

<<為什麼努力沒有成果? 日本Top>>

图书基本信息

书名：<<為什麼努力沒有成果? 日本Top Leader用40個逆思考, 扭轉你的迷思與錯覺>>

13位ISBN编号：9789862351604

10位ISBN编号：9862351608

出版时间：2012-2

出版社：V出版社

作者：拘判

页数：176

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>

<<為什麼努力沒有成果? 日本To>>

前言

翻閱本書的讀者們，平時是否有這樣的感觸？

我就是運氣差！

會這麼想也是無可厚非。

各位工作會混水摸魚嗎？

大多數的人，應該都像身邊的人一樣努力，但是許多人往往努力卻得不到回報。

「我跟他明明就差不多拚，他只是碰巧抓到談大事的機會罷了！

真是好狗運！

」 「我不覺得自己的能力比不上她，但前輩就是比較照顧她。

她運氣真好。

」 除了少部分的天才之外，大多數人們的努力與天賦並無太大差異。

工作上之所以會分出「勝者」與「敗者」，一切都是命運所致……。

長久一段時間，我都這樣想。

但是當我坐上經濟雜誌編輯的位置，看過無數成功者，才發現決定每個人生關頭勝敗的關鍵，不是「運氣好壞」，而是「想法好壞」。

我漸漸了解到，大多被稱為成功者的人，從工作到生活的一切思考與行動，都明顯與一般人不同。

比方說，成功者絕對不會採取下面這些行動： 鎖定顧客群 年底時才檢討全年缺失 新產品滯銷時，分析「賣不出去的理由」 如何？

這些都是我們認為「可以做」的事情，但大多數成功者卻認為這些行動是「浪費生命」。

對成功者來說，我們認為「鎖定顧客群，生意就穩定」「年底做檢討，明年會更好」「分析『賣不出去的理由』，產品就會大賣」，其實都是「敗者的錯覺」。

與許多成功者交談之後，我發現了「勝者與敗者的想法差異」，這些精采內容，刊登在每月由日經BP社所發行的經營雜誌《日經TopLeader》同名專欄上，深受讀者喜愛，最後編輯成書。

讀者們若能在採取行動時，注意本書所提出的四十個「敗者的錯覺」，將會少走許多冤枉路，不再浪費生命。

「我只能留下平凡的成果」若這是你原本的信念，從今天起，你的人生將可能脫胎換骨。

2011年3月 鈴木信行

<<為什麼努力沒有成果? 日本To>>

內容概要

「我跟他一樣拚，老闆眼裡只有他，因為他會逢迎拍馬屁。」
「我的條件沒有比較差，他被選上，只是因為好狗運！」
「該做的都做了，為什麼就是輸給對手！」
？
鎖定顧客群就會有生意？
年終時再檢討全年缺失就可以了？
產品滯銷時要努力分析「賣不出去的原因」？
成敗一線間，關鍵不在「時運」，而在「你想對了嗎」。
洞悉「敗者的錯覺」，掌握「成者的領悟」，你的人生一定不一樣！
許多人認為自己表現不如同儕、事業無成，是因為時運不佳，而風光的人，十有八九靠得只是「運氣」和「努力」。
日本知名的管理雜誌《日經TopLeader》深入訪談事業成功與失意者發現，決定每個人生關頭勝敗的關鍵在於「想法」。
大多數被視成為功者的人，從工作到生活的一切思考與行動，都明顯地與一般人不同。
成功者不做的行為，而你卻誤以為非做不可，這些想法就是「敗者的錯覺」，抱持著這些錯覺，只會愈努力愈挫敗。
從40個錯覺中，抓出想法的bug，扭轉失敗的命運！
作者曾任職於《日經TopLeader》雜誌，目前為《日經Business》副總編輯，長期接觸日本優秀的企業家與成功人士，與他們探討領導心態、成功和失敗的真正原因、在不景氣中逆勢成長的秘訣等等，從他們的寶貴經驗中，整理出40個日常工作上最容易犯錯的迷思，例如：當你說「盡力而為」等於沒有說「做主管的經常說「盡力而為」，這是錯的，因為大多數員工每天都被例行公事追著跑，「盡力而為」的工作，一定會被扔到最後。
欲避免這種情況發生，交辦事項時必須清楚告知完成的時間。
聽取檢討報告時，不能「只有一肚子火」，一般認為主管「該發火的時候要發火，否則員工不會成長」，因此檢討會議時總帶著一把火，這是危險的，你會聽不到負面訊息，容易被蒙蔽。
好的領導者，必須有允許下屬犯錯的雅量。
不是站上第一線就能解決問題，管理者站上第一線就能盯出好成績？
事實不然。
前往現場的動作本身並沒有任何價值，要能在現場發現問題，並立刻提出對策，才會產生成果。
開會也是一樣，如果「議而不決」，不如不開。

