

坂田笃史的超人脉术

28岁前，助你成为猎头公司的选拔对象

28歳までに他社からスカウトされる人脈術
最大化挖掘你的潜能

〔日〕坂田笃史 / 著

宋丽丽 / 译



坂田笃史的超人脉术

28岁前，助你成为猎头公司的选拔对象

28歳までに他社からスカウトされる人脈術
最大化挖掘你的潜能

〔日〕坂田笃史 / 著

宋丽丽 / 译



天津教育出版社
TIANJIN EDUCATION PRESS

图书在版编目(CIP)数据

坂田笃史的超人脉术/(日)坂田笃史著;宋丽丽译. —天津:
天津教育出版社, 2010.9
ISBN 978-7-5309-6161-2

I. ①坂… II. ①坂…②宋… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第167250号

坂田笃史的超人脉术

出 版 人 胡振泰

作 者 坂田笃史
策 划 王文侠
责任编辑 田 昕
封面设计 致臻书妆

出版发行 天津教育出版社
天津市和平区西康路35号
邮政编码 300051
网 址 <http://www.tjeph.com.cn>
经 销 全国新华书店
印 刷 北京汇林印务有限公司
版 次 2010年9月第1版
印 次 2010年9月第1次印刷
规 格 32开(640*950毫米)
字 数 100千字
印 张 5
书 号 ISBN 978-7-5309-6161-2
定 价 25.80元

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”的秘读书籍，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。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联系机会非常多，这样的公司都比较易于建立人脉关系。而相反，与外界联系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。

目 录 Contents

前言 我在28岁前建立的人脉..... 1

Chapter 1 28岁前建立人脉很重要

人脉将最大化挖掘你的潜能..... 3

建立人脉时，不需操之过急..... 6

人脉告诉你的“市场价值” 10

猎头公司的选拔，从你25岁开始..... 13

一味等待，难以抓住机遇 15

单方面的“熟识”与“人脉”截然不同..... 18

“给予”的胸怀孕育人脉关系..... 20

通过“人脉文件夹”把握现状..... 23

本章小结 Summary 25

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 29

加速深造的时间机器作用 31

邂逅良师，改变命运 34

没有自我投资，难以建立人脉关系..... 36

判断金钱与时间使用方法的三项指标..... 40

思考人生的优先事项，合理分配时间 43

本章小结 Summary 46

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..... 49

有效利用“邮件”，助你脱颖而出..... 52

“回馈反应”技巧助你获得好人缘..... 56

通过“个人名片”，引起对方兴趣..... 58

通过“个人简历”推销自己..... 61

成功制作“个人简历”的技能..... 67

通过“博客”，向更多人宣传自己..... 73

通过“博客”提升自身输出的能力..... 78

本章小结 Summary 80

Chapter 4 完善自我的人脉技能

- 五项须知，助你拓展人脉关系 83
- 寻找“关键人物”，为我们拓展人脉关系 90
 - “擅长介绍”，有助于增强人脉关系..... 92
- 学会“自我介绍”，成功推销自己..... 94
- 从良师那里获得高超的学习方法 96
- 接受成长中必要的“自我否定” 98
- 成功建立人脉关系的“1·3·2”法则..... 100
- 发挥公司内外部人脉关系的合力作用..... 103

本章小结 Summary 106

Chapter 5 把握机遇，走向成功

面对机遇，当机立断说“YES” 109

树立高昂的自我形象..... 111

许下承诺，谋求良机..... 113

“行动力”就是“意志” 115

学会运用“齿轮理论” 118

通过“时间箱管理”实现目标..... 121

不断摸索“坚持到底”的方法..... 123

遵守“72小时规则” 124

行动后，随时修正前行轨道..... 127

本章小结 Summary 129

Chapter 6 如何获得“他人的帮助”

给予他人帮助很重要..... 133

不可忽视的小约定..... 136

须警惕“计较得失”的人..... 138

学会为了他人而奋斗..... 140

本章小结 Summary 142

后记 我的感悟..... 143

Chapter 1

28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