

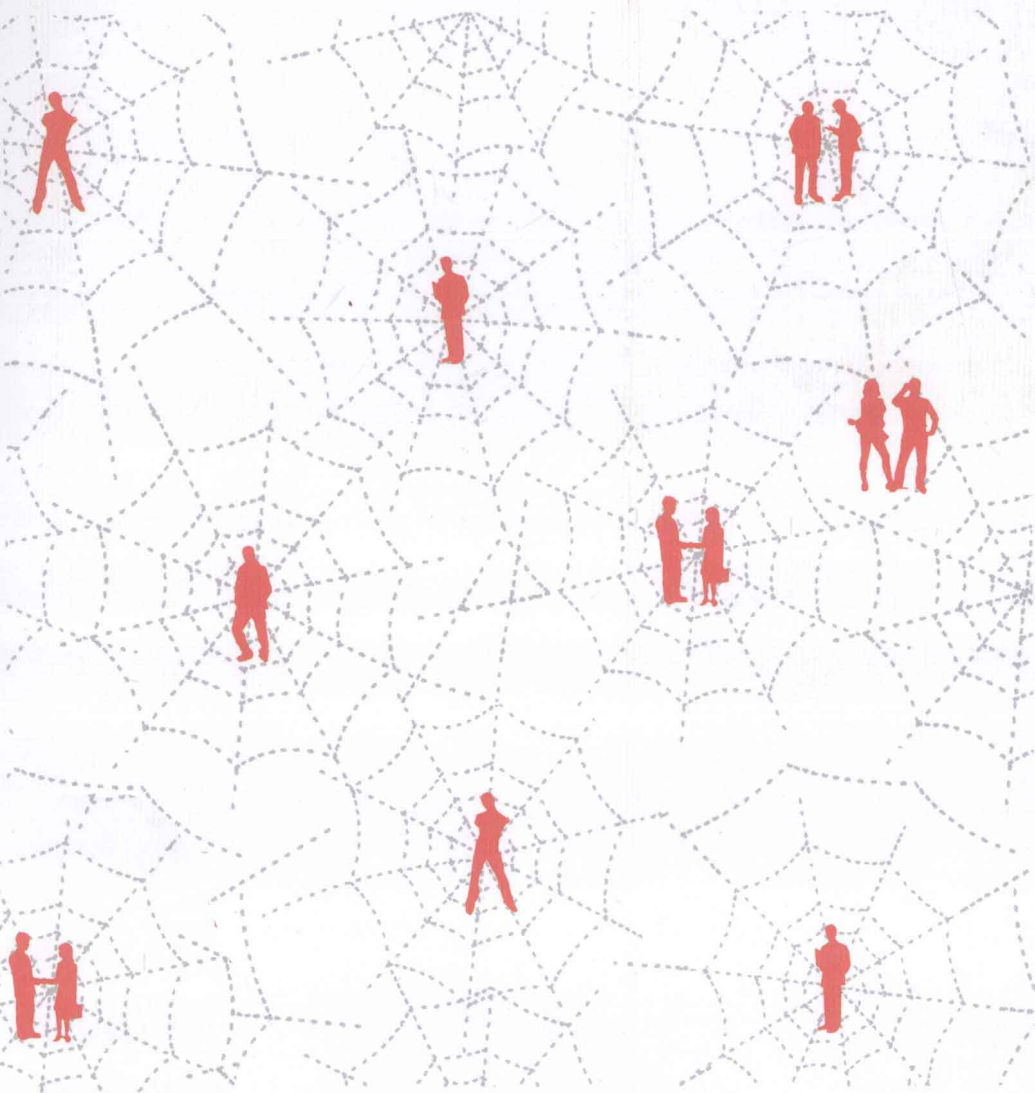
职场励志

我在哈佛学到的人脉课

NETWORK OF PEOPLE POWER

拔擢される人の人脈力

日本顶级猎头的成长笔记 你认识谁比你是谁更重要 [日] 冈岛悦子◎著 薛天依◎译



我在哈佛学到的 人脉课

[日] 冈岛悦子◎著 薛天依◎译



NETWORK OF PEOPLE POWER
拔擢される人の人脈力



天津教育出版社
TIANJIN EDUCATION PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

我在哈佛学到的人脉课 / (日) 冈岛悦子著 ; 薛天
依译. —— 天津 : 天津教育出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5309-6672-3

I. ①我… II. ①冈… ②薛… III. ①心理交往—通
俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第033536号

BATTEKI SARERU HITO NO JINMYAKURYOKU by Etsuko Okajima

Copyright © 2008 by Etsuko Okajima

Original Japanese edition published in 2008 by TOYO KEIZAI INC.

