

<< “狡猾”工作术 >>

图书基本信息

书名：<< “狡猾”工作术 >>

13位ISBN编号：9787119080369

10位ISBN编号：7119080369

出版时间：2013-3

出版时间：外文出版社

作者：胜间和代

译者：于广涛

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>

## << “狡猾”工作术 >>

### 前言

为什么需要“狡猾”？

首先，必须请大家深刻意识到，整个社会患上了“认真病”和“本性主义病”。

那么“认真病”和“本性主义病”的症结又是什么呢？

简单说，就是不把工作的业绩作为附加值，即不计算“产出”与“投入”的差值，而只是一味认为只要大量投入，就会成正比大量产出。

现在大家已经开始发现这确实是一个问题。

这是因为大家那么认真勤奋地工作，甚至长时间不休息，然而日本的国际竞争力却在不断下降，市场过度竞争的结果造成供给过剩，宏观经济因通货紧缩而处于低增长。

然而，对于从小时候起就被灌输“努力是美德”、“不能只用成果评价一个人的价值，过程也很重要”的我们来说，附加值必须最大化这一概念似乎还没有被我们接受，也没有变成我们的行动指南。

不仅如此，对于投入少、但却获得颇丰产出的人，周围人就会说：“这个家伙一定有什么见不得人的手段，一定是投机取巧”，并把这种人视为“狡猾”的人，甚至蔑视他们。

但是，本书的目的就是希望大家成为这种“狡猾”的人，因此向大家介绍这种“狡猾”工作术。

在讲这个问题之前，我们首先来分析你那么努力工作，却没有取得良好工作绩效的原因。

.....

## << “狡猾”工作术 >>

### 内容概要

《"狡猾"工作术》的目的就是希望大家成为这种“狡猾”的人，因此向大家介绍这种“狡猾”工作术。

《"狡猾"工作术》作者胜间和代在讲这个问题之前，首先来分析你那么努力工作，却没有取得良好工作绩效的原因……

## << “狡猾”工作术 >>

### 作者简介

作者：（日本）胜间和代（katsuma kazuyo） 译者：于广涛 胜间和代（katsuma kazuyo），1968年出生于东京。

经济评论家、注册会计师。

毕业于庆应义塾大学商学院，早稻田大学财经MBA。

19岁即通过注册会计师考试（当时是历史上最年轻的注册会计师）。

21岁起先后在安达信会计师事务所、麦肯锡公司、大通银行、摩根大通证券任职，最终成为独立经济评论家。

2005年被华尔街日报评选为“世界最应关注的50位女性”。

2006年荣获“雅芳女性大奖”。

2008年荣获“最佳母亲奖”。

著作有《效率提高10倍的新理性生产技术》、《拒绝的力量》、《不要把人生都交给公司》等。

## << “狡猾”工作术 >>

### 书籍目录

前言 阻碍你工作效能的五大症状 只顾眼前过度投资，对于真正需要的地方却投资过小 只顾眼前的成本，不考虑与收入的平衡 由于对最终目标的设定模糊不清，因此变成为了自保的拙劣完美主义 人们把“工作”作为目的，从而陷入了自觉追求过剩价值的状态 把认真“工作”作为措辞或挡箭牌，在追求成果方面有所放弃 “狡猾”拯救日本的理由 “狡猾”工作术，就是有效运用有限时间及能力以产出附加值 “狡猾公司”发现蓝海领域，开创并主宰新的市场 为什么善于“狡猾”工作术的人不招人喜欢？

谁都可以变得“狡猾”！

第一章 “狡猾”工作术成立的三大支柱 三力的相乘效果及平衡的重要性 “狡猾”的人和不“狡猾”的人的最大区别 “狡猾”的人不做自己不擅长的事情 找到自己的长处和短处，分析其原因 通过逻辑思维力，发现看不见的东西 利用杠杆力使产出的附加值最大化 必须付诸实施 用自己的大脑进行思考，再付诸行动 第二章 “狡猾”工作术三大支柱之①自我分析力 不能进行自我分析时产生的症状 洞察之①彻底查清自己判断失误的原因 四个直觉判断 五种过度自信倾向 莫要中了占卜之计 洞察之②自己能做的事情终究是有限的 了解自己擅长的事情和不擅长的事情，把精力放在专长方面 我为什么不适合做销售 利用自我分析工具，预知自己能力的极限 洞察之③应深刻理解自己与他人是以不同价值观行动的 格拉瑟博士“选择理论”的五个欲望 与注重是否对路相比，认识到每个人存在的差异更重要 你的“上层世界”是什么？

