的角色）。

假設你是個年輕的投資經理，希望能奠定事業基礎。

別人告訴你，至少要找到兩百個客戶事業才算穩固。

但你會發現贏得客戶一點也不容易，尤其在如今的蕭條經濟下更是艱困。

想要贏得願意付錢的客戶，必須先找到準客戶。

要找到準客戶，要先有潛在客戶。

<<建人脈就像打美式足球>>

我的經驗是，要先有十個潛在客戶才會有一個準客戶。

要有十個準客戶，才可能贏得一個真正的客戶。

當你算一算會發現，要聯絡一百個人才能贏得一個客戶，這不啻為一項令人怯步的任務。

所以你可以一步一步來，從一次會面、一封通信、一通電話開始。

若你的目標是贏得客戶，而且願意積極建立人脈，那你最好在上班時間採行五 / 十 / 十五責任計畫。

這是幫助你得到潛在客戶，將其轉為準客戶，並進一步成為真正客戶的捷徑。

<<建人脈就像打美式足球>>

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>