

<<一分鐘識人術>>

图书基本信息

书名：<<一分鐘識人術>>

13位ISBN编号：9789861202303

10位ISBN编号：9861202307

出版时间：2010-9-10

出版时间：商周出版

作者：谷所健一郎

页数：224

译者：慕樂

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>

## <<一分鐘識人術>>

### 前言

能把自己工作換算成金錢的人，代表他也是個善於安排計畫的人。

或許他會給人不喜歡廉價報酬的印象，但其實他是個對自己工作盡責、能提供高於別人需求的服務，並不斷思考如何增加附加價值的人。

習慣將時間換算成金錢的人，會盡量減少不必要的動作，以增加工作的效率。

這樣不但能遵守與客戶約定的期限，還能提升自己的信用。

一些別人不想做的工作、做不到的事，更可以從這樣的供需關係中，得到極高的報酬；但無能的人不會想到這點，他們工作起來依舊拖泥帶水，絲毫不覺有任何問題。

「小聰明」似乎是個不好的字眼。

但在工作上，懂得善用「小聰明」也是一項重要的技能。

確實明白費用及時間需求，掌握工作要領，善盡其責，多出來的時間還可以為顧客提供更進一步的服務。

這種人不但會得到顧客的青睞，連同事也會對他另眼相看。

做生意不是慈善事業。

提供商品和服務的目的，就是為了得到報酬，但在未來，服務已是生意中不可缺少的一環。

而且，單單只有服務恐怕已經不足以滿足顧客，還必須在速度上與競爭對手有所區隔才行。

同樣的商品，顧客會以能否直接送到手上，或者是在品質不變的前提下縮短交貨日期來作為購買時的考量，而今後類似這樣的需求會逐漸擴大。

把工作換算成金錢時，接觸領域愈寬廣的人，將來成功的可能性就愈高。

常言道：「吃虧就是占便宜」，他們不會為了眼前的小利所動，而會在彼此對談過程中，找到值得投下時間的重點，再展開行動。

把工作換算成金錢的人，不但對工作充滿興趣與好奇，對於新的商機也十分敏感。

因此，他們也會為我們提供工作上的祕訣。

工作不是表面做得漂亮就好，建議你不妨試著將自己的工作換算成金錢看看。

如果覺得自己的薪水超過實際工作價值的人，一定要再多多努力，否則總有一天一定會成為公司不需要的人才。

把工作換算成金錢，絕對不是一件壞事。

## <<一分鐘識人術>>

### 內容概要

瞬間看穿人性，為自己創造最佳機會的77項識人法則日本超強人事部長 谷所健一郎，累積長達20多年面試經驗，創下與10,000人以上面談的驚人紀錄，將其一生識人經驗傾囊相授，是所有社會人必備，教你如何從談話、表情、動作中，讓自己成為別人眼中有能力的幹才。

## 作者簡介

谷所健一郎 1957年生，於東京大學教育學系附屬高中就讀時，便至紐約州立高中留學。武藏大學經濟學系畢業後，進入YANASE股份公司，之後，在施舒雅美容世界、大忠食品公司從事新人、轉職的聘用業務。

曾與一萬人以上進行面試，建立了一套人才開發計畫和業績品評制度。

之後，在網八公司擔任人事部長後獨立開業，成立生涯領域有限公司，並開設資格、求職的專門學校「吉普斯事業電腦學校相模大野校」、「K Y就職學院」、「日本瑜珈學院相模大野」等。成為人事部長典範，和社團法人全國產業人能力開發團體聯合會認定的事業發展諮詢師（CDA），從事轉業、求職相關演講、活動外，也對企業作人事諮詢等，積極進行人事、人才業務相關活動。

