

掌握10訣竅 變身人脈王

報告者: 高淑華





人人都需要建立人脈，但這件事總是讓我們裹足不前，東想西想，**害怕別人覺得我們在攀關係、愛裝熟**。別害怕，掌握**10**個訣竅，變身人脈王一點都不難。

六度分隔理論 (Six Degrees of Separation):指透過人際網絡，您要結識世界上任何一個人，中間最多經過六個朋友，就可以結交到。

掌握10大訣竅



從當前認識的人開始

建立人脈不代表你要積極主動的建立新關係，**一切必須從維繫和深耕現有的關係做起。**



把建立人脈當做拼圖

你可以這麼想，自己可能需要什麼幫助，而你又有什麼資源可以**填補未完成的拼圖。**



不要到處丟名片

到處丟名片的人，其實這不是一個太有禮貌的作法。正確的方式應該是，先開啟一段對話，接著你**先詢問可否要對方的名片**，然後才是拿出自己的。



你還要記得別人的關係網

你不僅要讓自己的人脈適時派上用場，你還必須**記得別人的關係網**，因為有時候，**朋友的朋友更能幫你大忙**。



你要會問問題

不要只會問「你好嗎？」可能的話，**用比較貼近個人的問題開啟對話**，為了做到這一點你必須試著理解他們，然後找到你們可以聊的**共同話題**。比方說：「上次那家好吃的炸雞特價，你有去吃嗎？」「我們共同支持的球隊贏球了，你那場有看嗎？」



把一級人脈的名字記在手機月曆

你必須積極維持關係的人（如重要客戶），讓手機月曆自動提醒你在未來多多向他們伸出友誼之手。

記得重要日子 (以及一些小事)



對於想建立關係的人，你一定要記住一些大日子，不只是生日。比方說，你要記得他提過哪一天有重要的簡報，哪一天會有重要的約會。在那個日子到來前，為他加油打氣！這樣的溫暖，容易被記住！

問他們需要什麼幫助



建立關係的用意有很多，包含你覺得對方給你帶來快樂，或是有朝一日他可以在工作、職場、或生活上幫你的忙，既然如此，別忘了反過來問問他們，自己可以為對方提供什麼協助。





先付出



承第8個訣竅，當你**真心的付出，不求回報，未來你會擁有更多。**

想想怎麼用一句話形容你的工作



如果要用一句話形容自己的工作、以及工作能帶來價值，**你怎麼說最能抓住聽眾的耳朵？**這是你必須準備好的說詞，而不是一個同職業的每個人都可給出的千篇一律答案。



謝謝大家

祝福大家都是人脈王!