Simplified Chinese Character rights with TOYO KEIZAI INC.

Through Beijing SMSQ Culture Communications Co., Ltd.

著作版合同登记号: 图字 02-2012-48

我在哈佛学到的人脉课

出 版 人 胡振泰

作 者 【日】冈岛悦子

策 划 刘 峰

责任编辑 常 浩

特约编辑 黄泊鸣

封面设计 零三二五设计

版式设计 北京中天华唯文化发展有限公司

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 30051
<http://www.tjeph.com.cn>

经 销 全国新华书店
印 刷 北京市通州鑫欣印刷厂
版 次 2012年4月第2版
印 次 2012年4月第1次印刷
规 格 32开 (870×1280毫米)
字 数 180千字
印 张 7
书 号 ISBN 978-7-5309-6672-3
定 价 28.00元

推荐序

构筑人脉，是为了更好地发挥自己的能力

一直以来，我觉得社会就是一张由一条条人际纽带编织而成的人脉网络。身在网中的芸芸众生，只有充分利用各种人脉资源，才能获得机会女神的垂青，实现自己的理想与抱负。

从1994年到2004年，我一直兼职从事社团的工作，先后与朋友筹办了“读书爱好者协会”“演讲与口才学会”“营销学会”等社团。在这期间，我结识了很多新的朋友，他们的扶持与帮助陪伴我一路走来——从一名普通工人成长为年薪百万的职业经理人。我也逐渐认识到了人脉是一笔潜在的财富，在每个人一生中起着举足轻重的作用。

一直以来，人脉都被人们视为一条通往成功之路的秘密捷径——谁能够广结人缘，就能够比别人更快更省地到达成功的巅峰。然而，日本猎头冈岛悦子的这本《我在哈佛学到的人脉课》却明确地告诉我们：“构筑人脉，不是为了巧妙地利用门路生存，而是为了获得能够最大限度发挥自己能力的机会。”

此语道出了人脉的真谛，即我们结交人脉的目的绝非为了投机取巧、安逸地生活下去，而是为了借助人脉的力量登上施展抱负的舞台，实现自己的人生价值。

前不久，一位年轻的职业经理人向我咨询道：“李老师，我天生不善与人交往，建立人脉究竟有没有切实可行的方法呢？”我想，如果当时能够有幸读到这本《我在哈佛学到的人脉课》，一定会立即推荐给他，并借用书中的观点告诉他：

“只要你能按照书中所介绍的‘人脉螺旋模型’来付出努力，不管你的职业履历怎样，也不管你的资质如何，谁都可以构筑起对自己有用的人脉。或是为了提升自己的销售业绩，或是为了在公司中获得晋升，你都能从这本书中得到启发，获得明显的效果。”

近年来，“关系营销”在国内营销界悄然兴起，成为一种低成本、高回报的新型营销手段；另外，一个在营销界广为人知的“250定律”——每位顾客背后大约有250位亲友，得到了一位顾客的青睐就会赢得另外250位顾客的好感——同样也说明了人脉在营销中的运用越来越广泛。所以，那些对人脉有着强烈依存关系的职场人士，比如营销人员、业务人员和演艺界人士等都是这本书的最大受益群体。

我经常听到很多职场朋友抱怨自己怀才不遇，没有遇到一个能让自己发挥才华的好机会。在我们身边不乏有很多才华横溢的平庸者，他们通过多年的自我修炼，已经具备了作为成功者所应该具备的知识和素质，仅仅缺少了一个能让他们大显身手的机遇。他们在苦闷的等待中虚掷了青春和才华，能够改变自己职场命数的机遇却迟迟不肯到来。

