

<<3年300人超速人脈養成術>>

图书基本信息

书名：<<3年300人超速人脈養成術>>

13位ISBN编号：9789868524033

10位ISBN编号：9868524032

出版时间：2010-4-29

出版公司：智富出版有限公司

作者：西山昭彦

页数：192

译者：李漢庭

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>

## <<3年300人超速人脈養成術>>

### 前言

過著快樂人生的人，身邊一定有許多朋友。

人類是群居的動物，彼此共享著喜怒與哀樂。

分享的對象越多，快樂就越多；而能夠談話的對象越多，煩惱也就越減輕。

無論是工作或興趣，沒有一個成功者是毫無人脈關係的。

因此，想要獲得更加充實的人生，就要建立人際關係網路，而且是建立得越早越好。

為什麼呢？

因為這些人脈不僅可以成為支持自己的後盾，而且當人脈超過五百人時，介紹與邀請就會源源不絕，自動自我增加。

接下來即使你什麼都不做，人脈也會自然地增加。

我之所以寫這本書，就是覺得任何人只要訂定「三年三百人的人脈計畫」，人生就會順利發達。

我希望讀者能夠以三倍快的速度實現美好未來。

因此，我要以這本書傳遞我的親身體驗。

人生不過七、八十年，如果能趁早建立起龐大的人際關係網，視野就會改變，人生也會跟著改變。

在與人的交往中，會發現更多的事物，漸漸明白自我的目標。

看著前輩的人生，以此做為借鏡，可以加速自我的成長。

跟與自己不同的人接觸，不僅僅讓人感到愉快，還可以激發自己的創意，產生出更多的新點子與看法。

我以自己的方式，在三十五歲之前拓展了五百人的人脈。

三十五歲到四十歲之間，我創辦了促進公司之間互相交流的公司「Urban Club」，設立了一千人的的人際關係網。

每年舉辦的交流活動超過百次，我相信這是日本空前絕後，最大的商務人士人際關係網。

因此，我認為人際關係網能夠改變許多參與者的人生。

某位參與者曾經對我說：「參加這個聚會之後，我結交了比同學更親密的朋友，人生也變得煥然一新。

」就因為有這樣的經驗，所以我才能給各位創造人脈的建議。

現今，我跟各式各樣的人都有交流。

除了工作關係之外，讀書會、老朋友聚會、壽司會、蕎麥會、出版界交流會、銀髮族聚會、師生聚會……這麼多的聚會，讓我相信人與人交流是永遠不會膩的。

至今我已出版過五十本書，這些全都是因為人脈的關係，才有這些機會。

我認為工作與人脈是密不可分的，而且它也能讓你的私生活更加充實。

或許你心中早就明白人脈的重要性，只是不知道該從何開始。

沒關係，我在三十歲之前也是一個毫無人脈關係可言的人，如今我的人際網已經增加至兩千人之多。

所以請使用本書的成功藍圖，希望各位在三年後，都能獲得豐富的人脈。

西山昭彥推薦序 三倍人脈，十倍收入 海彙企管顧問負責人 NLP訓練講師 頂尖業務實戰班講師 強效商業談判教練 林君翰 入社會以來，一直從事業務相關工作，從直銷、保險、精密模具、生化科技到培訓領域。

