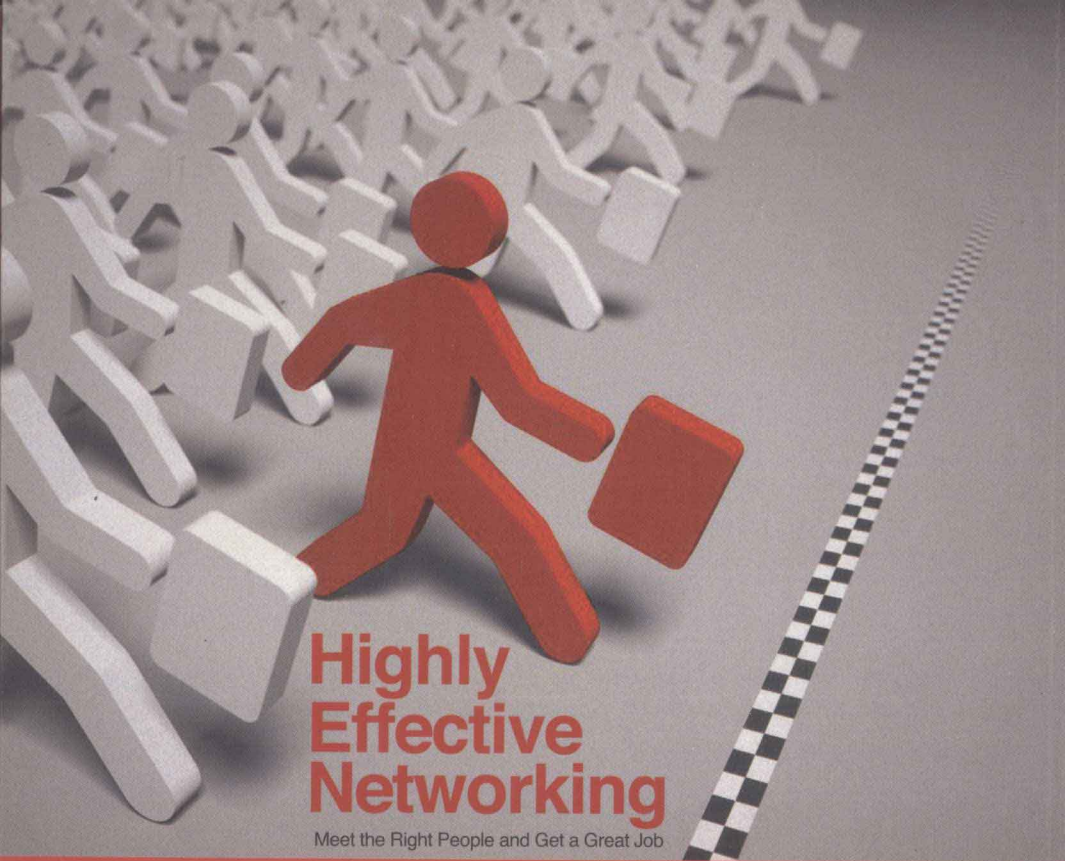




Highly Effective Networking

Meet the Right People and Get a Great Job

我是 求職必勝客

高效能人脈求職術

奧兒維爾·皮爾森 Orville Pierson 著 劉復苓 譯



繁星公司

104 人力銀行公關經理 方光瑋 專業推薦

我是求職必勝客

高效能人脈求職術

作者 奧兒維爾·皮爾森 (Orville Pierson)

譯者 劉復苓

金星★商管IB008

發行人 李家恩

總編輯 黃智成

主編 宋勝祐

編輯 莊琬茹

HIGHLY EFFECTIVE NETWORKING

MEET THE RIGHT PEOPLE
AND GET A GREAT JOB

我是求職必勝客
高效能人脈求職術

出版者 繁星多媒體股份有限公司

董事長 黃瑞循

總經理 黃山

執行顧問 張雪玲

社務顧問 黃仁雄

數位總監 陳淑惠

編務統籌 胡惠君

發行經理 張純鐘

教推經理 蕭毅

客戶服務 蔡芳芸

地址：台北縣五股工業區五工五路37號

電話：(02) 22999822 · (02) 22982836

電子信箱：service@BeautyEnglish.com.tw

經銷商 聯合發行股份有限公司 電話：(02) 29178022

印刷 2010年02月初版

定價 新台幣270元

ISBN 978-986-6414-54-1

版權所有 翻印必究

◎本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換。

Printed in Taiwan

國家圖書館出版品預行編目資料

我是求職必勝客：高效能人脈求職術／奧兒維爾·皮爾森 (Orville Pierson) 作；劉復苓譯。－初版。－台北縣五股鄉：繁星多媒體，2010. 02 面；公分。－(金星★商管；IB008)

譯自：Highly Effective Networking : Meet the Right People and Get a Great Job

ISBN 978-986-6414-54-1 (平裝)

1. 職場成功法 2. 就業 3. 人際關係
4. 網路社群

494.35

99000300

HIGHLY EFFECTIVE NETWORKING

© 2009 Orville Pierson

Original English language edition

published by Career Press, 3 Tice Rd.,
Franklin Lakes, NJ 07417 USA.,
through The Grayhawk Agency.