主要著作有《瞬間辨識「幹才」的面試重點》、《「庸才」育成法 辭退法》、《轉職者的面試必勝！守則》等。

## &lt;&lt;一分鐘識人術&gt;&gt;

## 書籍目錄

前言 與「幹才」工作能帶來利益、助你成長序章 工作的成敗，取決於能否與「幹才」相識．認識「幹才」，擴展工作機會．從面試官的角度發掘「幹才」．看穿一個人在面試前五分鐘、工作時一分鐘．「好人」未必有能力．辨識時，請先當個好聽眾第1章 從「第一印象」辨識「幹才」．檢視電話的應對．檢視彼此第一次見面時的問候．檢視用品、儀容．檢視坐姿、姿勢、視線．檢視香菸放置的位置．抹去第一印象第2章 識別對方能否為自己或公司「帶來利益」．即時抓住對方需求的人，才能成功．謙遜的人周遭自然會有很多人幫忙．有好奇心的人能得到工作機會．說明條理清晰的人，具有理解力和指導力．一心求進步的人能帶來利益．能把工作換算成金錢的人，是個計畫周詳的人．擁有吸引夥伴的光環，在工作上一定會成功．遵守期限與時間的人不會背叛．能盡速取得聯絡的人，將工作擺第一．用心的人能提供我們所需資訊．用自己的話說明，代表他了解工作目的．能快速作決定的人，具有責任感和行動力．重視知識和技能的人，對工作感到自豪．艱忍不拔、不屈不撓的人，可以將難題託負他．視為人效勞為己任的人，可以與之共存共榮第3章 辨識能否與對方建立「信賴關係」．眼睛有神的人稟持信念做事．眼神溫柔的人會為對方著想．說話語尾有力的人，代表他意志堅強．從結論先說的人，代表他思慮完整．不找藉口的人不會半途逃跑．能說出自己公司優勢的人，商務能力強．懂得丟出有趣關鍵字的人，善於交談．會聽話的人，彼此能產生共鳴．對用品講究的人，對工作也講究．可以從吃虧中收獲的人，能與他建立長期關係．有抗壓性的人，會得到周圍的支持．對客戶用心的人，會把習題帶回家．用心於後續服務的人，令人難忘．把對方放在第一位的人，可以放心與他交往．掌握負責方法的人，可以委以重任．有榮譽感的人，不會吹噓自己的能力．初次見面就能叫出對方名字的人，能建立好關係．懂得以「請教我」作為切入點的人，容易與人親近．把話融會貫通再說的人，有識穿對手的眼光第4章 辨識對方是否處變不驚的用詞．「不接受沒有事先預約的推銷拜訪！

」．「不論哪家公司，說的都是同一套！

」．「你再來幾次都沒有用！

」．「其他公司的人也常來喔！

」．「不依我們的條件，很難談下去。

」第5章 一分鐘識破「庸才」．以制式化的行銷語言向人說話的人．無法鎮定的人．檢視辦公環境或員工動作的人．立刻打退堂鼓的人．說話聲音大（小）的人．凡事好商量、什麼都說「好」的人．用單字就想結束回答的人．轉開視線的人．立刻拿出公司簡介、型錄的人．一口茶都不喝的人．習慣說「但是……」的人．習慣說「對不起」的人．會說「我沒有半點隱瞞」的人第6章 一分鐘看穿「幹才」的魔法問題．「能給敝公司多少好處？

」．「請告訴我貴公司的優勢與劣勢」．「對不起，麻煩你再說一次好嗎？

」．「能否接受敝公司的無理要求？

」．「沒有辦法當下決定嗎？

」．「可否用簡潔易懂的方式說明？

」．「可否談談過去的成功案例？

」．「可否談談過去的失敗案例？

」．「你有多久的業務經驗？

」．「若有緊急狀況，能馬上聯絡得到你嗎？

」．「你對本公司了解多少？

」．「那麼忙，不就沒辦法休假了嗎？

」．「今年的天氣很奇怪喔？

」．「等一下要下大雨了喔！

」．「你知道哪家日本料理好吃嗎？

」．「最近有什麼喜事呀？

」．「你有做什麼自我投資嗎？

」．「如果你有一百萬會怎麼用？

<<一分鐘識人術>>

」．「五年後你想做什麼？」

」終章 「幹才」與「庸才」的關鍵差異．沒有忘記初衷嗎？」

．改變意識與行動，就能成為「幹才」．為了遇見「幹才」，自己也要成為「幹才」

## <<一分鐘識人術>>

### 章节摘录

有些求職者會在面試前，將參考書中的內容背下來，面試時，再一字不漏地背給我聽。遇到這種情形，我都會對他們說：「請用你自己的話來說。

」只會背書上的範例，無法辨識求職者的本質。

對那些無法用自己的話來回答的求職者，會讓我認為他對工作沒有熱忱。

業務員說話時也是一樣，如果只是照本宣科，對每家公司都是用同一套說法，自然無法引起客戶的興趣。

能用自己的話來說，就像是親自使用商品後的感覺，或是其他企業接受提案後的具體成功案例，因為是根據個人經驗而來，所以顯得格外生動、自然。

即使是新進人員，只要願意，也可以試著說說資深先進的經驗。

正因為是新進成員，所以更容易抒發他所感受到的情感。

會用自己的話來說的人，肯定對自己推銷的商品、提案都十分熟稔。

對於那些感受不到工作魅力的人，或是沒有目標的人，是無法用自己的話來說明的。

與前者交談時，會讓人留下深刻印象，因為他們可能還會丟出讓人感到興趣的關鍵詞。

雖然我們看過簡介也能明白，但能聽到一些簡介上面沒有的經驗分享，對客戶來說，也是重要的訊息。

抱持目的意識行動的人，多半會對銷售商品情有獨鍾，而從他們口中說出的話，儘管不多，卻能字字句句展現其力量。

如果業務員對自己的工作或商品感到自豪，別人也能從他的話中，感受到他對商品的熱愛，而非只是在賣商品而已。

甚至還可以從他的話中，想像自己使用時的畫面。

一個業務員具備簡介上的商品知識只是基本條件，如果能更進一步、以自己的表達方式來向客戶說明的話，才能展現自己貫徹目標的魅力，也才會讓人產生想要與他長期配合的意願。

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>