

# 《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

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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.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&hellip;&hellip;。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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)