

達成目標
的

3段思考法

坂上肇 著
蔡清茂 譯

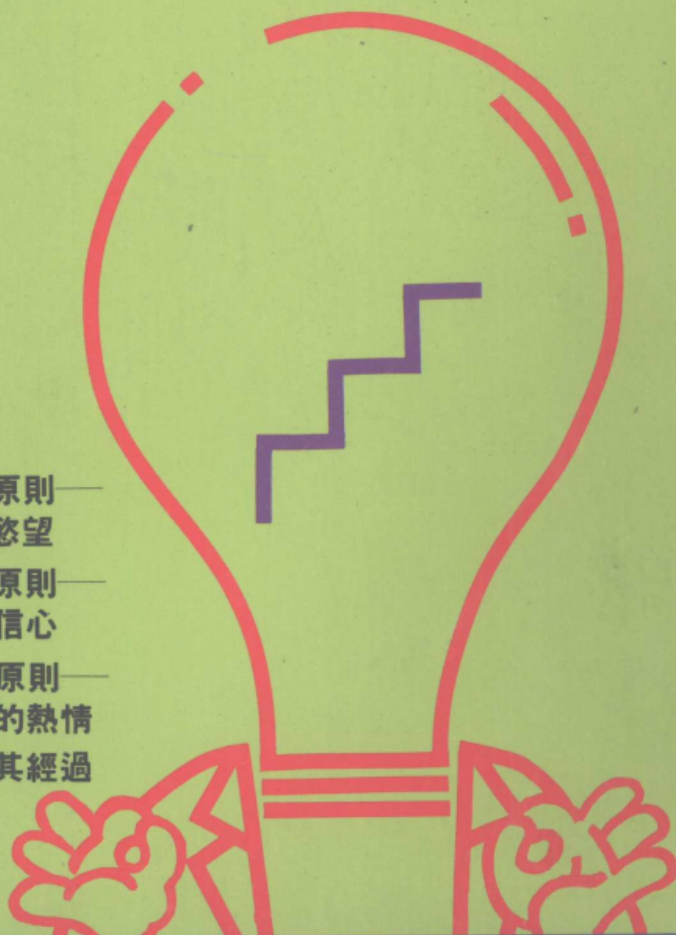
實現成功的
“SNK方法”

加強慾望的原則——
使自己產生慾望

加強信心的原則——
具有強烈的信心

加強熱情的原則——
具有燃燒般的熱情

評價並反省其經過
和結果



一件工作 · 一本書



BUSSINESS

這本書的特點

- 具體地解說目標達成的成功法則。
 - 依照程序實施3個原則和9個步驟，則不論是什麼目標，必定可達成。
 - SNK方法，不管是工作的目標也好、能力開發的目標也好，可應用任何的成功目標。
 - 本文全部用分條列舉的方式，可在短時間內閱讀。
 - 全部項目皆用圖表、插畫補充說明，容易理解。
-