与人交往的两类七个习惯 “自我分析力”的总结 第三章 “狡猾”工作术三大支柱之②逻辑思维力 构成逻辑思维力的三个力之①正确设立课题的能力 没有实现目标？

是不是最初课题设定不合适？

建议水平思考 构成逻辑思维力的三个力之②对课题进行科学假设的能力 平时养成提出假设并进行检验的习惯 所谓建立假设的习惯，就是发挥主动性 建立假设必需的架构 构成逻辑思维力的三个力之③检验假设必备的信息收集能力 关于“逻辑思维力”的补充 第四章 “狡猾”工作术三大支柱之③杠杆力 杠杆力之①撬动市场 你每小时的毛工资与净工资？

不惜为提高工作效率进行投资 通过自己的小时工资看物价 杠杆力之②撬动人脉 人脉杠杆的根本，是要了解自己有多少可以撬动对方的手段和资源 社会网络的质量决定你的质量 是否长期积累人脉关系？

人脉杠杆和SNS 杠杆力之③撬动IT 把机器人帮手谷歌当成自己的朋友！

IT世界的硬通货是信赖 对于“杠杆力”来说，非常重要的东西 要警惕榨取和谎言！

要利用自己网络的综合战斗力解决问题 为什么有人会中伤诽谤？

“狡猾”工作术最后的秘诀 结语 致谢 推荐参考图书一览

## << “狡猾”工作术 >>

### 章节摘录

版权页：插图：第二个是逻辑思维力。

我把它称为“发现看不见东西的能力”。

缺乏这种能力的话，只会做知道的事情。

正因如此，不“狡猾”的人总是想要了解和调查清楚全部事情，他们在没有掌握充分的知识之前是不会迈出下一步的。

不知道的事情，什么都不会去做。

可是，“狡猾”的人，则是把全部知识综合加以运用，为了探索不知道的事情，倾注全力去努力。

大前研一在他的著作中预测日本未来，而且事实证明那些预见都非常准确且得到验证。

因畅销书《假如阅读德鲁克的“管理学”的话》而出名的彼得·德鲁克在他的著作中准确预测了未来发生的事，这些预测简直就像水晶球或时间机器。

这种准确预测来自“逻辑思维力”，这一点在我进入麦肯锡公司后才终于想清楚。

所谓逻辑思维力，就是设定恰当的课题，对该课题的设定进行假设，从各个方面获取优质的信息，并对该假设进行证明的一系列过程。

这时，要使用各种架构、过去的案例、类推及比喻等手法，有时还需要进行实验或采访。

例如，出差去某个城市，来到地下商城，需要从鳞次栉比的餐馆中找到既好吃又便宜的地方。

即使是初次光临，对各家餐馆不了解，也能从店铺装饰、菜单、店员的动作、顾客上座率、店内顾客层次等方面做出综合判断，选择就餐的店。

这时使用的方法，就是最基本的极其自然的逻辑思维力。

可是，日本的教育似乎并不注重这种逻辑思维力的培养。

因为缺乏逻辑思维力，不是囫圇吞枣把大报及电视台等媒体报道的东西全部拿过来，就是对强者的任何言论都以强者性恶论进行反对，表现出两种极端的立场。

## << “狡猾”工作术 >>

### 后记

自我写了第一本销量超10万册的畅销书《年薪增长10倍的持续轻松学习法》之后，已经过去了四年时间。

四年间我写的书已经累计发行册数超400万册。

以前我有多么幸运，在这里是写不尽的。

现在我仅把本书的幸运归纳一下，向大家表达感谢！

搜索我的博客、关心我，从2004年左右起一直鼓励我写书的发现出版社的干场弓子社长。

即使最初卖不了两册，也不断调整切入点，一直支持着我。

无论在我的书畅销之前，还是现在，一直保持着同样的真诚态度对待我。

而且，全程参与了本书的编辑。