假如他们能够早日读到《我在哈佛学到的人脉课》这本书，一定会为自己曾经的等待而追悔莫及。作者告诉我们“要得到提拔，切忌听天由命、守株待兔”，并提出了构筑人脉的实用方法，即建立“人脉螺旋模型”，通过战略性地构筑人脉，让提拔靠近自己！

“人脉螺旋模型”是全书的精华部分，主要通过打造自己的品牌（自我定位）、做出内容（做出实际业绩）、扩展朋友圈（与朋友切磋交流）、策划和包装自己（让别人想起自己的优势）和积极争取机会（从事具有挑战性的工作）这五个步骤，最终形成巨大的上升推力。这样，我们的才华就会像电波一样传播出去，广为人知，同时被提拔的机会就会悄然而至。

诚然，人所拥有的能力，很大部分都是在良好的人脉中得到展现的。再优良的种子，如果生长在贫瘠的土壤中，就无法盛开出娇艳的花朵。同样，人的潜能是在和优秀的人相互切磋交流之中得以发掘的，从而让我们变得更为优秀，上升到一个更高的平台，最终获取我们梦寐以求的机遇。

这本书具有极其广泛的通用性。虽然良好的人脉绝非一朝一夕就能够获得，但只要能够按照书中的方法持之以恒地努力，相信任何人都能够拥有自己有用的职场人脉，最终登上光鲜夺目的人生舞台，一展宏图，实现自己的个人价值。这样，我们工作的意义不再是为了个人生存、获取安逸的生活，而是为了享受工作所带来的快乐，让我们的人生更加瑰丽多彩、更有价值！

好方法需要与更多的人分享，才能发挥出更大的功效。这既是作者创作这部作品的初衷，也是我写下这篇序言，迫切想把这

本书推介给那些想要获得晋升的职场人士的原因。如果这本书能够在你的职场生涯中助你一臂之力，伴你度过精彩的人生，这对我而言将是无上的荣幸。

李尚隆

2009年9月18日

自序

我的猎头生涯工作笔记

为什么被“提拔”的总是别人

朋友们是否有过这样的经历？

有的人年纪轻轻就从事着令人羡慕的工作，并取得了辉煌的成就。而且，这个人并非是得到千万人认同的天才，他就是在大学的研讨会上坐在你旁边的同学。当你们久别重逢时，你震惊地发现，他所从事的工作竟然这么了不起……

的确有人会说，“那家伙运气真好”，或者“为什么机会总是围着那个人转呢”。

让我们听听获得成功的人是怎么说的吧，他们当中的大部分人都这样告诉我：“我自己也不是很清楚为什么自己会得到被提拔的机会，恰好因为在这个机会下做出了成绩，又幸运地得到了下一个机会……”

在这里，所谓的“提拔”是指，有意志和能力的人获得了能够最大限度发挥自己能力的机会，这种机会并非是让你继续从事

当前的工作、原地踏步的机会，而是挑战新事物、获得新经验的机会。

在当今商业环境瞬息万变的时代，如何提升个人的市场价值？我认为关键就在于“创造获得提拔的机会”。

获得“被提拔的机会”的人，有机会挑战自身从未涉足的领域，并在这个过程中不断做出业绩，一步一步成长壮大。就像运动员“去参加比赛”，然后得出比赛成绩。参加比赛前的艰苦训练固然是重要的，但是你的目标是去参加比赛并获得胜利，所以首先必须要获得参加比赛的机会。如果连参加比赛的机会都没有，又谈何获胜呢？而且，这次的比赛结果又与下次的比赛机会息息相关。

在工作中，“被提拔的人”获得了做出成绩的机会，就更容易得到下一个大显身手的机会，因为一次成功的经历会给你带来更多的挑战机遇。并且，如果一个人能够实现被提拔的良性循环，那么发挥才能的机会就会源源不断地降临到他的头上。这样一来，“被提拔的人”和“未被提拔的人”即使一开始意志、能力不相上下，他们之间也会因为机会不同而出现业绩上的巨大差别。

