

<<坂田笃史的超人脉术>>

图书基本信息

书名：<<坂田笃史的超人脉术>>

13位ISBN编号：9787530961612

10位ISBN编号：7530961616

出版时间：2010-9

出版时间：天津教育出版社

作者：坂田笃史

页数：160

译者：宋丽丽

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>

## &lt;&lt;坂田笃史的超人脉术&gt;&gt;

## 前言

前言坂田笃史我在28岁前建立的人脉星期一的早晨，我在上班途中的电车上，身体本能地随着前行的电车左右摇晃着。

这时，不经意间瞥见了旁边一位年轻的公司职员，他也就是20岁左右的光景，却无精打采，一副百无聊赖的样子，还不时地唉声叹气。

看到这种情形，我不禁想起了昔日的自己。

在我刚刚毕业走向工作岗位时，曾就职于一家大型的机器制造公司。

为什么我会选择这家公司呢？

理由有两点，一是因为我毕业于理科专业；二是因为我对这家公司上市企业的名号感到非常安心。

但对于自己究竟想做些什么，当时却不甚明确，只是每天按部就班地完成被分配的工作，丝毫看不到自己的未来，不知道5年后、10年后的自己会是怎样的一番模样。

既希望“自己应该能做得更好”，又怀疑“自己就是这样的水平吗？

”整日深陷于理想与现实的差距中，苦恼不堪。

而且在每个星期一的早晨，我都会长吁短叹。

5年后——如今，为了给予某会计事务所经营上的支援，东京惠比寿总公司特别开设了企业经营咨询公司，而我则成为了该咨询公司大阪据点的首席负责人，因此奔波于全国各地。

而且，我希望从事的工作也正在一步一步地变为现实：我由研讨会的听众成为了演讲人；由书籍的读者成为了书籍的撰写人。

我仍然只是一个20岁左右的年轻人，但我已经与数百位商业人士建立起了人脉关系网，也出版了自己的商业书籍，并且受到了猎头公司的青睐。

正是因为我注重“人脉的重要性和可能性”，所以在短短几年内，我的人生便发生了巨大变化。

当然，任何人都明白人脉关系网会为我们带来帮助，也有很多人希望能够建立自己的人脉关系网。

正因为如此，书店内才会出现琳琅满目的有关“人脉建立法”的秘诀书籍，同时一些名人也大量出版了与“人脉技能”相关的读物。

我也曾阅读过几本这样的“人脉书籍”。

但是，无论阅读哪本书，我都必然会产生这样的疑问。

“话虽如此，但这是唯有××先生才能做到的吧。

”因为撰写这些书的人，大都是业界天赋异禀的人物，要么便是年轻有为的创业者、经营者及具备业界顶尖水平的商业人士。

对于普通的公司职员而言，他们都是一些超常水平的不凡人物。

因此，我也会嘲弄地说两句：“你说的这些，只有像你们这种有名望、有实力的人才能轻而易举地办到——建立起人脉关系，而且就算你们沉默不语，别人也会聚拢到你们身边的。

”归根结底，对方是一个出色而了不起的人物，而自己却很卑微，只不过是数百万所公司中一家普通企业的普通员工。

即使效仿他们的做法，也一定是徒劳。

由此，那些读者从一开始便选择了放弃。

久而久之，更难以感受到现实的价值。

我只不过是一个20岁左右的年轻人，是一个没有任何天赋的普通公司职员。

但是，我已经与数百位商业人士保持着人脉关系，并在20岁左右便实现了出版商业书籍的梦想。

我希望能将这种技能及其重要性和可能性，全部传授给在上班途中的电车上无精打采的、与曾经的我年龄相仿的年轻人。

我经常在想：曾经的我与这些年轻人有着相同的处境，所以我能够将自身的一些经验传授给他们。

事实也确实证明了这一点：在建立人脉关系的过程中，公司职员有着自己所特有的优势和无可避免的劣势。

这些都是创业者与经营者绝对难以理解，却唯有像我这样的职员才能够说清道明的。

在此书出版之际，我曾给我所在公司的老板打了电话，征求公司的意见。

## <<坂田笃史的超人脉术>>

对于公司的反对决定，我早已有了心理准备。

因为大阪据点刚刚步入正轨，正值创业初始的准备高峰期，而需要处理的工作更是堆积如山，公司当然希望我能够心无旁骛地专心于本职工作。

然而，出乎意料的是，我得到的答复竟是毫无异议的赞许：“不错！

按照你的计划一步步地去做吧！

咱们公司讲求自由，做自己喜欢的事情吧！

”在我大松一口气的同时，不禁感到自己选择这家公司就职实在是明智之举。

坦率地讲，有的公司易于建立人脉关系，而有的公司则很难建立人脉关系。

