

《专业主义》

图书基本信息

书名：《专业主义》

13位ISBN编号：9787508651669

出版时间：2015-7-1

作者：大前研一

页数：288

译者：裴立杰

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

《专业主义》

作者简介

大前研一

日本著名管理学家、经济评论家。曾任麦肯锡咨询公司日本分社社长，美国加州大学洛杉矶分校研究生院教授，斯坦福大学客座教授，大胆地提出了“无国界经济学”和“地域国家论”的观点。著有《思考的技术》《专业主义》《M型社会》《OFF学》等多部具有深远影响的经典作品。

书籍目录

导 读 任何人都可以成为企业家 姜汝祥 VII

前 言 预言将自我实现 XIII

第一章 你够专业吗？

专家的定义 3

被遗忘的“对顾客的誓言” 6

顾客无处不在 12

关于授权的误解 20

不断学习，乐此不疲 27

保持好奇心 33

纪律的力量 36

第二章 先见能力

“看不见的新大陆” 51

战略论的功与过 56

在正确的时间做正确的事情 60

先见能力的蜕变 66

怀疑一切 69

享受变化 76

不怕失败，执着探索 81

偏执狂的危机感 86

磨炼直觉能力 90

对事业倾注全力 92

“看不见的新大陆”为何看不见 96

第三章 构思能力

仅有先见能力是不够的 103

成功的必要条件和充分条件 108

把握变化的速度与规模 113

电子商务的三个关键点 123

设定满足 8 亿人市场的标准 132

未雨绸缪 138

“and”还是“or”？ 144

勇于自我否定 150

视成功为“过去时” 155

追求“深度经济” 158

第四章 讨论的能力

避免对企业发展无益的讨论 165

符合逻辑的思考符合逻辑的讨论 170

讨论的能力可以后天养成 174

逻辑是全球唯一的通用语 181

确保提问符合逻辑 187

倾听的能力与说服的能力 193

不可掉入诡辩的陷阱 196

尽情讨论，直到权威者发话 200

符合逻辑的反驳 204

亚里士多德的逻辑学 213

成功始于坚定的信念 215

第五章 适应矛盾的能力

企业经营没有唯一的最佳答案 221

《专业主义》

经营中包含的矛盾 225
解决问题的能力与沟通的能力 233
集权与分权 237
全球化与本土化 241
竞争与顾客 246
自由与统率 251
左脑与右脑 257
结语 267

《专业主义》

精彩短评

- 1、带来的感触、思考不多，书应该比较老了，最近5年的变化程度又远超之前10年，于是乎各种总结总是跟不上时代的变化
- 2、凡创立企业并获得成功的人，必是专业主义！
- 3、这是看老罗节目的时候知道了大前研一（关于金融确实了解比较少），老罗从这本书侧面去讲了80后在夹缝中求生存的观点。但因为时间上的差异，所以信息有点过时了，但对于想要创业的人来说这是一本上好之作。
- 4、说实话，并没有很大收获，可能我不是“经营者”的缘故吧。。
- 5、有些高深的书，不过道理都懂
- 6、内容是很棒的，但是写作与呈现方面的逻辑与体系就很一般了。需要认真静心来读
- 7、这本书版本好多。洗脑书
- 8、管理学的书十年前的读的价值就不那么大了
- 9、啥玩意儿？日本人会不会写书啊？就这水平还大师？我呸！
- 10、比较老的感觉，但还是有闪光点
- 11、了解架构就可以，实际内容因人而异。新东西不多，作为理念的了解与支撑。第二章最为可读吧！
- 12、抛弃先例，养成怀疑常识的习惯，获得洞悉变化本质的能力。
- 13、坚持读完了
- 14、与一般管理类书籍大同小异，专业主义在哪里？
- 15、控制自己的情感，并靠理性而行动，以顾客为第一位，具有无穷的好奇心和永无止境的进取心，严格遵守纪律。
- 16、行文零散，但颇有启发，特别是关于要学会提问题和学会讨论方面。
- 17、挺有启发的。读逻辑性强的书必须做笔记。
- 18、2017年的第一本书（跨越16年）专业能力、顾客至上、授权，好奇心进取心，遵守纪律。先见能力、构思能力讨论的能力。全书有太多的点，让我经常有种原来平时的直觉说出来是这么一回事的感觉，值得细读，值得细细品味。麦肯锡的思维逻辑与应变能力。
- 19、感触不深都忘了
- 20、感觉一般，有点像堆砌的内容。感觉直接看目录就能知道全书了。
- 21、前半部分觉得不错，后面就有点乱觉得
- 22、年代久远的书了
- 23、比较适合企业经营
- 24、除了对专家的定义，没什么太多的借鉴意义，我只能说书上说的都对，但不具备实操性。
- 25、1、首先说排版，中信一贯的风格，内容不多，却硬要通过扩大行间距和摘要重复观点的方式，增加页数，让书看起来很厚，然后定价很高，这样的出版社实在无法让人尊敬。
2、内容方面，本来对大前研一的著作期待很高，但读完本书降低了我对他的期待，从书的内容看，定名专业主义，只有第一章从为客户创造价值的角度对专家及专业主义进行了定义，这部分内容很不错。但是后面四章，强调四大能力，预见能力、构想能力、讨论能力、适应矛盾的平衡能力，几个能力本身的一些论述，有些地方不错，但是有些地方讲得并不透彻，有些地方逻辑上也存在问题，而且言语间多少能看出作者对于自己咨询顾问角色的自得，也许正因为是咨询顾问，而不是真正的经营者，所以他的一些看法才没能像稻盛和夫那样直抵事物本质。
- 26、参加讨论的人身份与地位各异，我们必须集中精力倾听来自各种视点与角度的意见。此时不要受“发言者是谁”的影响。养成关注“说的是什么”的习惯至关重要。我们还必须养成这样的习惯：当人们意见惊人的一致时，回到讨论的出发点，重新审视结论的依据与议论主旨。这是因为在这种时候，最有可能受到“现代诡辩家”的影响。在发言的开场白中加入“某某先生说”，比如某位学术权威、有名的经营者或公司内部的权威，此类意见中大多潜藏着某种偏见。如果囫圇吞枣地接受这样的意见，便不会用自己的头脑去思考，也无法锻炼自己讨论问题的能力。