没有干场社长帮助，我肯定不会写书的，即使从公司离职单干，我想大概会一直做我的投资顾问或咨询顾问工作。

对此，我要向干场社长说声“谢谢”。

同时，发现出版社的社长室、发行部门、财务部门、营销部门等所有的工作人员都给予我很多帮助，谢谢你们！

同样也要对2007年出版的《别把钱存在银行》一书的责任编辑——光文社新书副总编小松现表示感谢。

那本书出版后，我又在小松现副总编的帮助下出版了三本书。

实际上本书相当于那三本书中的第三本《认真的陷阱》的续篇。

写《认真的陷阱》一书时，我常想为了陷人或不陷人认真的陷阱，平时应该有什么样的工作状态呢？正是出于这种思考，才促使我写本书。

关于第一个支柱自我分析力，我与对优势识别器有较高造诣的森川里美进行了深入交谈，还与选择理论的研究者渡边奈都子进行了各种探讨，这些交流给了我很大的启发和帮助。

两位都是各自领域的专家，她们毫不保留的真挚态度，让我非常感动。

无论森川还是渡边都是非常偶然的机会有朋友介绍的。

这让我切身感受到社会网络的力量。

关于第二个支柱逻辑思维力，我想无论如何都要向麦肯锡的前辈们表达诚挚的感谢。

作为良师益友一直给予我指导的麦肯锡日本分公司的前总经理(现任凯雷投资集团代表)平野正雄、麦肯锡前主管(现任一桥大学研究生院教授)名和高司、《逻辑思维》一书的作者并对我毫无逻辑的文理用红笔一丝不苟校正的照屋华子和冈田惠子等诸位，都给予了我很多教诲。

关于第三个支柱杠杆力，在组织力、团队力、人才培养以及与人交流方面，我都得到了许多人的关照，让我感动铭心。

特别是现在“监查与分析”株式会社这个团队，一直在我生疏的领域给予支持的代表董事上念司、董事笠原三月、职员坂口健太和宫内圣等人，还有所有的客户以及顾客。

谢谢大家！

此外，《“狡猾”工作术》通篇架构还融入了以前阅读、模仿、以及总是视为目标的神田昌典的一系列速读技术相关的著作。

神田还通过JEN(非营利组织)参加了国际援助项目Chabo！

等，现在我还有缘与他参加各种活动，得到了巨大鼓舞。

最后我想向大家述说一下自己的烦恼。

正如大家所知，我平时希望自己有所作为，但经常有人说我“看上去很嚣张”、“一副瞧不起人的样子”或“一派胡言乱语”等等，我感到这些言论似乎要引起不必要的摩擦。

没错，我还有很多不足之处，而且我想这是因为我不会掩饰做作，自我表现拙劣的缘故。

社会上有各种各样的价值观，虽然自己作为社会一员，认为这些只不过是一种意见，但总感觉这些让我难以接受。

出现了一个新问题，实际上就意味着又有了一个新的学习机会。

## << “狡猾”工作术 >>

今后，我要面对新的课题积极思考，不断向新领域进发，结出新的果实。  
我希望反复重复这个循环。

是的，即使摔伤骨折了，浑身是伤，也要坚持练习，这样，勇敢自信地驾着摩托车的日子终会到来！



## << “狡猾”工作术 >>

### 编辑推荐

《"狡猾"工作术》编辑推荐：对于从小时候起就被灌输“努力是美德”、“不能只用成果评价一个人的价值，过程也很重要”的我们来说，附加值必须最大化这一概念似乎还没有被我们接受，也没有变成我们的行动指南。

不仅如此，对于投入少、但却获得颇丰产出的人，周围人就会说：“这个家伙一定有什么见不得人的手段，一定是投机取巧”，并把这种人视为“狡猾”的人，甚至蔑视他们。

<< “狡猾”工作术 >>

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>