正如我所就职的这家公司，完全尊重员工的自主性，员工很容易实现自身价值。

此外，从事服务业的公司与外界的接触机会非常多，这样的公司都比较易于建立人脉关系。

而相反，与外界接触机会少之又少的公司，如制造业中操作线上的员工，则很难在工作方面与公司外部建立人脉关系。

也许正因为我也是一名普通的公司职员，所以才会产生这样的认识吧。

当我看到与昔日的我年龄相仿的年轻人，在上班途中无精打采的模样时，不禁心生不安。

20岁左右，正是能够选择自己人生去向的时候。

但是，如果此后一直这样百无聊赖地工作数十年，那将着实令人难以忍受。

因此，请相信自己以及能从人脉关系中获得自我价值的可能性吧。

在此书中，阐述了大量建议与思考方法，能够帮助你实现理想。

如今我所收获的一切，都是曾经一路摸索、曲折前行时得到的，因而我希望诸位能够通过一条捷径实现自己的理想。

当你拿到这本书时，也便有了自己的决定。

你今天的决断，将会决定5年后、10年后的你是一番怎样的成就。

## <<坂田笃史的超人脉术>>

### 内容概要

如何在20秒内打动你的客户？  
如何在1分钟内让同事与你并肩作战？  
如何在3分钟内交到朋友？  
如何在5分钟内赢得投资人的信任？  
如何在10分钟内获得女孩的好感？  
这些都将在本书为你详解，看完本书你也将拥有超人脉。

## <<坂田笃史的超人脉术>>

### 作者简介

坂田笃史，1979出生于日本北九州市福冈县。

毕业后，便在大型机器制造厂工作了三年，其间从事品质管理，并学到了运用顾客关系管理的经营方法。

此后，就职于专业会计事务所。  
翌年，荣获最优秀新人奖。

2005年，开始经营更具先进性的会计事务所全国网络组织“FAN联盟”。  
运用独特市场理论，最大限度利用经营资产，对全国的会计事务所实行经营支援。  
每年，面向会计事务所的研讨会讲演达30多场。

2007年，开始经营面向经营者、经营干部的商务交流会。

2007年12月，就任ACCS企业经营咨询集团首位所长（现任）。

## <<坂田笃史的超人脉术>>

### 书籍目录

Contents前言 我在28岁前建立的人脉Chapter 1 28岁前建立人脉很重要人脉将最大化挖掘你的潜能建立人脉时，不需操之过急人脉告诉你的“市场价值”猎头公司的选拔，从你25岁开始一味等待，难以抓住机遇单方面的“熟识”与“人脉”截然不同“给予”的胸怀孕育人脉关系通过“人脉文件夹”把握现状本章小结 Summary Chapter 2 良好的人脉改变你的一生 人脉促使“智慧”与“机遇”产生杠杆作用 加速深造的时间机器作用 邂逅良师，改变命运 没有自我投资，难以建立人脉关系 判断金钱与时间使用方法的三项指标思考人生的优先事项，合理分配时间 本章小结 Summary Chapter 3 助你20岁出类拔萃的人脉技能运用“ AIDMA ”方法，助你建立人脉关系有效利用“邮件”，助你脱颖而出“回馈反应”技巧助你获得好人缘通过“个人名片”，引起对方兴趣通过“个人简历”推销自己成功制作“个人简历”的技能通过“博客”，向更多人宣传自己通过“博客”提升自身输出的能力 本章小结 Summary Chapter 4 完善自我的人脉技能五项须知，助你拓展人脉关系寻找“关键人物”，为我们拓展人脉关系“擅长介绍”，有助于增强人脉关系学会“自我介绍”，成功推销自己从良师那里获得高超的学习方法 接受成长中必要的“自我否定” 成功建立人脉关系的“1&#8226;3&#8226;2”法则 发挥公司内外部人脉关系的合力作用 本章小结 Summary Chapter 5 把握机遇，走向成功面对机遇，当机立断说“YES”树立高昂的自我形象许下承诺，谋求良机“行动力”就是“意志”学会运用“齿轮理论”通过“时间箱管理”实现目标不断摸索“坚持到底”的方法遵守“72小时规则”行动后，随时修正前行轨道 本章小结 Summary Chapter 6 如何获得“他人的帮助”给予他人帮助很重要3 不可忽视的小约定须警惕“计较得失”的人 学会为了他人而奋斗 本章小结 Summary 后记 我的感悟

## &lt;&lt;坂田笃史的超人脉术&gt;&gt;

## 章节摘录

Chapter 128岁前建立人脉很重要人脉将最大化挖掘你的潜能藤卷幸夫被称为伊势丹的天才买主，更因再创企业辉煌而名声大振，在其著作《人脉教科书》中，他曾写道：“大概不会有人在20岁左右就建立人际关系网。