ISBN 957-733-020-7



00130



9 789577 330208

新雨

E1004 NT\$130元

凡事徹底



福富太郎智慧9書

擁有事業不一定擁有女人，擁有女人不一定擁有事業，福富太郎卻兩者兼得，他多彩多姿的人生歷程，成為大家豔羨的話題。

1 智慧賺錢法

現代社會中，到處存在著簡單、穩當、人人都能實地去做賺錢方法，但許多人卻徒然讓金錢白白溜走。我們若能在小事情上用心，則財源自然滾滾而來。

2 勤快的人有好運

福富太郎白手起家，以其獨特的經營哲學，創立一連串的連鎖店，得到空前的成功。他認為一切都是勤快的結果，即緊要關頭不惜再試一次的精神所致。

3 掌握商運的契機

一個沒有高學歷、背景、資金的人，為什麼能獲得人人稱羨的成就？作者現身說法，以為除努力還得靠運氣。能否掌握商運，對事業具有關鍵性的影響。

4 尊崇別人就是致富之道

為了使生意蓬勃發展，無論是客戶或上司，就必須真實誠懇地讓對方感到愉悅舒坦，對方將會無保留地協助我們，這就是「給人面子」的致富之道。

5 毀滅男人的女人

作者長年經營酒廊生意，他以親身遭遇，深入探討男女之間重要而具普遍性的人性智慧。成功或失敗的男人，背後都有一個女人，讀者宜善加抉擇。

6 吃虧就是佔便宜

誰都不願意吃虧，但若沒有跌倒的教訓，又如何能獲取「智慧」？重要的是，跌倒時一定要有所得。作者藉豐富的人生體驗，闡述吃虧即佔便宜的經營哲學。

7 低頭致富法

「男兒出外有七敵」傲慢的態度會引致更多敵人，但只要稍微低一低頭，七個敵人就可能化為朋友。本書即告訴您如何低頭保持謙恭，以獲致更大的成就。

8 帶給男人好運和奪走男人好運的女人

一個成功的男人背後，一定有個偉大的女人，男女搭配得宜，即使能力不甚突出，亦可因而成功或致富。本書作者以其豐富的閱歷，提供讀者最佳參考。

9 開啟女人運的方法

好男人是由女人培養出來，女人運旺盛，人生運勢自是左右逢源。本書作者積其數年觀察所得，歸納出59條開啟女人運的方法，讓您在人生道上先馳得點。

以上各書每冊150元

◆ *Bussiness* 系列 ◆

① 吸引顧客的推銷談判技巧

坂上肇著 余立信譯 定價 130 元

將推銷技巧濃縮為 50 單元，具體地告訴您在接近顧客→接洽生意→訂立契約等各個階段，應使用何種說話技巧，以及給予客戶良好印象的訣竅。

② 讚美、斥責、指導的方法

加藤和昭著 孫成華譯 定價 130 元

培育屬下成長是領導者責無旁貸的責任，「讚美、斥責、指導」正是教育部屬的最佳方法，本書以條列式附以圖表說明，讓所有的領導者，都能加以活用。

③ 管理者的工作與職責

松岡正著 陳世義譯 定價 130 元

現代企業一切講求「管理」，有效率的管理方能使企業步上正軌，本書簡潔扼要地說明目標管理的實現步驟，並明確解說身為管理者的職責所在。

④ 達成目標的 3 段思考法

坂上肇著 蔡清茂譯 定價 130 元

加強慾望、加強信心、加強意願的「三段思考法」是強化成功能力不可或缺的要素，本書依此具體解說達成目標的成功法則。

達成目標的 3 段思考法

坂上肇 著・蔡清茂 譯

國立中央圖書館出版品預行編目資料

達成目標的3段思考法 / 坂上肇著；蔡清茂譯
-- 初版. -- [臺北縣]三重市：新雨，民82
面；公分
ISBN 957-733-020-7(平裝)

1. 成功法

177.2

82001728

達成目標的 3 段思考法

作者◎ 坂上肇

譯者◎ 蔡清茂

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

三重市重安街 102 號 8 樓

(02)9789528 · 9789529 傳真 9789518

郵撥帳號：11954996 新雨出版社

出版登記／行政院新聞局局版臺業字第 4063 號

印刷者／共同文化事業股份有限公司

出版／82年 4月初版

定價◎ 130 元

[本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換

版權所有，翻版必究。]

ISBN 957-733-020-7

序

坂上肇

大多數的企業人，不論是在事務上、在人生上，都期望著「成功」，其所謂的「成功」，就是「有價值之目標的滿足達成」。達成目標，在達成過程當中也有「生存的意義」，在業務執行方面、能力開發方面等，通常一直持續地追求成功，就是企業人本來的姿態吧！

想要「成功」的心理法則上，有「加強慾望的原則」（想成功）↓「加強信心的原則」（可成功）↓「加強意願的原則」（要成功）這樣的「三段思考法」及「成功三原則」（為了具體地推展這個法則，將其系統化，就是由九個步驟形成的「SNK方法」（成功能力強化法）。