如何不斷地去結識他人，想盡辦法讓他們成為客戶，是每天都要不斷精進的功課。

從大學開始，我就從事直銷事業，第一年努力累積直轄下線，辛勤輔導、陪同作業，第二年開始收入就突破百萬。

退伍後轉入保險業，在兩年零兩天中努力累積了440個客戶，每個客戶平均購買三張保單，從第三年開始收入就突破五百萬。

創業後從事培訓工作，第一年便在大陸、香港、馬來西亞、新加坡、汶萊等地順利開課，靠的即是世界各地代理商的協助。

我這一路走來都是身邊的朋友在挺力協助。

## <<3年300人超速人脈養成術>>

這些客戶以及人脈，都是我們在從事業務工作時的貴人，也幫助我創造了許多輝煌的記錄與收入。

從事業務工作的人都知道一個金科玉律：「人脈就是錢脈」。

但是大多數人對人脈都有一些疑惑：究竟人脈要如何轉變成錢脈呢？

而我們又要如何地去開拓和累積人脈呢？

我認為第一個問題可以靠公司提供的專業教育訓練，以及銷售技巧來達成。

然而，快速、有效人脈的開拓和累積，卻是頂尖業務員與一般業務員之間最大的差異。

有幸拜讀日本史上最大的異業交流會創辦者西山昭彥先生的大作《3年300人超速人脈養成術》，這真的是一本可以快速縮短人脈累積時間的「廣結善緣秘笈」。

回顧過往自己在開拓人脈的過程，像一隻無頭蒼蠅般，只知道努力拜訪結識，卻完全無策略和方法可言，無形中浪費了許多時間與資源，也糟蹋掉許多重要人脈的連結與整合。

書中除了分享許多初入社會的新鮮人所需要的「廣耕」人脈法則，除了大量認識人脈的方法以及機會的創造外，也分享了許多「深耕」人脈的方法，讓我們能透過觀察與行為的分析，更能掌握人際關係的溝通品質。

此外，書中也提及許多「精耕」人脈的技巧，例如如何取得關鍵人脈如上司和重要客戶的絕對信任、拉近彼此之間的距離、提升親和力與好感度等等。

這不只是一本觀念的分享書，更是一本可以實際操作的工具書，能夠幫助我們省下許多在時間上的浪費，以快速而有效地開創連結眾多人脈的機會，架接起人脈整合的平台，進一步能讓我們將人脈快速轉換成錢脈，彼此創造出更多的利益。

在此鄭重向大家推薦此書，也願大家能在閱讀此書後，快速建立起三倍人脈，輕鬆創造出十倍收入！

## <<3年300人超速人脈養成術>>

### 內容概要

本書特色 日本史上最大的異業交流會創辦者親自傳授！

！  
從創立日本最大的異業交流會「Urban Club」的成功經驗法則當中，結論出任何人只要訂定「3年300人的人脈策略」，用人脈力你可以改變自己，影響他人，你的人生從此順利發達！

！  
IQ類人和EQ類人，哪一種人比較容易出頭天？  
IQ對成功來說只有20%的影響，而EQ卻對成功佔有80%的影響！  
根據史丹佛研究中心的報告顯示，專業知識與技能能為我們賺得12.5%的財富，其他87.5%則來自於人脈關係。

人就是一切，叫不動人，就做不成事，這種「EQ人脈力」是一種可以自我學習的能力，更是一種上班族想要在社會上生存必須具備的技巧。

日本史上最大的異業交流會創辦者、經營學博士西山昭彥規劃出「3年300人的人脈拓展策略」，告訴你如何Step by step第一年50人、第二年增加到150人、第三年達到300人，百分百目標達成率。提供全方位的人脈策略法則與交涉技巧，只要3年時間，介紹、邀約不斷，人際網路自動繁衍，結交許多志同道合、互相幫助、感情親密的戰友。

處處有人支持你、挺你，貴人皆來相助，並且事業成功，人生煥然一新，從此一片坦途！

！  
以三倍快的速度實現美好未來！

！  
三倍速人脈達成策略 第1年「嘗試期」：目標50人。  
挖出同學會的朋友，製造重逢機會；出席同業界的負責人會議，獲得同業界的朋友；搜尋公司外的收費講座或網站，參加不同業界的交流會。

第2年「開拓期」：目標150人。  
正式開拓的時期，自己主辦餐會、發行電子報、製作網頁，自己採取行動、主動出擊，製造人們社交和交換資訊的場合。

第3年「目標期」：300人。  
目標是自己舉辦交流會。

年齡別階段性發展 25歲之前（工作第一年）需要「向心力人脈」：進行全方位外交，往公司核心勇往直前，有人邀約就去參加。

新進員工，隨時做好準備，只要公司同事找你就能參加。

一開始不需限定跟誰來往，因為也找不出挑選的準則。

先跟大家建立關係，接著是要吸收各種資訊，了解公司內部。

30歲以上要有「超越力人脈」：成為公司的中堅分子之後，必須刻意增加交往範圍，也就是找出其他部門的關鍵人物，建立超越部門的關係。

策略上一開始先鎖定位位置較近、較重要的部門。

同梯雖然比較容易打關係，但要考慮未來工作進展，所以必須跟地位比自己高的人建立關係。

40歲以後的關鍵字是「離心力人脈」：到了這個時期，公司內的交際要定期維護，並且要把眼光拓展到公司之外，找尋新的交際對象，為自己增加更多拓展機會。

人脈教戰守則 如何運用商務會議、講習會、交流會拓展人脈關係。

決定績效四大要因 - - 「技能．幹勁．人脈．一致性」 運用「喬哈里窗（Johari Window）」分析法、「期待理論」推衍出最適合職場人的運用法則 社內人脈實力拓展方式、社外人脈魅力拓展方式