<<為什麼努力沒有成果? 日本To>>

作者簡介

鈴木信行 生於一九六七年，慶應義塾大學經濟學院畢業。
曾任職於《日經TopLeader》等雜誌，目前為《日經Business》副總編輯。
《日經TopLeader》是日經BP社所發行之經營月刊，專為積極型經營人所設計。
一九八四年以《日經Venture》之名創刊，二〇〇九年改為現名。
為創新的中小企業經營人提供大量資訊，包括領導心態，資優經營人訪談，探討失敗的真正原因，在不景氣中逆勢成長的公司有何秘密等等。
本書是作者從同名專欄「敗者的錯覺」匯整而成，是深受讀者喜愛的「活教材」。
林欣儀 林欣儀 翻譯領域自生活延伸至機械專業，樂於在工作中吸收新知識。
譯有《思考不關機》、《業務員要像算命師》、《0.5秒挑中你》、《站著開會比坐著好》等書。

<<為什麼努力沒有成果? 日本To>>

書籍目錄

前言老闆若說「盡力而為」，員工便什麼也不會做。
「想到最後關頭」，不等於「最後關頭才想」。
聽取檢討報告「只有一肚子火」是最最下策。
平凡經營者預測「趨勢」，一流經營者觀察「當下」。
現身沒作為，不如不要親臨第一線。
沒有比擔心更浪費時間的事情。
顧客不能圈養，只能吸引。
要求員工像自己，組織不會成長。
一次解決一個問題，勝過一次解決數個。
先學會模仿，再想原創。
「九成明白」累積再多也抵達不了終點。
堅持不一定會等到成功。
「立刻檢討」不會贏，「立刻驗證」才會成。
一旦需要「複雜補充」，通常都是錯誤的決定。
到年底才檢討缺失，明年必定再嚐苦果。
可以被員工討厭，但千萬別讓員工失望。
先試探橋穩不穩的，永遠比別人晚過橋。
與其設法「創新」，不如設法「不同」。
越大的錯，越會看漏。
越平凡的經營者，越喜歡在痛苦時補自己一刀。
經營者不要輕易「挑戰極限」。
與其減少「吵架次數」，不如增加「和好次數」。
與其找「一百個滯銷的原因」，不如找「一個暢銷的理由」。
經營沒有盲點，只有不認真的老闆。
沒有行動，假設永遠是假設。
設定目標可能使終點更遠。
交涉的關鍵，不在於賣弄自己有多「猛」。
越不受歡迎的領導者，廢話越多。
越重要的提示，越像路邊的小石子。
優秀的經營者，釣魚之前會看池裡有幾條魚。
平凡的經營者，該做的時候總不做。
平凡經營者從「會做的」開始，一流經營者從「不會做的」下手。
事情發生時先找原因，不要急著拿出對策。
平凡經營者聽取少數之言，一流經營者反對眾人之意。
越不賺錢的老闆，越不關心財務狀況。
公司再小也要有秘密武器。
平凡的老闆只會用提高營業額來增加利潤。
沒有天生無幹勁的員工，只有不懂得激勵的老闆。
平凡經營者做決策時特別謹慎繁複。
一流經營者歡迎「負面調查結果」。

<<為什麼努力沒有成果? 日本To>>

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>