如果你是想要成功的企業人的話，希望你務必活用此方法。因成功而來的成就感，應該會提供給你最大的生存價值，其結果，對企業也是很大的貢獻。希望務必設定成功的目標，品味成功的美酒。

目錄

序 3

第一章 實現成功的「SNK方法」

1 成功的三原則和九個步驟 24

① 邁向成功的方法設計

② 使自己的人生有意義

③ 了解成功的三段思考法

2 慾望、信心、意願之強化 26

① 具有強烈的慾望

② 把慾望轉變為信心

③ 具有燃燒般的意願

3 具備問題意識 28

- ① 了解人類的意識構造
- ② 不停留在心裏就不能產生什麼
- ③ 打破求安定的傾向

4 成功的條件在於情報收集 30

- ① 收集情報
- ② 所謂「情報」是什麼
- ③ 所謂「知識」是什麼
- ④ 所謂「資料」是什麼
- ⑤ 無論收集多少「知識」、「資料」也沒用

5 情報源和收集態度 32

- ① 現場情報
- ② 人脈情報
- ③ 文字情報

6 情報管理的重點 34

- ① 收集

②分類

③整理

④分析

⑤利用

⑥處理

⑦處理的判斷基準

7 情報收集用「速記法」 36

①所謂速記法

②利用簡體字

③使用記號、簡稱

8 在情報分析上使用「巴雷特原理」 38

①何謂「巴雷特原理」

②選出重要的少數

③應用在日常業務上

第二章 加強慾望的原則——使自己產生慾求

9 了解各種慾求階段 42

- ① 生理的慾求
- ② 安全、安定慾求
- ③ 社會的慾求
- ④ 自我慾求
- ⑤ 自我實現的慾求
- ⑥ 覺悟目的

10 人為什麼要工作呢？ 44

- ① 依企業形態之不同而有所不同
- ② 企業繼續才有存在的價值
- ③ 使企業目的和個人目的一致

11 為何能力開發是必要的呢？ 46

- ① 經常不斷地啟發
- ② 最終目標
- ③ 間接目標
- ④ 直接目標

12 生命的意義是根據成功 48

- ① 生命的意義是由於工作充實
- ② 覺得有充實感時
- ③ 得到生命意義的三個條件

13 慾求確認法 50

- ① 為何確認慾求是必要的
- ② 首先要探索慾求
- ③ 作外部探索

14 業績目標的問題點發現法 52

- ① 缺點列舉法
- ② 希望點列舉法
- ③ 理想點列舉法
- ④ 作階段性的挑戰

15 專業企業人所被要求的能力 54

- ① 專業上所必要的總合能力
- ② 專業上所必要的知識

- ③專業上所必要的技能
④專業上所必要的態度
- 16 目標設定法 56

- ①附予價值的序列
②決定實踐目標
③常常意識到目標
- 17 對成功目標設定期限 58

- ①設定目標
②確立長期目標
③確立中期目標
④確立短期目標
- 18 設定目標時的心理準備 60

- ①不要期望太高
②與企業目標、組織目標結合在一起
③目標要徹底
- 19 使目標視覺化 62

第三章

加強信心的原則——具有強烈的信心

- ① 為何要視覺化
- ② 在一個目標上附加方向
- ③ 成為活動的能源
- ④ 可同時進行兩個以上的目標

20 為何發現問題是必要的？ 66

- ① 何謂發現問題
- ② 具有問題意識
- ③ 打破固定觀念
- ④ 對發現問題的重要性要注意

21 問題發現法 68

- ① 準備的東西
- ② 發現問題
- ③ 次數
- ④ 也可以集體做

⑤整理

⑥解決

22 找出什麼樣的能力開發是必要的？ 70

①用三階段發現問題點

②缺點列舉法

③希望點列舉法

④理想點列舉法

23 自信導致成功 72

①沒有自信就無法成功

②所謂沒有自信

③自信是由樂觀的想法產生

④若要有自信

24 作正面思考 74

①朝正面方向思考

②探索出什麼是問題

③檢討事實