



ぶつちぎり理論∞
落ちこぼれでも3秒で社内
エースに変わる！



3秒钟

谷底翻身术

3秒钟
从职场菜鸟
变成企业精英

(日) 后田良辅

安瀟瀟

著 译

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

APOTIME
时代出版



3秒钟 谷底翻身术

(日) 后田良辅 著
安瀟瀟 译

全国百佳图书出版单位
 时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

3 秒钟谷底翻身术 / (日) 后田良辅著; 安潇潇译. — 合肥: 安徽人民出版社, 2012.11
ISBN 978-7-212-05884-5

I. ① 3… II. ① 后… ② 安… III. ① 成功心理—通俗读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 280867 号

安徽省版权著作权合同登记 字: 12121146

Bucchigiri Riron 38

Copyright ©2011 Ryosuke Ushiroda

Simplified Chinese translation copyright ©2012 by Beijing Time-Chinese Publishing House CO., Ltd.

All rights reserved.

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

3 秒钟谷底翻身术

作 者 | (日) 后田良辅

译 者 | 安潇潇

出 版 人 | 胡正义

出版策划 | 李 勇

统筹监制 | 陈丽杰 李 争

责任编辑 | 杨迎会 徐江宁

责任印制 | 范玉洁

美术编辑 | 陈喜艳

特约编辑 | 徐江宁

装帧设计 | 棱角视觉

出 版 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 8 楼

邮编: 230071

发 行 | 北京时代华文书局有限公司

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 010-64267397

印 刷 | 北京中印联印务有限公司

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 880×1230 1/32

印 张 | 7

字 数 | 224 千字

版 次 | 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-212-05884-5

定 价 | 28.00 元

版权所有, 侵权必究

序 言

-
1. 用本书特有的“冲刺理论”一口气从菜鸟员工变成
“超级副部长 & 公司精英”
 2. 每个人都能在“三秒内”感受到本理论带来的效果
 3. 在快到 40 岁的时候，你应该注意到什么才是自己最
大的武器
 4. 经商应该追求的不是获胜，而是永不失败
-



① 用本书特有的“冲刺理论”，一口气从菜鸟 员工变成“超级副部长 & 公司精英”

刚进公司的时候，我不知从哪里来了一股自信，觉得世界就是围绕着我旋转的。那时，我的态度总是特别狂妄，自认为自己在业界很受欢迎，对公司同事也都是直呼其名，傻事做尽。我不仅在其他同事面前打过瞌睡，更曾当众放过屁。现在想想，那时的我实在是太不懂得考虑他人的心情了。

在我的不断“努力”下，不仅曾因为广告活动的失败而导致客户损失 5000 万。更曾因为惹恼了客户，而直接被赶出门来。

在创下了无数“堪称传说的失败”之后，周围的人开始称我为“废柴员工”、“被裁员候选人”，我也不幸被诊断患上了抑郁症，连续休养了半年。这时，我才真正意识到自己被这股莫名的自信害得有多惨。

但是现在，我已经顺利成为一家大型广告代理店的副部长了。

在我们这里，副部长也可以被称是“超级经纪人”。因为我不仅要完成自己的业务，还要负责培养部下，是一名“选手兼评委”。

能被委以如此重任，并不因为我是个优秀的人才。而是因为我曾经是一个无法顺利完成最基本业务的菜鸟。

在知晓了失败带来的可怕、恐惧以及悲痛后，为了扳回周围人

对我的评价，我掌握了“绝对不会失败的理论”。这些理论让我从菜鸟一举变成创下业界平均收益 1000 倍的超级副部长，从菜鸟一举成为业内的精英。

那么，曾是菜鸟的我怎样成为业界精英的呢？

这是因为我从无数的失败中，掌握了 38 条“超级冲刺理论”。



② 每个人都能在“三秒内”感受到本理论带来的效果

将我从困境中解救出来的正是以下三条理论：

理论 1：商务礼仪是必备技能之一，绝对不能出错。

理论 2：成为被上司、前辈和客户看好的人。

理论 3：不能只做取悦他人的行动，也必须让自己在工作中获得乐趣。

而彻底诠释了以上三条理论的正是本书中介绍的“38 条冲刺理论”。

这 38 条冲刺理论能够彻底锻炼你的“商务基础能力”，是每个人都能轻松实现的理论。它不是什么必杀技，更不是什么高等知识。

对我而言，这 38 条冲刺理论让我在工作中不再出错，彻底从菜鸟员工变成了一个善于察言观色的人！

即使你是一个不懂得察言观色的人，只要你敢于实践这 38 条理论，就能在不知不觉中变得很细心。

【38 条冲刺理论的特征】

◎ 无论是谁，都能在 3 秒内掌握这些理论，并立刻感受到其强大的效应。

- ◎ 让你掌握为他人着想的细心和耐心。
- ◎ 周围的人不会再被你惹恼。
- ◎ 周围的人开始愿意向你伸出援手，拓宽人脉。
- ◎ 客户和上司开始对你倍加信任。
- ◎ 让你真正获得商业上的成功。