日本史上最大的異業交流會創辦者親自傳授94個實戰經驗分享 \* 「分享感動」的價值無可取代 \* 缺乏共同語言之下，討論才能讓自己成長 \* 既是朋友又是對手，有同梯就是幸福 \* 三十歲之前的態度，將決定你的辦公室人脈 \* 辦公室交際的理想基本態度就是「若即若離」 \* 起步的時候，你需要兩張王牌 \* 把交流會當成商務來運作 \* 把「顧

## <<3年300人超速人脈養成術>>

客」意識擺第二，以朋友關係站上最前線 \* 不要期待回報，交情自然深厚 \* 人際關係永遠不會膩 \* 一個搭一個，自然形成環，架成網 \* 一家公司只要有一個熟人 \* 省下了見面之前的程序，是最有效率的「介紹」 \* 業界訊息必須從業界人口中直接取得才可以 \* 餐會技巧是一種能讓人更加親密的手段 \* 只要有一個有趣的話題，就能夠撐很久 \* 參加聚會，要有讓其他參與者賺到的心態 \* 參加聚會要下定決心訓練自己一定要跟坐在旁邊的人搭上話 \* 運用同學會的二十年法則 \* 如果你不擅長表達虧大了 \* 趁早努力調動到適合自己個性的部門 \* 說話速度與對方相同，心理也會同步 \* 「私房話」的效果驚人！

\* 年輕人的「傻勁」，也可以是武器 \* 判斷標準是有沒有下次機會 \* 不同年齡層的接觸策略，就是找出關鍵人物 \* 自我主張強硬的人，朋友才多 \* 別忘了關心跑道外的人 \* 挑戰各種職缺，才能開拓前所未有的人脈 \* 上司是最重要的人脈 \* 如果上司無能，就要能運用這樣的局勢 \* 只要超過500人，人脈就會自動增加 第一次參加聚會&研習如何不尷尬？

你可以這樣應對！

尷尬1「無法理解研習講師所說的話，也不知道該怎麼把內容轉換成話題？

」 研習講師通常會在隔一段時間之後就會談別的內容，在這之前請先忍耐一下，可以以你所能理解的部分當話題。

尷尬2「參加聚會時我不知道該找誰講話？

」 你可以找一個跟你一樣落單的人，先用眼神打個招呼，如果對方有回應的話，再趨前交談。

尷尬3「我想找某人講話，但是他正在跟別人聊？

」 先觀察情況，再找機會遞出名片，並且同時開口說：「不好意思打擾你們一下，我是，這是我的名片，很高興認識你。

」如此一來就能馬上將對方搶過來。

尷尬4「找不到共同的話題？

」 可以談論最近比較夯的新聞。

「 真是太離譜了，怎麼有這樣的事發生」等等，這樣談話通常能順利進行。

尷尬5「我碰到長舌的人，想結束眼前的話題跟其他人交談，卻沒辦法結束談話？

」 可以用「我去拿個飲料」或「吃點東西吧？

」這樣的藉口離開現場，然後再去找其他人聊就可以了。

尷尬6「我沒有辦法同時拿飲料跟食物？

」 你可以把杯子放在盤子上，用左手拿好，這樣可以維持走動也不會打翻的狀態，那麼就可以把右手空出來拿東西吃了。

尷尬7「名片發完了怎麼辦？

」 為了避免這種狀況，請養成隨時準備好40張名片在身上的習慣。

如果還是用完了，隔天務必寫電子郵件道歉，並補送上名片。

尷尬8「還沒講兩句話，對方就想跟我約下次見面時間？

」 如果這麼不想聊的話，你可以表示「我剛好沒把記事本帶在身上，那麼下次再約吧！

」當下矇混過去。

## <<3年300人超速人脈養成術>>

### 作者簡介

西山昭彥 畢業於一橋大學社會學院。  
進入東京天然氣公司之後，又前往倫敦大學政治經濟研究所、哈佛大學行政研究所留學。  
創辦了公司創投的新公司「Urban Club」，擔任董事。  
該公司成為日本最大的不同業界交流主辦單位。  
之後修畢法政大學社會科學研究所博士後期課程，得到經營學博士學位。  
2004年開始擔任東京女學館大學國際教養學院教授，東京天然氣西山經營研究所所長。  
企業內部創投推進協議會理事，經濟產業賞合作創投研究會委員等職位。