《专业主义》

27、這年頭，什麼人都能出書

28、理性 以顾客为中心 好奇心 进取心 遵守纪律 先见能力 构思能力 讨论能力 适应矛盾的能力

29、大前的名声太大，所以出书很容易形成“雷声大雨点儿小”的情况。但所有东西都一样，取其精华嘛。而且大前先生在书中说，他从中学就读康德，并记录自己的思考与问题~

30、大前先生的专业主义通过提问题的方式让你自己来思考21世纪什么才有可能走下去。企业经营管理者不光要抓住机会还要在合适的时间热血般的去行动。

20160911

31、大前研一写得比较概括简略的一本书。相比来看，我更喜欢看他关于日本政府、经济、社会各方面分析的书，非常精辟。回头说这本书，对于真正的专家，是不需要看这本入门级的书的，对于浑浑噩噩混日子，做一天和尚撞一天钟的人，也是没必要看的。最有可能获益的是那些工作了几年，在思考个人成长发展，并且能够把自己的发展放在行业社会中考虑的那些人。

32、先见能力，构思能力，讨论能力，适应矛盾的能力。

33、没怎么读懂...马克着吧...

34、再读，更有心得。

35、授权，让被授权者发挥自身主观能动性。

权限要与能力和技能相匹配。发挥自身价值并能够创造价值。

基础知识的系统学习 亲身实践并消化后积累经验 持续训练后把自己学到的知识提供给别人。

36、虽然书出来很久了，虽然针对的是美国市场谈论的。但里面有些情况对个人和企业还是很适用的。人要实时update自己，紧跟时代，不然总会被淘汰的，up or out

37、可能由于大前先生所处的高度，即使是并无新营养的观点也因插入高层次的案例略显精致。在当时这本书还是非常值得一看的，希望了解他对中国商业社会现状的最新分析。

38、这本书完全就是懒的思考总结的人 大前给你总结了 但是书上那些东西看了没有什么特别的干活 如果是想着学点新东西吸收点什么的话 感觉作用不大 而且书也挺久之前的了