③ 在快到 40 岁的时候，你应该注意到 什么才是自己最大的武器

在我的工作生涯里，我经历过泡沫危机、雷曼冲击和汇率大幅度变动。

不少人都会把自己的失败归咎于社会，我也曾经如此。那时，只会推卸责任的我不断地告诉自己，我是因为运气不好才会失败的。

还有就是，那时我经常被女性抛弃，一直到 23 岁都还是一个处男。但我仍旧对自己说，都怪那些女人没有眼光，责任不在我。

但是，就在我即将步入 40 岁的时候，我才突然意识到自己错得有多么的离谱。只要能掌握一种“武器”，那么无论什么时代，无论经济是否景气，无论社会是否面临就业难的问题，对我来说都是小菜一碟。

这项武器就是——“细心”！

虽说追求效率和利益也是件重要的事情，但是人际关系也是工作中必不可少的一环。

这 38 条冲刺理论让我“堪称传说的失败”变成了“堪称传说的成功”。所以，我也坚信这些理论能为更多的人带去力量。

④ 经商应该追求的不是获胜，而是永不失败

当我以“超级经纪人”的身份接触年轻员工时，当我以《活用逆境！工作面试“情感理论”》作者的身份为大学生们开讲座时，我总能为他们那不同于我的灵活头脑而深感折服。同时，我也会告诉他们“细心”与“为他人着想”是多么多么重要的事情。

年轻时，我曾被人指责为“浪费广告费的人”。不过现在，周围人对我的评价终于提高了，大家都说现在的我就像变了个人一样。

现在，许多头脑聪明的人都是因为少了那么一点点的“细心”，才让重要的客户离自己远去。直到他们感受到四面楚歌的状态时，才会意识到自己的错误。

这就是我从残酷的现实中学到的，这样的例子数不胜数。

为什么明明工作得那么认真，还是无法得到周围人的评价，只会被当成是一个愣头青。为什么会因为一个小细节而得罪他人，让自己的人际关系出现危机，甚至面临解雇的可能呢？我们必须学会如何回避这些问题。

为了不让自己的人际圈子出现裂痕，或是自己的人际圈子已经出现裂痕，就请花上3秒钟，大胆一试本书中的38条冲刺理论吧。

相信你一定能对这些即学即用的理论感到惊讶不已。

序 言

- 2 / 用本书特有的“冲刺理论”一口气从菜鸟员工变成“超级副部长 & 公司精英”
- 4 / 每个人都能在“三秒内”感受到本理论带来的效果
- 6 / 在快到 40 岁的时候，你应该注意到什么才是自己最大的武器
- 7 / 经商应该追求的不是获胜，而是永不失败

序 章 通过冲刺理论，看到那些“原本看不见的着眼点”吧

- 2 / 好不容易进入了期待已久的大型广告代理公司，却因为接二连三的失败使自己心情郁闷
- 11 / 广告公司员工就应该为客户提供一个“舒适的环境”
- 16 / 为什么“乡裕美理论”会降生于世
- 20 / 为了让忘性大的我快速成长，W 前辈送给我“三句金言”
- 24 / 让人瞬间就能做到、瞬间就能变显眼、瞬间就能受优待的事情



第一章 掌握“永不失败的力量”

- 32 / 步入社会之后，最重要的就是不要没完没了重复“无谓的失败”
- 34 / 挂电话时注意动作温和，不要让对方感觉不快
- 41 / 选上一首《两亿四千万双眼》，每个人都会玩得特别尽兴——乡裕美理论
- 45 / 在距离客户 20 米的时候离开出租车，步行走去见客户
- 49 / 就算托福只考了 235 分，也能通过点头的动作抓住外国人的心
- 53 / 工作越忙，越能让你获得三倍以上的情报
- 57 / 做事时先对方一步，让对方认为自己非常体贴
- 61 / 在电梯间里，能听到客户不会在会客室说的真实想法
- 65 / 让重要客户获得优越感，心情越来越好
- 69 / 只要自始至终做好听众，就能获得“上亿”的业绩
- 73 / 谈工作时要控制好时间，但又不能让对方感觉不快
- 77 / 提高别人对自己的评价，让对方认为“自己总在认真倾听别人的话”
- 81 / “两份量”×“两倍速”能让工作效果远超客户的预期
- 85 / 把客户当成是“有着特殊意义的人”，以此在接待和邀约中取悦对方
- 89 / 在饭局结束时，让对方还想再见到自己
- 93 / 潇洒解决付钱问题能够吸引住所有女性