以人才開發、學習法、生涯規劃為主題進行寫作與演說。  
著作有《細切時間運用法》（日本實業出版社）、《女人要以幹部為目標》（中經出版）、《四十歲開跑的最後戰略筆記》（ 書房出版）等共五十冊。  
演說次數多達一千五百次。  
公司外人脈多達兩千人。

興趣是國外旅行，曾到過49個國家，吃過的餐廳超過兩千家。

譯者簡介 李漢庭 1979年生，畢業於\*\*海洋大學電機系，自學日文小成。  
2003年進入專利事務所開始從事翻譯工作，2006年底開始從事書本翻譯。  
領域從電機專利文件乃至於小常識、生活醫學、科技等等的中日對譯，樂於在工作中吸收新知識。  
目前嚐試將觸角延伸到特殊造型與影像創作，有各方面之作品。  
往後仍希望能接觸更多領域，增加知識廣度，同時磨練文筆。  
譯有《3小時讀通奈米科技》（世茂出版）。

## <<3年300人超速人脈養成術>>

### 書籍目錄

前言序章 人生的樂趣，就在於與人相遇。人與人的交流產生無限的樂趣。無論工作或生活，人是一切。既是朋友又是對手 - - 有同梯就是幸福。「分享感動」的價值無可取代。有多少人會為了你的死而哀悼？

第1章 我的人脈起點。建立人脈，採公司內外同步策略。討論平台，優秀人才輩出。缺乏共同語言下的討論，才能自我成長。為中年做準備的社外社群。把交流會當商務來營運。從酒店到國家政策，都是交流會討論的主題。密度越高，人脈越廣。理論上的人脈效用。不要期待回報，交情自然深厚。最好能成為一個「集線器」。加速拓展連接自己與他人的關係網路。在工作中活用人脈。人脈也可以充實個人生活第2章 三年三百人 = 三倍速人脈達成藍圖。第一年目標五十人。要以哪些聚會為目標？

。參加講習會要跟旁邊的人搭上話。異業界交流會上的特效藥。第二年正式推動。試著協助籌備既有的異業交流會。第三年自己辦交流會。客觀檢視自己，就能達成計畫第3章 工作的成效也取決於人。IQ類人和EQ類人，哪一種比較容易出人頭地？

。位高權重EQ類人。不擅長表達你就虧大了。現代的年輕人怕受傷。提起幹勁的兩大要素 - - 有可能達成的目標、看得見目標的價值。充分利用「介紹社會」的有利點。趁早努力調動到適合自己的部門。跟初次見面對象交談時，要尋找共同點。在閒聊之中慢慢接近對方。說話速度與對方一致，心理也會同步。仔細聆聽對方說的話，打入對方的心。「內幕消息」效果驚人！

第4章 辦公室的人脈建立法。年輕人的「傻勁」也可以是武器。融冰，打動人。公司內最強的人脈就是同梯關係。持續才有意義。珍惜職場上的緣分。辦公室交際的YES。NO。即使拒絕了臨時的邀約，之後還是可以挽回。判斷標準是有沒有下次機會。如何漂亮拒絕不想去的邀請？

。別太堅持己見，偶爾也要妥協。不同年齡層的接觸策略 - - 找出關鍵人物。三十歲以上的人要有「超越力」與「離心力」。接下幹事的棒子，可以拓寬人脈。思考辦公室派系的功過。非正規集團派系的功用。利用派系提升聯合力。有強烈的自我主張，交得到朋友。瀕臨絕種（？

）的辦公室婚姻。別忘了關心跑道外的人。這樣擺脫人際關係危機。「表達能力」決定跳槽的成敗。向溝通專家學習（1）追求動人嗓音的頂尖業務員。向溝通專家學習（2）擅長稱讚他人優點的公關