Traditional Chinese edition copyright © 2010
by InStars Multimedia Co.

All rights reserved.

推薦序——你可以成為求職必勝客 方光瑋／6

第一章 大家都知道你需要人脈／9

幾乎所有專家都同意人脈是求職中最重要的一環，但到底該如何讓它有效運作，卻少有共識。在本章，我會向你說明我為上百萬求職者創造求職計劃的經驗，以及我對人脈運作的了解。我還會介紹我的鄰居班、以及他運作人脈來求職的經驗。

第二章 系統性地利用人脈來求職／23

若你想要妥善管理你的求職專案、讓它發揮效果，你最好有系統地進行人脈運作。你不需要花大錢增購新電腦、興建資料庫軟體和馬表；但你最好不要心不在焉。這能夠幫助你思考與計劃。讓我告訴你如何將超有效人脈運作成功運用在超有效求職上。

第三章 人脈運作的迷思、誤解和笨想法／49

你不需要是交際高手、推銷員、大老闆或交際花，也能成功運作人脈來求職。三十年來，我常為那些不善於交際或不喜歡交際的人設計運作人脈的方法。第一步驟，就是破除某些書籍和網站提到的不正確觀念。

第四章 真正的人脈運作和運作方式／69

頂尖專家對人脈運作的定義，與某些暢銷書作者所說的不同。它不如一般人所想的複雜——也不那麼有侵略性。不管你是誰，你幾乎每天都會運作人脈，而你多半不會注意到。本章涵蓋所有基本原則：資訊交換、溝通、人際關係與社群。以及它們如何幫你找到工作。

第五章 你的總體人脈比你想得還要大／93

每個人都是許多不同人脈中、活躍或消極的成員。人們多半不清楚他們目前擁有多少人脈。本章告訴你如何找出他們、將他們分類、判斷他們對你求職的用處——並將他們加總成你的總體人脈，成為你求職的重要資產。

第六章 規劃求職——並規劃人脈運作／127

超有效求職的發生絕非偶然。它也像所有工作專案一樣，是規劃完善與聰明行事的成果。你之所以成功，是因為你知道求職的遊戲規則及玩法。為求職創造專案計劃後，你的人脈運作將立刻變得更有成效。

第七章 如何利用你的私人人脈／153

你哪些人脈屬於個人、而非專業？本章告訴你如何確認哪些是私人人脈，然後利用他們來求職。你也要找出與你已建立一定關係的個人以及專業社群，因為在社群裡運作人脈能加速求職的腳步——運作時，也能讓各方感到更加自在。

第八章 建立你的專業人脈／197

如果你有超過一、兩年以上的工作經驗，不管你與他們熟不熟，你都應該擁有一個以上的專業人脈。如果你剛從大學畢業，你也許完全沒有專業人脈。如果你是主管，則你的專業人脈也許非常龐大。本章告訴你如何擴展與延伸你的專業人脈，無論你的職位高低，都可以利用他們來求職。

第九章 人脈運作工具與高階策略／241

如果你想擁有額外優勢，一定要閱讀本章。了解如何有效運作人脈以後，你可以更上一層樓，利用一些額外策略，並善用社交網站、其他網際網路媒介、電腦、以及紙筆等工具。

第十章 從人脈運作到面試與錄取／275

規劃完善的人脈運作能讓你的求職從運作人脈開始，一路通往面試和錄取。本章將全書匯總——並告訴你何時該停止運作人脈、開始面試。

我是求職必勝客
高效能人脈求職術

推薦序——你可以成為求職必勝客 方光瑋／6

第一章 大家都知道你需要人脈／9

幾乎所有專家都同意人脈是求職中最重要的一環，但到底該如何讓它有效運作，卻少有共識。在本章，我會向你說明我為上百萬求職者創造求職計劃的經驗，以及我對人脈運作的了解。我還會介紹我的鄰居班、以及他運作人脈來求職的經驗。