让“提拔”找到自己

要得到提拔，切忌听天由命、守株待兔，我们要努力运用战略让“提拔”找到自己。

这里需要做的努力就是挖掘能力和构筑人脉。

关于挖掘能力这一方面，已经有很多优秀的图书出版，所以

这里不再做解释。本书要向大家介绍的是“构筑人脉，运用战略性手段让提拔靠近自己”的方法。

一说到构筑人脉，恐怕也有人会误认为，其目的就是巧妙地利用门路生存、省力高效地生活（强调效率性、生产性）。

然而我在本书中将构筑人脉定义为：有意志和能力的人为了获得能够最大限度发挥自己能力的机会而实施的活动。因此，本书的目标人群不是那些想以很少的努力就能舒服地活下去的人，而是那些肯付出努力又希望获得成长机会的人。

本书中所说的“提拔”，并不是要教会大家如何在大企业中以总经理为目标、步步高升，“在企业内部政治中生存下去的方法”，或者“提升在公司内的市场价值的方法”。

在30岁左右、职业履历尚浅的人生阶段获得“施展才能的机会（提拔）”，以这个机会为契机积累业绩，业绩又会带来新的“施展才能的机会”。当业绩积累到一定程度时，个人在公司外部的市场价值就会得到提升；当个人的价值达到一定程度时，就可以自由地选择适合自己的工作以及工作方式，进而更容易达到实现自我的目的——本书中所说的“提拔”就相当于上述一系列过程中“获得施展才能的机会”的起点。

因此，本书的读者对象是那些渴望获得“能够最大限度发挥自己的意志和能力的机会”的人。

企业是如何“提拔”人才的？

在这个瞬息万变的时代，商业活动中越来越多的情况和课题

要求人们改变以往的既定路线，大胆实施变革。其实，当今企业“提拔”人才的必然性也越来越大。

之所以得出这样的结论，是源于我自身的职业经验。

我从事猎头工作已经有7年的时间了，现在经营一家人才介绍咨询公司——Pronova株式会社。作为猎头，我大约与1000位“经营专家”共事过。也许很多人对猎头工作的实际情况不是很熟悉，因为我们要亲自为企业寻找经营者以及组成经营团队，所以从事这种工作可以高瞻远瞩地看到商业时代的未来。

因为，大多数企业在正式决定解决新的课题之前，首先都会在人力资源的筹备方面下工夫。例如，企业经营者和股东们在实际启动新业务、投资、M&A、事业的继承、进军海外市场以及打开日本市场等活动之前，就会来我们这里咨询相关的业务。这些咨询的次数积累到一定程度，我们就能逐渐了解到现在多数企业共同的经营课题和特定的行业动向。所以说猎头这种工作可以领先一步解读商业发展的未来趋势。

就拿最近一段时期来说，我接受的咨询中，有企业所有人的事业继承（选拔下一代经营者）、私募股权投资基金（PE基金）的投资目标再生、成长停滞企业的突破战略构筑，以及向新业务领域的拓展、跨行业的合纵连横、风险企业的组织成熟化、中小企业的全球化等等，与经营课题相关的内容越来越多。

而我们猎头的工作职责就是帮助这些企业搜寻负责解决课题的经营者，或者帮助企业组建经营团队。有时候也帮助企业实施内部人事晋升。

你可能已经注意到，如果只是借鉴以往的成功经验，“因循古法”，这些经营课题根本不能得到很好的解决。也就是说，

“按部就班的用人制度”是行不通的。要解决这些课题，就需要提拔能够彻底告别以往成功经验的人才，以及能够带来彻底变革的杰出人才。

现在，商业活动中的“提拔人事”正在兴起，它的关键词就是摆脱既成概念的束缚。越来越多的企业开始从公司外部、其他行业以及外国人中提拔人才，即便是公司内部晋级，也可以从其他专业领域或年轻人才中选拔。而且这种大胆提拔的趋势愈演愈烈。

下面就是几个典型的例子。

产业再生机构的经营者小城武彦先生（原经济产业省官员，原Tsutaya Online董事长）被提拔为嘉娜宝总部（现在的Kracie）的总经理，当时41岁的知识贤治则通过内部晋升，被提拔为嘉娜宝化妆品的总经理。