## <<3年300人超速人脈養成術>>

### 章節摘錄

三年三百人 = 三倍速人脈達成藍圖 第一年目標五十人 這一節要具體說明本書的主題，「三年建立三百人的人脈」的計畫。

前面我們先大略談過建立人脈的方法，這裡再分別討論社內、社外的人脈建立細節。

人脈到達五百人，就會自動繁殖，所以讓我們先把目標放得近一些。

可以輕鬆達成、穩定成長的理想起點，我認為三百人是很恰當的。

三年三百人。

我在第57頁整理了一份三年份的行動計畫檢查表，請用這張表來做確認。

這張表就是從今天起三年份的進度檢查。

第一年「嘗試期」，先以五十人為目標。

門路有三條： 第一， 挖出同學會等朋友，製造重逢機會。

第二， 。

第三， 。

參加公司外聚會的時候，事前要自己做功課，找出自己拿手的強項、熱中的興趣，還有工作上的小故事。

這些可以當成聚會時的話題，也可以提升第一印象。

如果每次的成員都不同，那麼也可以使用相同的話題。

只要有一個有趣的話題，就沒什麼問題了。

要以哪些聚會為目標？

每個月要注意的聚會，有公司內外的餐會、活動、派對等行程。

一開始跟相同業界的人會比較有話聊，所以第一年年要主攻業界團體或其他同業公司的聚會場合。

另外，還有一項「第二十年同學會規則」。

意思就是說高中或大學畢業二十年之後再開始辦同學會。

到了這個年紀，同學應該都當上公司小主管之類的職位了。

當小職員的時候，工作只要看著公司內部；但是當上了主管，眼光就要更高更遠，同學會的用處就會提升許多。

同學會的目的之一，就是與不同工作領域的老朋友交流，藉此與視野不同，又與自己處在不同環境的人建立人脈。

參加講習會要跟旁邊的人搭話 再來是付費講習會。

比方說PHP研究所、日本效率協會等大型團體，定期會舉辦講習會。

雖然這需要一點勇氣，不過還是要請你下定決心，跟坐在旁邊的人搭話。

大家都是對講習會主題有興趣才參加的，所以同伴意識較高，也一定有共同話題。

搭話想必不難。

你可以趁開始之前或是休息時間，在講習會場裡觀察情況，應該會有某幾桌談話比較熱烈，或是安安靜靜的。

好不容易來到一個充滿潛在人脈的地方，卻只是坐著聽演講，那就太浪費了。

能不能利用這個場合，主動搭話交朋友，就是所謂的勝負關鍵。

因應各種狀況展開積極行動，就是拓寬人脈的訣竅。



## <<3年300人超速人脈養成術>>

### 編輯推薦

**本書特色** 日本史上最大的異業交流會創辦者親自傳授!! 從創立日本最大的異業交流會「Urban Club」的成功經驗法則當中, 結論出任何人只要訂定「3年300人的人脈策略」, 用人脈力你可以改變自己, 影響他人, 你的人生從此順利發達!! IQ類人和EQ類人, 哪一種人比較容易出頭天?

IQ對成功來說只有20%的影響, 而EQ卻對成功佔有80%的影響!

根據史丹佛研究中心的報告顯示, 專業知識與技能能為我們賺得12.5%的財富, 其他87.5%則來自於人脈關係。

人就是一切, 叫不動人, 就做不成事, 這種「EQ人脈力」是一種可以自我學習的能力, 更是一種上班族想要在社會上生存必須具備的技巧。

日本史上最大的異業交流會創辦者、經營學博士西山昭彥規劃出「3年300人的人脈拓展策略」, 告訴你如何Step by step第一年50人、第二年增加到150人、第三年達到300人, 百分百目標達成率。

提供全方位的人脈策略法則與交涉技巧, 只要3年時間, 介紹、邀約不斷, 人際網路自動繁衍, 結交許多志同道合、互相幫助、感情親密的戰友。

處處有人支持你、挺你, 貴人皆來相助, 並且事業成功, 人生煥然一新, 從此一片坦途!!以三倍快的速度實現美好未來!! 三倍速人脈達成策略 第1年「嘗試期」: 目標50人。