第二章 系統性地利用人脈來求職／23

若你想要妥善管理你的求職專案、讓它發揮效果，你最好有系統地進行人脈運作。你不需要花大錢增購新電腦、興建資料庫軟體和馬表；但你最好不要心不在焉。這能夠幫助你思考與計劃。讓我告訴你如何將超有效人脈運作成功運用在超有效求職上。

第三章 人脈運作的迷思、誤解和笨想法／49

你不需要是交際高手、推銷員、大老闆或交際花，也能成功運作人脈來求職。三十年來，我常為那些不善於交際或不喜歡交際的人設計運作人脈的方法。第一步驟，就是破除某些書籍和網站提到的不正確觀念。

第四章 真正的人脈運作和運作方式／69

頂尖專家對人脈運作的定義，與某些暢銷書作者所說的不同。它不如一般人所想的複雜——也不那麼有侵略性。不管你是誰，你幾乎每天都會運作人脈，而你多半不會注意到。本章涵蓋所有基本原則：資訊交換、溝通、人際關係與社群。以及它們如何幫你找到工作。

第五章 你的總體人脈比你想得還要大／93

每個人都是許多不同人脈中、活躍或消極的成員。人們多半不清楚他們目前擁有多少人脈。本章告訴你如何找出他們、將他們分類、判斷他們對你求職的用處——並將他們加總成你的總體人脈，成為你求職的重要資產。

第六章 規劃求職——並規劃人脈運作／127

超有效求職的發生絕非偶然。它也像所有工作專案一樣，是規劃完善與聰明行事的成果。你之所以成功，是因為你知道求職的遊戲規則及玩法。為求職創造專案計劃後，你的人脈運作將立刻變得更有成效。

第七章 如何利用你的私人人脈／153

你哪些人脈屬於個人、而非專業？本章告訴你如何確認哪些是私人人脈，然後利用他們來求職。你也要找出與你已建立一定關係的個人以及專業社群，因為在社群裡運作人脈能加速求職的腳步——運作時，也能讓各方感到更加自在。

第八章 建立你的專業人脈／197

如果你有超過一、兩年以上的工作經驗，不管你與他們熟不熟，你都應該擁有一個以上的專業人脈。如果你剛從大學畢業，你也許完全沒有專業人脈。如果你是主管，則你的專業人脈也許非常龐大。本章告訴你如何擴展與延伸你的專業人脈，無論你的職位高低，都可以利用他們來求職。

第九章 人脈運作工具與高階策略／241

如果你想擁有額外優勢，一定要閱讀本章。了解如何有效運作人脈以後，你可以更上一層樓，利用一些額外策略，並善用社交網站、其他網際網路媒介、電腦、以及紙筆等工具。

第十章 從人脈運作到面試與錄取／275

規劃完善的人脈運作能讓你的求職從運作人脈開始，一路通往面試和錄取。本章將全書匯總——並告訴你何時該停止運作人脈、開始面試。

推薦序

你可以成為求職必勝客

人脈對於求職真有幫助嗎？調查顯示，台灣地區平均每四個人中就有一人是透過親友介紹得到目前的工作！此外，目前企業也盛行推薦風，積極鼓勵員工，針對公司招募的職缺，推薦合適人選，如經錄取甚至會發給推薦員工推薦獎金。由此可知，人脈對於求職確實有很大的幫助。

但是，數字背後反映另一個現象是，當我們看到有當前企業提供推薦獎金的激勵與許多透過人脈找到工作的成功案例之際，依舊有七十五%的人無法透過人脈找到滿意的工作。針對這樣的現象，本書作者點出了一項重要的關鍵，就是一般人在運用人脈求職這件事上的效能，其實還有很大的提升空間。

對此，我特別推崇作者的主張，認為求職時應該強調的是如何有效運作人脈，而不是去努力建立人脈，唯有對這一點具有清楚認知，才能有效讓人脈產生對個人求職的幫助。這個理由很簡單，因為求職期間才來建立人脈已是緩不濟急，且效益不彰。我在一零四人力銀行多年的服務經驗中，常遇到一些初次見面的求職者，會要求我為他們擔任工作推薦人，而這樣的的要求，對於任何推薦人都很為難，畢竟推薦人本身需要為自己的推薦負起責任；而且在

用人單位眼中，也會質疑在缺乏長期共事經驗下，推薦人如何能斷定被推薦人的專業能力呢？所以，求職時的人脈運作重點絕不是在努力建立人脈，這與一般人脈專書所訴求的重點有很大的不同，也正因如此，我才會特別推薦本書的主張，強調的是有效運用既有人脈。

有效運用人脈第一點就是要重新認識自己的人脈，因為一般人可能都低估了既有人脈的價值，誠如本書第三章所提人脈運作的迷思、誤解和笨想法，這些迷思都很容易讓個人忽略要有效運用現有人脈，以產生實質求職上的加分效果。