”提到“拥有丰富人际关系网的人”，通常会想到社会经验丰富的中老年经营者或是商业人士。确实如此，中老年经营者或是商业人士一直以来所积累的工作经验以及各种人际交流机会，在为他们建立人际关系网方面发挥了巨大的作用。

话虽如此，“在20岁左右建立人际关系网”也并非难事。

虽然可能像藤卷先生所说的那样，“大概没有人在20岁左右时就建立人际关系网”，但也有一些人在年轻时便与优秀人才结交，并建立了人脉关系。

因此，当被问及“在20岁左右时建立人际关系网，很难办到吗”这一问题时，我斩钉截铁地告诉对方：“绝对不是！”

”事实上，当我20岁左右时，便已经与数百位经营者以及商务书籍的作者建立了人脉关系网。

我并非拥有特别出众的技能和才能，能够达到“桃李不言，下自成蹊”的境界；也没有耀眼的高学历，更不是创业者，也谈不上是天赋异禀的经营者。

我只是一名普通的公司职员，而在这一点上，我与阅读此书的各位读者并无二致。

我只不过是一名普通的公司职员，但是，为什么我可以和如此多的人建立人脉关系呢？

那是因为我自身很关注人脉关系的重要性，并有意识地与他人构建人际关系。

然而，我也并没有做任何特别的事情。

只是当我意识到这一重要性时，便做了一些极其平常的举动。

但令人遗憾的是，几乎没有人能够在20岁时，便意识到人脉关系的重要性，并努力构建人际关系网。

主要是因为这个年龄层的人们很少能了解人脉关系所能带来的发展空间及各种可能性。

所谓“人脉关系的重要性”究竟是什么呢？

简言之，便是“通过人脉关系网，最大限度地发挥自身的可能性和潜在因素”。

例如，我作为一名年轻的普通公司职员，之所以能够出版书籍，除了自己的喜好外，更重要的是因为我与出版社编辑私交甚好。

提起商务书籍的作者，无论多么年轻，通常也是30岁或40岁左右。

即使年仅20岁便出版书籍，也应该是天赋异禀的创业者或是经营者吧。

然而在2007年1月，我便立志“争取在2008年之前，实现商业出版”。

当时，我既没有与出版社相关的门路，也没有具体的选题思路。

如果从常识角度考虑，也许会被称作一个轻率的计划。

尽管如此，我仍实现了我的梦想。

通过自己的人脉关系网，我与出版社的编辑取得了联系，因此能够向对方表达自己“想要出版书籍”的热情。

可以说，通过人际关系网，我获得了良机，从而实现了自己的梦想。

如果我没有这一人际关系，想必也不能成功出版此书吧。

通过此书，我最想告诉大家的便是，拥有人际关系网的人，与没有人脉的人相比，他们的发展空间也将大不相同。

这里要说明的一点是，本书并不是说只要拥有了人脉关系就能搞定所有的事，而是告诉读者朋友们，没有人脉关系就搞不定自己想做的事。

人脉所带来的发展空间和可能性，是指能够实现自己梦想的机遇，也指能够拓宽自己人生之路、提高自身能力的机遇。

因此我希望各位朋友尽可能与年轻的商业人士建立人际关系，并努力拓宽自己的工作空间吧。

此外，通过人脉关系，我们可以有效预防风险，从而免遭那些偏颇的信息误导。

例如，为了实现深造，打算考取会计资格证，这时你不得不面临一个抉择：对自己来说，这果真是目前最好的选择吗？

## &lt;&lt;坂田笃史的超人脉术&gt;&gt;

而此时，你并没有相关的人脉关系，那你不得不自己通过书籍目录，来对会计师业界进行调查研究。相反的，如果你与会计师保持着人际关系，那么你就能轻而易举地了解会计师工作的真实情况。而如果你与会计事务咨询人才有着一定的联系，那么你将能获悉整个会计师业界的具体状况。正如上述所言，通过人脉关系，我们能有效预防风险，从而避免那些偏颇的信息所导致的失败。建立人脉时，不需操之过急在本章的题目中，我使用了“28岁”这一年龄作为关键词，这其中有着充分理由。

当你作为一名社会人工作三年后，也就是当你25岁时，你将会迎来人生的第一个转折点。

而在此后的三年，当你28岁时，你又将面临人生中最重要的一次转折。

正是基于这一考虑，我才得出了这样的结论——建立人际关系，不需操之过急。

随着企业终身雇佣制度的崩溃，如今，进入公司后一直工作直至退休的现象，也越来越少。

根据厚生劳动省职业安定局《新规毕业生就职者在职期间男女离职率的发展变化》调查显示：2003年4月，从四年制大学毕业后进入公司的毕业生，3年内辞职的人数占全体人数的35.7%，与10年前相比增长了11.4%。

25岁左右的年轻人，被称作“第二应届毕业生”，他们选择跳槽时，其潜在能力往往得到重视；而当你跨过了这一年龄层，到了28岁时，你自身的实力、能力和工作经验便成了人们重视的对象。

