第一图书网, tushu007.com

<<我比别人更認真>>

图书基本信息

书名：<<我比别人更認真>>

13位ISBN编号：9789862164600

10位ISBN编号：9862164603

出版时间：2009.12.28

出版时间：天下文化

作者：Geoff Colvin,傑夫．柯文

页数：304

译者：周宜芳

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

<<我比別人更認真>>

前言

導讀推薦1　《讓天賦自由》之後，就要《我比別人更認真》　「這真是《讓天賦自由》的實踐版啊！
」看完《我比別人更認真》書稿後，這個念頭立刻跳出來。
《讓天賦自由》如同貝多芬的交響曲，大氣磅礴，讓人熱血沸騰想要立刻實踐夢想；《我比別人更認真》則像巴哈的平均律，冷靜理性中透露出強韌的生命力。
前者啟發我們行動的熱情，後者提供我們行動的方法，兩本書都通往同樣的目的地：幫助我們成就更好的自己，將獨特的能力發揮到最大。
有趣的是，從表面看，《我比別人更認真》的英文原名是Talent is overrated，直翻就是「天賦被高估」了，似乎和《讓天賦自由》背道而馳。
兩書觀點確實有差異：一個認為人人皆有天生的天賦和熱情，只是被各種因素阻擋，抱持正向的態度掌握機會，人人都能成就自我。
《我比別人更認真》則強調天賦的重要性太過被世人高估了；而熱情，絕對可以後天培養而來。
但拋開歧異，兩者相同之處不勝枚舉：同樣擅長說故事、旁徵博引，讓科學研究化身有趣的素材。
同樣強調「你真心想要什麼？
」、「願意付出多少代價追求所愛？
」此外，對於生命中的良師和家庭環境均著墨甚深。
再深入挖掘，兩書的核心理念完全一致：只要願意，我們一定能活出自己，卓越之路不是保留給少數天才的專利，它是你、我，也是人人都能走的路。
更棒的是，當我們讀完《讓天賦自由》大受鼓舞，卻苦惱無從著手時，《我比別人更認真》提出關鍵性指導：「刻意練習」。
作者柯文是美國最犀利、最受尊敬的評論家之一，在鑽研了包括運動、音樂、商業、科學，甚至文學界無數卓越人物的成功表現後，提出本書核心論點：決定卓越和平庸的關鍵是：數十年不懈的「刻意練習」。
什麼是「刻意練習」？
當然，它不是大部份人以為的練習，更不是每天的工作內容。
它有幾個要素：是為了提升某個專精領域的表現、專為突破能力現狀、更上層樓而設計的特殊練習活動；通常有指導者；能多次反覆進行；對練習成果持續反饋；需要自我覺察與規範；它是心智層面的高難度挑戰，沒有絲毫樂趣可言。
對於刻意練習的奧義、運作原理，以及如何在生活中和企業組織運用這套法則，作者有深入的詮釋，引用的範例則從莫扎特、富蘭克林、西洋棋傳奇波嘉三姐妹，一直到馬友友、老虎伍茲，巴菲特------，甚至奇異威爾許如何訓練接班人，讓讀者能從各領域卓越人物的故事中，具體學習他們如何以「刻意練習」攀爬事業顛峰。
作者直言，「刻意練習」是人生一項重大投資，必須為這個目標耗費多年光陰，只有抱持強烈動力想要達成目標的人，才可能做得到。
如果我們真心相信追求卓越是自己能做主的事，相信只要實行設計適當的刻意練習，一天數小時、多年如一日，我們的表現就會突飛猛進，那麼，我們至少有可能努力而為，並因此表現出色。
但如果，我們相信內在天賦多寡決定了自己最終的表現，那麼我們根本不可能去努力。
讓我們回到現實面吧！
卓越之路太艱辛，不是凡夫俗子如你我者輕易能達成。
但，有個飛行員曾經這麼說：「如果我們以月亮的高度為目標，成功飛越樹梢的機會就大得多。
」如果你對自己懷抱著進步的夢想，本書，就是為你而寫。
天下文化財經館總監　余宜芳　導讀推薦２　我們可以選擇要不要進步　寫在這裡的，是我閱讀本書的心得報告。
這本書，在我閱讀過程中，遇到不少障礙，因為書中某些觀點，和我原有觀念相反。