1、我想大概近期不会再买大前研一的书了。一直觉得他的犀利风格和郎咸平有点像，但是站在两个角度，基于日本市场的他在批判政府没有保护好消费者，而基于中国市场的郎咸平评判的是政府没有保护好生产者。各家自有各家愁吧，所以他的一些观点其实对我所在的中国市场不适用，且之从这本书看他的举证有点弱以及对高新技术的把握也未达我预期。但作为事隔五本之后的企业、职场类书籍，还是能引发一点思考的。作者反复强调的关注消费者、市场，虽然已经是老生常谈。但对我而言，这种嚷嚷是有必要的，因为在近一段时间来，确实有点脱离市场了。行好事真不是易事，因为有太多诱惑了，比如，更简单快速的生存方法，这里我指的是办公室政治。就我所待过的大型企业而言要更快获得晋升，与其说要给客户带来价值关注市场动态，不如说更讨巧的方式是对上级带来价值关注内部信息，虽说这两者有重合的地方，但真的太容易走偏了。而我们需要记住的是，这对于专业而言，不会是一种好的选择。除了提醒之外，这本书也抛了一个很好的问题给我：如果你获得更多权力，你会去做什么。这是一个值得提上案头的问题，因为很可能产生很讽刺的结果，便是就算你坐到上司的位置，你也很可能不会改变到现在自己在控诉的事情，然后你就会发现按照现在这种路子走下去你很可能变成自己不认同的那种人。如果你无法做出改变，如果你已经默认了这种规则，那么其实你也没资格抱怨。看着这个问题我足足呆坐了大半个小时，一件件地去回溯我曾经认为重要而因为种种原因没有做的事情，我想我不该忘记它们。其实真的没有人知道做什么才是对的，因为谁也不知道接下来真的会发生什么，只能信仰自己认为真正有价值的事情并用合适方法去推动它们，不然其实归根不过是别人的传声筒罢了。然后想起前两天滴滴市场部的人打电话来谈合作的应届毕业生，他生硬地说着上司告诉他的信息，而其实完全没有想清楚想要合作的是什么，要达到的目的是什么。盖完电话之后，我首先想到的是以前的自己，大概也是如此吧。如何为受众带来更多价值，如何达成自己想要的，这是不能停止思考的。

章节试读

1、《专业主义》的笔记-符合逻辑的辩驳

2、《专业主义》的笔记-第1页

1 专家要控制自己的情感，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及较强的理念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有无穷的好奇心和永无止境的进取心，严格遵守纪律。以上条件全部具备的人才，我才把他们称为专家。

7 The oath of Hippocrates 希波克拉底誓言

1.请允许我行医，我要终生奉行人道主义。

2.向恩师表达尊敬与感谢之意。

3.在行医过程中严守良心与尊严。

4.以患者的健康与生命为第一位

5.严格为患者保守秘密。

6.保持医学界的名誉和宝贵的传统

7.把同事视为兄弟，不因患者的人种，宗教，国籍和社会地位的不同而区别对待

8.从受孕之始，即把人的生命作为至高无上之物来尊重。

9.无论承受怎样的压力，在运用自己的知识时也不会违背人道主义。

page10 资格不过是一张纸片而已，如果不成为真正的专家，便如脚底的米粒，捡起来也不能吃。

30 对于能够称之为专家的人而言，是不存在退休这个概念的。

31 要想获得成功，先要企盼成功，对自己能够获得成功充满自信。与此相同，如果在自信的背后没有好奇心作为助推器提供动力，是无法达到一流境界的。这一点可以说是区分非凡和平凡的决定性因素。

46 无论前提条件发生多大的变化，都能够认清深层变化的本质，比别人发挥出更大的能力，这样的人才是专家。

198 在发言的开场白中加上，某某先生说，比如某位学术权威，有名经营者或公司内部的权威，此类意见中大多潜藏着某种偏见。如果囫圇吞枣地接受这样的意见，便不会用自己的头脑去思考，也无法锻炼自己讨论问题的能力。

当然，我并不是说对任何意见都要给予反驳，动不动就怀疑别人主张的人，是不会怀疑自己的，因此他们最终会走向诡辩。我应该倾听的是对方说了些什么，如果把精神集中到对方说了些什么这一点上，所要讨论的事情的轮廓变得清晰起来的，事情的本质也终将水落石出。

217 从中学到研究生毕业，我一直坚持写日记，这也成为锻炼思维能力的一种训练。当时我阅读了不少哲学著作，如康德的《纯理性的批判》，每天都在日记中写下读后感与评论。学生时代喜欢对很多问题发表意见，这一点对日后的工作也很有用。

244 全球的思考，地域的行动。

250 按顾客需求定制

257 人类具备两种能力，用左脑说话，理解并进行逻辑思考，用右脑进行感性，直观的思考，通过对形象的认知而并非语言来完成的。

《专业主义》

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