事实上，你此时所具备的素质，已经决定了你30岁以后的职业生涯状况。

并且，当你选择跳槽时，是自己主动递交辞呈呢，还是被其他公司看中挖走（猎头）呢，这两者存在很大的不同。

自己主动递交辞呈的人，不得不再自行寻找新的企业，他们往往会被新企业拿捏得团团转，而且还要接受新企业的面试，任由对方评定自己的能力，最终被杀价般地低价购买。

但是被其他公司看中挖走的人，却会得到新企业主动开出的条件，此时他便能轻而易举地开始自己的职业生涯。

因此，我们不得不承认，被猎头公司挖走而跳槽，与其他跳槽方式相比，具有很多优势。

然而，仍有不少人固执地认为，无论怎样都没有太大关系。

但是，与前几年相比，现在猎头公司的势力越来越大。

在过去，所谓企业经营管理者这样的重要职位，是公司的核心人物。

而近些年，年收入达到1000万日元左右的部长、课长 日本公司的职位级别与国内的对应关系如下：社长——总经理部长——部门经理课长——部门主管级别的职位越来越多。

与此相反的是，在招聘公司和人才中介公司里，没有实职、年收入却达到500万日元左右的职位已经成为公司的核心。

一种是自己主动递交辞呈后的跳槽行为，另一种是被猎头公司挖走的跳槽行为——不只是年收入，甚至工作条件、期望的工种、职位和发展空间等都有很大不同。

显而易见，只有后者才能帮助自己在人生中，开创更加美好的第二职业生涯。

那么，怎样做才能令自己成为猎头公司选拔的对象呢？

大致有两种途径。

其一，对猎头公司的数据库进行抽样调查；其二，通过猎头的人脉关系介绍。

无论通过哪一种途径令自己成为猎头公司选拔的对象，毋庸置疑，你的实力、能力和实际业绩都是必不可少的。

此外，与这些条件同样重要的是，你的存在必须“得到认可”。

因为无论哪一家猎头公司，都不会选拔毫不了解的人。

“社会上存在着你这么一位人才”——如果猎头公司不知道这一情况的话，绝对不会向你抛来橄榄枝。

极端地说，没有得到认可的人等于没有人脉的人，对于社会来说，相当于你没有存在。

也有人认为这是小题大做，但这是事实。

只是在自己心中想着“真希望被猎头公司挖走啊”而没有任何举动，那不会令你成为猎头公司的选拔对象。

如果真希望实现自己的愿望，那就必须合理地推销自己，令猎头对自己留下深刻的印象。



## <<坂田笃史的超人脉术>>

所谓的“推销自己”，就是使自己的信息传播出去。

当今时代，不只是企业，就是个人，也需要宣传报道的作用。

也许得不到认可，但是猎头通常都是积极地搜寻新的人才，一个能够主动推销自己的人，势必会得到他们的青睐。

当然，这一道理并不局限于跳槽的行为。

即使在公司内部，如果你没有人际关系网的话，那你也不能顺利地告诉别人，你能够胜任什么样的工作、你最擅长的是什么。

当公司接到一项订单，而这项业务恰好是你所擅长的，但如果你没有一定的人际关系网，想必也不会有人想到把这项业务委托你完成吧。

这样一来，你便错失了一次工作良机，而这又并非因为你的实力不够。

因此，在建立人际关系网方面，没有必要操之过急。

因为对你来说，它发挥着巨大的作用，足以左右你未来的命运，必须慎之又慎。

此外，人脉所发挥的作用，不仅局限于工作领域中。

它在我们的生活方面也发挥着独有的作用：当你希望实现某一理想时，或是遭遇某一困难时，人脉都将发挥它的作用，助你一臂之力。

由此可见，不只我们的工作领域，甚至于整个人生，都离不开人脉，人脉在此都发挥着巨大的作用，帮助我们最大限度地开拓发展空间。

<<坂田笃史的超人脉术>>

后记

## <<坂田笃史的超人脉术>>

### 编辑推荐

我们都知道人脉即财脉，尤其是在现在这个社会，竞争非常激烈，工作压力极大，如何在忙碌的工作中找到自己的价值，让自己能够尽快脱颖而出，是每个打工族的愿望。

而《坂田笃史的超人脉术》书中的作者仅仅用几年时间，就为自己建立了超大的人脉圈，让自己的很多梦想都能尽快如愿，这些都是需要技巧的，而这些技巧作者都一一做了传授，看后才发现，都是些非常简单易行的方法，只是我们平时不够用心罢了。

从现在开始，从看完这本书开始，让我们用心生活，用心工作，将我们的人脉迅速建立起来，让我们拥有发属于我们的财脉。

<<坂田笃史的超人脉术>>

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>