然而，作者以他豐富的知識，以及專業的寫作，屢屢瞬間逆轉我的想法，進化我的觀念。
書中所言，充滿真知灼見，提供新的啟發。
　　從古到今，這個世界上，有比你想像中更多的天才懷才不遇，他們就像未經砌磨的鑽石原礦，永遠是石頭堆中的一個石頭。
也有很多人，原本比你平凡，甚至平庸，後來卻成為你夢想的領導者，或永遠搆不到的偶像。
　　為什麼？
刻意練習（deliberate practice），這個本書的關鍵字，就是關鍵。
　　兩位同班同學，相同智商，相似家庭背景，相同成績，出社會十五年後，一個成為集團CEO，另一個則是敬業的萬年課長。
倒帶比較這兩段人生，發現後者不斷重複練習相同的技能，十五年的熟練，雖然可能知道1000個不同按鈕的不同作用、在最短時間找到錯誤的數字，終究無法前進到更高層次。
反觀前者，則持續不斷設定明確的目標改進缺點、學習新知，專精在有用的方面來「刻意練習」。
　　讓平凡變成不平凡的原點就是：不斷地進步！
我們無法選擇自己是不是天才，但我們絕對可以選擇要不要進步，要不要更有效地進步？
按照作者的說法就是「「卓越之路不是保留給少數命定幸運兒的特權，它是你、我，也是人人都能走的路。
」　　設定每一天的目標　　但，我們該如何有效地改良自己，成為更優秀的自己？
首先，必須知道自己要什麼？
知道自己真正想追求什麼的那一刻，才是起跑的開始，而且越早知道越有益。
通常我們在年輕時，不太能知道自己要什麼，需要多方摸索、接觸與嘗試。
但，另一方面，人類生而能辨別，哪些是不喜歡的事物？
哪些是討厭的感受？
這些都是指標。
唯有知道要什麼，才能設定應該累積的方向，以免「十年功，一場空」。
　　針對自己的「想要」，改良自己，不一定非要設定遠大的目標，例如十年後的奧運金牌，或是二十年後的諾貝爾和平獎。
更實際的是：每一天設定今天的改善目標。
日子是一天一天過的，今天有目標，今天就是真正的活著。
　　作者在前三章以紮實的科學研究成果輔以實際案例，證明許多頂尖人物(從莫扎特、馬友友到巴菲特、老虎伍茲)，出類拔萃的關鍵不是IQ，也非EQ，而是用持續甚至一生的時間「刻意練習」，具體提高某一個專門領域的表現水平。
之後，作者以數章完整篇幅，清晰說明「刻意練習」的奧義、運作的原理，以及如何在個人修習和工作實戰上，將「刻意練習」發揮得淋漓盡致。
以下幾點是筆者在個人修習方面，如何運用「刻意練習」的體會：　　1.向競爭者學習：觀摩競爭者，從中學習。
你有怎樣的敵人，就有什麼樣的你。
二流的棋手，不斷打敗三流的棋手，實在不值得驕傲，我們永遠向最值得尊敬的對手致敬！
　　2.從歷史學習：藉由無數成功案例，深入了解專屬領域所在的心智模組，也就是這個類別的成功訣竅，再配合自己的特質，形成個人的秘訣。
許多秘訣的結合，將可能創造讓門前大排長龍的獨家配方，或發明讓你日進萬金的必殺絕活。
　　3.在練習中學習：相同的練習必須刻意從不同方面進行，正如足球守門員練習接收不同角度，不同距離的射門，棋手藉由不同的棋局，不同的對手來自我挑戰。
　　自我覺察與立即反饋　　「刻意練習」有多元的方法，上述自我修習之外，另一種在實戰工作或正式表演中的練習，無法彩排重來，每一次都是寶貴的經驗累積。
有效的經驗累積，除了幸運獲得良師益友的客觀指點，作者認為，頂尖人物會讓自己練出一種特殊的「自我覺醒」：不論環境再艱困、噪音再多，處於工作的進行式中，他們永遠存在另外一個自我，能夠從第三者的位置，客觀地、誠實地、清楚地看著自己的心智活動，隨時應變，累積有效經驗。