挖出同學會的朋友, 製造重逢機會; 出席同業界的負責人會議, 獲得同業界的朋友; 搜尋公司外的收費講座或網站, 參加不同業界的交流會。

第2年「開拓期」: 目標150人。

正式開拓的時期, 自己主辦餐會、發行電子報、製作網頁, 自己採取行動、主動出擊, 製造人們社交和交換資訊的場合。

第3年「目標期」: 300人。

目標是自己舉辦交流會。

**年齡別階段性發展** 25歲之前(工作第一年)需要「向心力人脈」: 進行全方位外交, 往公司核心勇往直前, 有人邀約就去參加。

新進員工, 隨時做好準備, 只要公司同事找你就能參加。

一開始不需限定跟誰來往, 因為也找不出挑選的準則。

先跟大家建立關係, 接著是要吸收各種資訊, 了解公司內部。

30歲以上要有「超越力人脈」: 成為公司的中堅分子之後, 必須刻意增加交往範圍, 也就是找出其他部門的關鍵人物, 建立超越部門的關係。

策略上一開始先鎖定位位置較近、較重要的部門。

同梯雖然比較容易打關係, 但要考慮未來工作進展, 所以必須跟地位比自己高的人建立關係。

40歲以後的關鍵字是「離心力人脈」: 到了這個時期, 公司內的交際要定期維護, 並且要把眼光拓展到公司之外, 找尋新的交際對象, 為自己增加更多拓展機會。

**人脈教戰守則** 如何運用商務會議、講習會、交流會拓展人脈關係。

**決定績效四大要因** 「技能・幹勁・人脈・一致性」 運用「喬哈里窗(Johari

Window)」分析法、「期待理論」推衍出最適合職場人的運用法則 社內人脈實力拓展方式、

社外人脈魅力拓展方式 日本史上最大的異業交流會創辦者親自傳授94個實戰經驗分享 \* 「

分享感動」的價值無可取代 \* 缺乏共同語言之下, 討論才能讓自己成長 \* 既是朋友又是對手

, 有同梯就是幸福 \* 三十歲之前的態度, 將決定你的辦公室人脈 \* 辦公室交際的理想基本態

度就是「若即若離」 \* 起步的時候, 你需要兩張王牌 \* 把交流會當成商務來運作 \* 把「

顧客」意識擺第二, 以朋友關係站上最前線 \* 不要期待回報, 交情自然深厚 \* 人際關係永遠

不會膩 \* 一個搭一個, 自然形成環, 架成網 \* 一家公司只要有一個熟人 \* 省下了見面之

前的程序, 是最有效率的「介紹」 \* 業界訊息必須從業界人口中直接取得才可以 \* 餐會技巧

是一種能讓人更加親密的手段 \* 只要有一個有趣的話題, 就能夠撐很久 \* 參加聚會, 要有讓

其他參與者賺到的心態 \* 參加聚會要下定決心訓練自己一定要跟坐在旁邊的人搭上話 \* 運用

## <<3年300人超速人脈養成術>>

同學會的二十年法則 \* 如果你不擅長表達虧大了 \* 趁早努力調動到適合自己個性的部門  
\* 說話速度與對方相同，心理也會同步 \* 「私房話」的效果驚人！  
\* 年輕人的「傻勁」，也可以是武器 \* 判斷標準是有沒有下次機會 \* 不同年齡層的接觸策略，就是找出關鍵人物 \* 自我主張強硬的人，朋友才多 \* 別忘了關心跑道外的人 \* 挑戰各種職缺，才能開拓前所未有的人脈 \* 上司是最重要的人脈 \* 如果上司無能，就要能運用這樣的局勢 \* 只要超過500人，人脈就會自動增加 第一次參加聚會&研習如何不尷尬？  
你可以這樣應對！

尷尬1「無法理解研習講師所說的話，也不知道該怎麼把內容轉換成話題？

」 研習講師通常會在隔一段時間之後就會談別的內容，在這之前請先忍耐一下，可以以你所能理解的部分當話題。

尷尬2「參加聚會時我不知道該找誰講話？

」 你可以找一個跟你一樣落單的人，先用眼神打個招呼，如果對方有回應的話，再趨前交談。

尷尬3「我想找某人講話，但是他正在跟別人聊？

」 先觀察情況，再找機會遞出名片，並且同時開口說：「不好意思打擾你們一下，我是，這是我的名片，很高興認識你。

」如此一來就能馬上將對方搶過來。

尷尬4「找不到共同的話題？

」 可以談論最近比較夯的新聞。

「 真是太離譜了，怎麼有這樣的事發生」等等，這樣談話通常能順利進行。

尷尬5「我碰到長舌的人，想結束眼前的話題跟其他人交談，卻沒辦法結束談話？

」 可以用「我去拿個飲料」或「吃點東西吧？

」這樣的藉口離開現場，然後再去找其他人聊就可以了。

尷尬6「我沒有辦法同時拿飲料跟食物？

」 你可以把杯子放在盤子上，用左手拿好，這樣可以維持走動也不會打翻的狀態，那麼就可以把右手空出來拿東西吃了。

尷尬7「名片發完了怎麼辦？

」 為了避免這種狀況，請養成隨時準備好40張名片在身上的習慣。

如果還是用完了，隔天務必寫電子郵件道歉，並補送上名片。

尷尬8「還沒講兩句話，對方就想跟我約下次見面時間？

」 如果這麼不想聊的話，你可以表示「我剛好沒把記事本帶在身上，那麼下次再約吧！

」當下矇混過去。

<<3年300人超速人脈養成術>>

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>