另外，三菱商事控股的罗森公司社长新浪刚史就是在三菱商事内部被提拔上任的。当时，他只有在其他行业（日法合营的大型饮食服务公司）担任总经理的经验。在日本上市企业中，破格提拔年仅43岁的员工可以说是史无前例的。通过这个例子，我们应该更容易理解“提拔人事”对于促进企业变革的巨大作用。

被“提拔”的人都有“被提拔的理由”

跟我一起工作的“经营专家”达到1000人之多，这些人大都40岁左右，活跃在经营行业的最前线。用人们习惯的说法，也可以将他们称为“快速获得成长机会”的人。

如果要请教一下这些人，他们快速成长起来的契机是什么？

他们走向成功的原委是怎样的？那么可以说他们的回答中必定会出现一个关键词——“幸运地获得了被提拔的机会”。

也就是说，他们在过去获得了被提拔的“转机”，因此得以挑战从未经历过的工作，然后在做出成绩的同时自身也得到锻炼，并在这种良性循环中一步步成长起来。

这里所说的转机并不是指“从普通职员一下子高升为经理”这样大幅度的转机，而是指例如30岁左右的时候“在新事业的项目中被提拔为负责人”这样的转机。提拔不仅限于公司内部，也有受到公司外部的赏识而被提拔的情况。

然而，当有人问他们“为什么您会得到重用和提拔”的时候，大部分人都会面带羞涩地回答：“哪里，不过是偶然罢了。”但是我们仔细观察很多成功人士的事例之后会发现，他们获得提拔并不是“偶然的”，而是“必然的”，我们之所以会这么认为，是因为从这些事例中可以看出相同的因素。

“被提拔的人”都有“被提拔的理由”。被提拔的人有一个共同的因素，那就是为了得到提拔而实施“战略性的”能力挖掘和人脉构筑。

为了得到提拔而实施的能力挖掘是指学习经营知识、锻炼经营技巧，为了迎接“突然”降临的机会而做好全面的准备。我看到很多人在能力挖掘的道路上如痴如醉，可谓是十足的“学习狂”。而让人感到遗憾的是，很少有人有机会“突然”降临的时候，为了让别人想到自己而“战略性”地把“为了得到提拔而构筑人脉”落实到实际行动中去。其实，能力挖掘和人脉构筑是相辅相成、缺一不可的。

一分耕耘一分收获，“被提拔”的人不仅仅是因为幸运，更

是因为他们“战略性”地“为了提高幸运之神降临的几率而孜孜不倦地努力着”。

能够获得提拔的人具有挑战新事物的勇气，即便是在自己从未涉足的领域中，也努力地“加强训练（信用构筑）”，让别人感到自己有一种潜在的能力（potential）——“他看起来一定会有所作为”。正因为如此，才能在某种意义上得到周围人“过高的信赖”，得到机会去挑战超过自己实际能力的事情。

升职法宝：构筑人脉

我曾经在三菱商事、哈佛MBA、麦肯锡、Globis，以及很多拥有强大人力资源网的机构中任职，这些任职经历对我自己的人脉构筑产生了很大的影响，对此我十分感激。另外，让我感到自豪的是我天生具有招人喜欢的性格，而且对与人相关的记忆力很好（虽然对数字的记忆力完全不行），这一点对我的人脉构筑大有裨益。

人们常常称麦肯锡的毕业生为“麦肯锡黑手党”，就算是在毕业、退休以后他们也能自由地活跃在各个领域。那么，假如你无法被别人称为“××黑手党”，假如你未曾在这样强大的机构中任职，是否就不能建立牢固的人脉呢？

还有，如果你没有我这种天生招人喜欢的性格，是否就无法构筑人脉呢？

在跟许多“经营专家”交往的过程中，我发现了一个可以确信的事实：只要按照正确的程序来付出努力，不管你的职业履历

怎样，也不管你的资质如何，谁都可以构筑“对自己来说最合适的人脉”和“用来获得提拔的人脉”。

一直以来，这种“会被提拔的人”的“水下操作（构筑人脉付出的努力）”都像黑匣子一样笼罩着一层神秘的面纱，让人难以捉摸。本书将尝试将这些构筑人脉的共同之处提取出来，落实到谁都可以实现的程序中去。