然而，「刻意練習」最不可遺失的步驟是「工作結束後的立即反饋」，這是淬練新的專業思考模式或修正原有模式的最佳機會。
要從檢討得失中獲益，最重要的就是「心態」。
假設兩個人同時遭逢失敗，一個事後不斷抱怨隊友拖累，分析局勢不利因素，責怪運氣不佳，強調公平正義應該被伸張，即使某種程度屬實，卻對個人成長毫無獲益。
另一個失敗者，事後總是毫無遲疑地反求諸己，真誠反省自己的對與錯，因為知道對錯，才是進步的第一步。
第二步則是思考：如果回到過去，自己可能會有什麼不同的想法與創新的作法。
當專注在“如何改進自己”成為一種習慣，十年後，二者的能力必然產生巨大差異。
反饋，反省，並非自己我改進流程的最後一環，因為即使有導師英明的反饋，以及自身非常真誠的反省，也只是「一時之想」，容易遺忘，若要精益求精，就要將「一時之想」成為永恆的晶片，植入腦海之中，也就是要有沉澱的紀律。
所謂沉澱的具體行為，並非在家打坐靜思，而是針對相關的知識，進行更廣更深的瞭解，直到有所洞悉，進而形成個人觀點而止。
當我們還是資淺的初學者時，我們要體會並且悟出所屬行業類別的專業本質，形成一個可終身使用的學習架構。
至於資深的熟手，所要沉澱的則是如何更新專業知識，存入既有的心智模具之中。
熱情是培養出來的　　要做到以上，不斷自習、練習、學習，持續自律、自覺、自省，持之以恆，就要擁有永久不滅的熱情。
本書作者多方追索，試圖解開亙古謎團：究竟驅策頂尖人物在「刻意練習」漫漫長路上奮戰不懈的動力，從何產生？
結論是：熱情不是來自天生，而是經由培養而來，這個來自右腦的燃料，是被情感或快感所點燃的。
從本書引用的例子可發現，許多不同領域的頂尖高手，包括股神巴菲特，往往來自人口稀少的城鎮，幼年期因競爭少，累積許多「小成功」的美好經驗。
合理推測，這些從「小城第一」到「世界第一」的故事原型，都是藉由一連串不斷的成就感，不斷提供熱情的燃料。
近年流行一句話：「自我感覺良好」，其實有助培養熱情的正面態度，趁早替自己捏個小雪球，就有機會在十年後滾成一個超大雪球。
作者於書中數次提及奧美創始人大衛．奧格威在廣告界大器晚成的奇妙經歷。
雖然世人皆尊稱他為廣告大師，但他卻期許自己是「永遠的廣告學生」。
我猜他在天之靈，不會喜歡大師的封號，因為，他應該明白：自認是大師的那一刻，便是退步的第一步。
我在閱讀本書之後，學習到專業的練習，在閱讀的同時，也練習著有效的學習，因為知道自己正在學習之中，所以自我感覺良好。
祝你也得到相同的感覺！
葉明桂　　奧美廣告副董事長

第一图书网, tushu007.com

内容概要

小時候你也許從大人那裡聽過，如果要出人頭地，成為各行各業的頂尖人物，像是邱吉爾、莫扎特、巴菲特，甚至是老虎伍茲這樣的人，你從小就必須埋頭苦幹。

不過事實還不僅如此，所有我們看得到的天才人物其實必定經過「刻意練習」（deliberate practice）的洗禮，對練習結果進行分析，從失敗中吸取教訓，以科學的方法進行苦練，才有可能斬露頭角，讓所有人刮目相看。

《Fortune》雜誌曾刊登過一篇非常受讀者歡迎的封面報導，名為《如何成就偉大》。於是雜誌的資深主筆柯文在讀者的期盼下，將這篇經典的封面文章寫成了這本書，為讀者揭開成功的奧秘。

成功不是僅僅取決於你的IQ或者EQ，成功的祕密也不在於「老天賞飯吃」，更不是自己埋頭「瞎練」就能達到目的。

本書以科學的研究成果輔以實際的案例，鋪陳出「刻意練習」的機制：用持續乃至終身的時間，有目的地努力提高具體某個領域的表現水平，不論在商界、體育、音樂、醫學、象棋、科學和數學，包括談判、理財等每個領域都能依照這個成功法則來習得。

作者简介

傑夫?柯文Geoff Colvin　　是美國最犀利、最受尊敬的評論家之一。
在領導管理、全球化、創新與股東權益等相關議題，柯文堪稱意見領袖。
柯文以不同角色活躍於美國重要媒體。
他是 Fortune 雜誌資深編輯與專欄作家，CBS廣播網節目主持人，每週聽眾達七百萬人。
他的另一個角色是PBS電視台「每周華爾街」主持人，大部份收看企業報導的觀眾，不會錯過他的節目。
柯文也是受歡迎的演說家，應邀在全球發表過數百場演講。

书籍目录

推薦文　陳長文 / 孫翠鳳 / 許芳宜 / 黃達夫 / 戴勝益 / 詹詠然導讀　　葉明桂第1章　跨越文化的亙古謎團第2章　「天賦」其實沒那麼重要第3章　你的智力能有多高？
第4章　一個更好的論點第5章　「刻意練習」的奧義第6章　刻意練習的運作原理第7章　刻意練習——生活實戰篇第8章　刻意練習——組織訓練篇第9章　練習造就大創意第10章　你也可以活到老、練到老第11章　讓熱情點亮你的練習之路誌謝