第二章 掌握最有效的“外界助力”

- 100 / 掌握了“外界助力”，就能让自己的人脉变广十倍
- 102 / 通过一声招呼，让身边的人把自己当成是值得帮助的人
- 106 / 将自己的功劳让给工作伙伴，就能让别人认为自己是个人有团队精神的人
- 110 / 在选择礼物时多一分细心，就能让别人觉得自己是个注重细节的人
- 114 / 用 200 日元的零钱换来 500 万日元的业绩
- 118 / 在和别人约时间的时候换个方法，让对方认为自己是个人能干的人
- 122 / 在获得重要情报的时候立刻作出决断，给对方留下一个深刻的印象
- 126 / 将“看中就买的亚马逊理论”提升到原有的四倍效果吧
- 130 / 将自己对别人的感激凝聚在一张明信片上
- 134 / 一大早就打电话，能巧妙找到重要客户
- 138 / 通过谈论对方的家人，瞬间抓住他的心
- 142 / 留心每个小细节，享受三大优点
- 146 / 用三种受人欢迎的语调，让女性和客户觉得自己是个从一而终的人
- 150 / 一年内，让公司里的女性员工一直站在自己这边



第三章 掌握最有效的生存力

- 156 / 我实在是太帅了！这种有点自恋的生存力也是不可或缺的
- 158 / 用“拜读”一词写出礼仪规范的邮件
- 162 / 只要轻轻点一下两个按键，就能帮助到开会中的发言人
- 166 / 逆转自己留给别人的第一印象，让别人希望和自己一起共事
- 170 / 即使很紧张、很不擅长和人交流，在说话的时候也不要移开自己的眼睛
- 174 / 把伞尖向前拿着，就不会影响到周围的人
- 178 / 为名片盒准备专用的坐垫，对待自己的客户要重视
- 182 / 不看电视新闻，也能把握九成的社会形势
- 186 / 能干的人不会在桌面上放任何东西
- 190 / 不要让下一个人徒增烦恼，要快速交过接力棒

第四章 超级菜鸟也能在三秒内变成公司精英

- 196 / “乡裕美理论” × “100%……或许是吧理论” → 2倍效果
- 196 / “回音理论” × “大波小波理论” → 2倍效果
- 197 / “搭腔理论” × “大波小波理论” → 2倍效果
- 198 / “看表理论” × “大波小波理论” → 2倍效果

- 198 / “酱油达人理论” × “夹紧手臂理论” → 2 倍效果
- 199 / “皇室御用品理论” × “人数 × 2 理论” → 4 倍效果
- 200 / “看中就买的亚马逊理论” × “反响理论” → 4 倍效果
- 200 / “家族成员理论” × “PS 理论” → 4 倍效果
- 201 / “感谢父母理论” × “意外登门造访理论” × “皇室御用品理论” → 8 倍效果
- 202 / “重复 OK 理论” × “名片专用坐垫理论” → 2 倍效果
- 202 / “挺胸抬头理论” × “眉间理论” → 2 倍效果
- 203 / “狗狗散步理论” × “天女羽衣理论” → 2 倍效果
- 204 / “标题概括内容理论” × “拜读理论” × “回复时加 RE 理论” → 8 倍效果
- 205 / “事前询问理论” × “谦和理论” × “婴儿肌肤理论” → 16 倍效果
- 206 / 后 记

序 章

通过冲刺理论，看到那些
“原本看不见的着眼点”吧



3秒钟 谷底翻身术



好不容易进入了期待已久的大型广告代理公司，却因为接二连三的失败使自己心情郁闷

01. 妄想能够“和偶像结婚”，瞬间逆转自己的人生
02. 将贫穷当做自己的亮点，奇迹般进入大型广告代理公司
03. 为了能够吸引自己喜欢的偶像，下决心成为业绩优秀的广告公司员工
04. 被说成是“偷懒王”、“浪费工钱”的新人时代
05. 后田良辅的“失败”轨迹