至於如何有效運用既有人脈？在結合了作者主張與個人的經驗後，我建議求職者應把握三個基本原則：

一、確認自己的求職目標，再提出清楚的協助請求，以進行人脈運作：

請求協助前，一定要先確認自己需要對方什麼樣的協助再開口，要說清楚你需要的是職涯的諮詢、人脈的引見，還是給你一份工作。如此對方才有機會提供個人真正需要的協助，提高人脈在求職時的運作效率。

二、向請求協助的人清楚證明自己有什麼價值值得推薦：

當接到求職者希望他人為其引見或推薦工作的請求時，會有兩種狀況。其一，如果這個人本身專業價值優異的話，對於推薦人來說會是相當榮幸的事，因為這無疑是在幫大家認識好人才、找到好人才；但是，如果這個人本身沒有料，那真是在為難推薦人。所以，請人推

薦時，請先向對方清楚證明自己有什麼值得推薦的價值。

要證明自己的價值時，可以把握本書第二章特別強調人脈運作四大目標中透露你的求職和個人訊息內容。一定要講清楚你想找什麼樣的工作、以及你為什麼是這類工作的不二人選。

額外提醒，有時候我們常以為自己與對方有多年交情，對方應該對自己瞭若指掌，但事實上私人生活與專業領域上往往有很大的差異，所以，請不要吝於向對方做工作上的自我介紹，讓對方重新認識專業上的你是誰。

三、獲得人脈引見機會後，請做好充分準備，別讓推薦人丟臉：

經驗來看，求職者通常要投遞出三十份履歷表後，才會得到一次面試機會，所以當我們在獲得人脈引見，得以接觸到工作上的關鍵人物時，請務必要加倍認真準備，因為這樣的機會誠然可貴。但一般人往往會自認有關係加持，而疏於準備，結果反而在關鍵人物面前表現不佳，如此不但讓自己錯失良機，更會損及推薦人的信度。所以，當獲得人脈引見機會，更要做好充分準備才不會讓推薦人因自己表現不佳而受累。

當人脈運作後，特別要提醒的是，在接受了對方的求職引見或推薦後，請將最新求職進展告知對方，且無論成功與否，一定要記得向對方道謝！一方面，這是最基本的禮貌，以持續維持良好關係；另一方面，或許還可以因此獲得對方更多的協助。

最後，希望所有讀者都能在閱讀本書中獲得啟發，讓自己成為求職必勝客，只要起步，相信你辦得到！

第一章

大家都知道你需要人脈

幾乎所有專家都會同意人脈是求職中最重要的一環，但到底該如何有效地運作，卻少有共識。

人脈能協助你求職、找到更好的工作，這是無庸置疑的，前提是，你要能找到自在又有效的方式來運作人脈。在我看來，有很多求職者對於建立人脈的方式感到驚扭、或是不確定該怎麼做才會達到效果。因此，我決定寫這本書。

我叫做奧兒維爾·皮爾森，我的工作是在幫助人們找到工作。這是我的終生職志。從人們決定找新工作、到找到為止，我已經輔導了上百成千位求職者。我輔導的對象從社會新鮮人到資深主管、各種類型都有。另外，透過團體授課的方式獲得我幫助的人也不下千百位。

在我的職涯中，最令我高興的，莫過於看見人們透過有效求職法找到完美的新工作。

從西元一九七七年開始，我總共待過五家求職服務公司。目前任職於哈里遜職業服務公司（Lee Hecht Harrison, LHH）美國企業總部，這是一家國際性顧問公司，在全球共有兩百四十個據點。我們提供的服務包括高階主管教練和領導力諮詢、在職者職涯管理和被裁員者生涯轉銜輔導。

最後一項的生涯轉銜，也稱為轉職輔導。如果你對此不熟悉，讓我來介紹一下。大企業縮編裁員時，會給被遣散者一筆轉職費用，協助他們找到新工作。而LHH就提供這方面的服務。服務費由原公司負擔，而不是自掏腰包。這是件好事，因為轉職服務費每人可達上千美元。

我自一九九二年進入哈里遜公司，光是在美國，每年在我們的幫助下找到工作的，就高達十萬人。我們透過遍布全國的據點網路幫人們找到工作。我負責領導LHH設計團隊，創造客戶轉職所需要的計劃、流程、書籍、網站和其他工具。另外，我也訓練就業顧問師、並為他們撰寫指南。

西元一九九一年，我發展出一套叫做「求職工作團隊」（Job Search Work Teams）的新流程，讓LHH的客戶非常受用，目前也用於公益組織。我還設計一套教導人們找到工作