我参考自己在跳槽以及提拔中获得的经验和“经营专家”们的丰富事例，提取出构筑人脉的共同方法，即建立起一个框架——“人脉螺旋模型”。

这是一个阐明了构筑人脉的具体阶段理论的模型。在正文部分将对此进行详细的论述，在这里先为大家介绍一下整体的步骤。

“人脉螺旋模型”的五个阶段

① 给自己贴上标签（明确自己是哪一方面的人才，清楚地亮出自我的推销的重点）

② 做出内容（做出实际成果来，让别人对你刮目相看：“哦？这家伙……”）

③ 扩展朋友圈（相互试验自己的内容，相互切磋交流，共创下一个阶段）

④ 散播自己的信息（有耕耘就有收获，说不定什么时候别人就能想起你来）

⑤ 积极争取机会（挑战超出自己实力的工作，提高人脉层次）

在这个程序中，你要想出一种关键词（标签），使得与你有过交流的人，能够不自觉地想把你的关键词告诉其他人。为了证实这个关键词，你还要做出实际的成果（内容），在你的朋友圈中检验这种标签和内容是否容易传播，然后向朋友圈以外的人传播自己的标签和内容。这样，被提拔的机会就会悄然而至。

在这个模型中，只要按照从①到⑤的阶段顺序付诸实践，任何人都可以建立起最适合自己的人脉。需要大家注意的一点是，这五项的顺序很重要，必须要一步一个台阶、稳扎稳打才能水到渠成，达到预期目的。

这个模型具有极其广泛的通用性，“虽然构筑成功的人脉绝非一日之功，但是这个方法任何人都可以付诸实践”。就算你没有在人际网络功效很强大的机构中任职，也没有被人称为“××黑手党”的经历；就算你年纪轻轻，没有受人尊崇的身份和地位，现在你马上就可以着手实践了！在本书的第二篇中，我将对每个阶段的实践方法进行详细介绍，请读者结合自己的职业背景进行参考，希望对大家有所帮助。

螺旋式上升的人脉层次

这个模型中还有一个重要的概念，那就是“人脉层次”。每绕人脉螺旋模型旋转一圈，“人脉层次”就会得到一次提升，自身的能力、交往人群（人脉）的水平、你所活跃的舞台的水平也会随之按照“螺旋式”上升，因此这个模型是充满生气和活力的。

通过人脉螺旋模型的第①到第④阶段构筑人脉，然后得到提

拔，获得第⑤阶段中的机会，在第⑤阶段中通过积累业绩使得自己的视线“一下子”得到提升，被推上“更高的人脉层次”。人脉层次更上一层楼，你所活跃的舞台、与你交往的人脉质量也会得到“突破性”的飞跃。

在视线提升的同时，与自己交往的人的水平也会上升到一个新的层次。因此，要把处在同一人脉层次的朋友当做一面镜子，重新发现自己在能力和挖掘需求（Development Needs）等方面的不足。在更高的人脉层次中重新审视自己周围的人，比如有时候“经过一番认真的讨论，你会发现大家竟然都在考虑高层次的问题”或者“大家竟然对古典也有见解”。再如，别人对你说“其实我一直在学习金融”等等。这种仿佛只有自己一个人落后的感觉会让你“不寒而栗”，进而激励自己向着更高的目标前进。

与人脉螺旋模型第一圈的情况相同，在模型的第②阶段中也要进一步挖掘能力，同时为了在这个层次的人脉中成为有所作为的人，也同样要付出努力。只有这样才能在周围的人脉中获得更多的机会，同时通过加强与第③阶段以上的人脉层次之间的联系，被上层提拔的机会也会增加。

这样，通过不断努力构筑人脉和挖掘能力，人脉层次就会步步攀升，与此同时“提拔的机会”将以更高的质量、更加丰富多样的形式，更加频繁地降临到你的面前。

就拿现在的我来说，我感觉自己刚刚进入第④阶段的人脉层次当中。还有很多不成熟的地方，亟待进一步努力。然而，每当人脉层上升一次，我“所看到的世界”就会变得豁然开朗，我能够得到的“提拔机会”也变得丰富多彩，对此我一直心存感激。

在第二篇的各个阶段中，我会结合自己获得提拔时的亲身体