章节摘录

第9章　卓越的創新　　我們學到的卓越原則如何帶領我們破解創意之謎　　萬物不見得都能成為大宗商品。
只是，現在似乎沒有不能大宗商品化的商品。
網路化世界的一個奇蹟就是，買方對他們要採購的東西所知甚詳，這對數目多得驚人的賣方是個大問題，因為他們一向仰仗顧客的無知做生意。
大部分人仍然不會在網路上買車，但是大部分汽車買主在買車前會先上網逛逛；他們走進展售場時，會帶著一張在網路上找到、列印出來的經銷商報價單。
權力的平衡因此起了變化。
長久以來，處方箋藥物在加拿大就是比較便宜，而在網路時代之前，製藥業對此可以無所謂；可是，現在它卻變成了問題。
長久以來，家有大學生的家庭，只能望著大學書店裡教科書的天價興嘆，完全拿它們沒輒：他們還能有什麼選擇？
現在他們知道，他們可以用低廉許多的價格，從英國買到一模一樣的書。
在數位時代，任何能比較的產品都會被拿來比較，任何可以直接比較的產品都會被大宗商品化。
最殘忍的是，這個現象已經演變出反拍賣形式。
今天如果有家汽車製造廠商需要百萬件塑膠射出成形零組件，它會指定八家符合這筆訂單承接資格的供應商，告訴他們產品規格、出貨的時間和地點，以及訂單承接供應商的付款條件。
接著，它告訴所有供應商在星期二早上八點上網，給他們一個小時砍價格搶訂單。
一個小時的時間一到，最低標者就是訂單的得標廠商。
人們很容易認為，只有少數低價值產品可以用這種方式採購，但事實上採購者正在想辦法把這套程序（也就是說，大宗商品化）運用在各式各樣事物的採購活動上，其中也包括高價值服務。
歷經企業醜聞後的泰科國際（Tyco International）就採用反拍賣方式，決定代理產品責任訴訟案件的法律事務所：得標者是來自堪薩斯市的SHB法律事務所（Shook, Hardy & Bacon），它以十八個月固定費用投標而拿到這筆生意。
創新為何成為最熱門的商業主題之一？
頂尖雜誌為何都是有關創新的文章？
為何會議籌辦人會舉辦一張門票要價二千七百美元的創新研討會？
一流管理顧問公司又為何以創新為中心建構實務做法？
這些問題的答案，有很大一部分就在這裡。
在一個把萬物推向大宗商品化的世界裡，創造新鮮、與眾不同的東西是唯一的生存之道。
獨一無二的東西無法大宗商品化。
一項深深打動買方心理的服務無法只靠價格做購買決策。
這類產品和服務的創造力向來價值不斐；但現在，它已成為必要條件。
然而，除非你持續趕上創新的腳步，否則對抗大宗商品化無法為你創造什麼利益。
創新之路沒有休息站，因為產品的預期壽命正大幅縮短。
在美好的舊日時光，箭牌（Wrigley）口香糖以一式三種口味（白箭、青箭和黃箭）行走市場五十年，成就之高，就讓瑞格利（William Wrigley）得以起造芝加哥最宏偉的辦公大樓之一、買下卡塔利那島（Catalina Island），而這只是其中兩件。
對照之下，箭牌公司的鄰居摩托羅拉在二十一世紀的經歷如下：一開始，它是個人電話領域膽識十足的創新先驅；後來它卻因為沒有跟上數位電話的潮流，而成為人人嗤之以鼻的失敗者；接著，它因為創造光鮮細緻的RAZR手機而浴火重生，成為業界龍頭；之後卻又因為沒有推出後繼產品而挨批；最後，它成為競爭下的傷亡者，決定切割個人電話業務。
摩托羅拉曾開拓許多個人電話的出色創新——只是還不夠多。

媒体关注与评论

「從莫札特到老虎伍茲，成就這些偉大人物的背後祕辛，從柯文精采的研究就可以得知。
而且柯文點出了孜孜不倦的苦練才能創造超凡的成就，這我舉雙手贊成。
本書不只發人深省，而且從頭到尾都一樣精采可期。
——川普（Donald Trump）　　如果你非常希望獲得成功，就義無反顧的爭取吧！
柯文告訴你如何走出自己的成功之路。
而且他所說的道理，與我自己在體育運動、法律和商業領域的觀察完全相符。
」　　——西南航空創始人兼總裁／凱勒赫（Herb Kelleher）　　「這本書真是振奮人心！
作者告訴你，什

第一图书网, tushu007.com

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