第一图书网, tushu007.com

<<擅长工作的人才是公司需要的人>>

图书基本信息

书名：<<擅长工作的人才是公司需要的人>>

13位ISBN编号：9787530959909

10位ISBN编号：7530959905

出版时间：2010-4

出版时间：天津教育出版社

作者：酒井英之

页数：209

译者：宋丽丽

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

前言

如今，有很多人都会心怀希望，或是心存不安，在拿到这本书后，他们也肯定会想：“ 怎么做才能变得擅长工作呢？
”。
怎么做才能成为公司需要的人才呢？
”在此，我们不妨从反面考虑：“ 不擅长工作的人 ”是什么样的人呢？
在上司看来，“ 不擅长工作的人 ”通常是这样的：他们毕业于知名大学，喜欢做企划工作，并且能熟练操作幻灯片，而且也懂得一些矩阵分析法。
所以，无论是上司还是周围的同事，在看到他们的成果后，都会产生一种错觉——“ 这个人还是很擅长工作的。
”但是实际上，他并不擅长工作。
首先，他没有理解工作顺序。
因此，他找不到工作要领，很容易造成严重的疏漏。
虽然已经从网络上搜集了相关信息，但是他没有进行实际调查，也没有收集现场信息。
在被指出不足之后。
他也只是被动接受，除了被指派的，没有着手与之相关的任何额外工作。

内容概要

在本书中，作者站在公司员工的立场，通过具体的事例，以亲切的语气指导了员工如何应对棘手的工作。
既增强了员工的自信，又将企业的管理理念逐步渗透给员工。
其中，还讲述了一些日本企业内部业务流程中非常细微的环节，许多方面国内的企业甚至尚未注意到。
反观我们的不足，取长补知，有助于国内企业管理者改善和提高企业对业务的管理水平。
总之翻开本书，细细品味，必然大有收获。

作者简介

酒井英之，出生于1963年。
从庆应义塾大学经济学院毕业后，进入信息机器制造厂工作。
因不满分配部门而终日消沉度日，幸为胸襟宽广的上司所赏识，从而开始了辉煌的职业生涯。
入职两年后，由他任企划担当时推出的办公室机器成为了家喻户晓的热销商品。
在营业部，曾7次获得优秀营业员的光荣称号。
自从他参与的市场营销规划公司成立后，他成为了干部培养顾问。
他以“ 人生的反击球 ”为信条，通过研讨会、指导培训和讲习班等形式点燃了顾客前进的激情，树立了他们的人生信念。
从世界市场占有率No.1的大企业直至中小企业，都遍布着他的客户。
现今，他担任三菱UFJ Research&Consulting（股份有限公司）咨询事业本部经营战略部长兼主要负责人。
主要著作有《为什么员工的意识难以改变》（PHP研究所）等。

书籍目录

前言序章 公司需要的人应该意识到的五件事　1 积极改变“ 无法做想做的工作 ”的想法　2 积极改变“ 无法发挥自己的拿手技能 ”的想法　3 积极改变“ 无法受惠于上司 ”的想法　4 积极改变“ 和工作比起来，工资过少 ”的想法　5 积极改变“ 不景气时束手无策 ”的想法第1章 简单却难以完成的工作的做法　1 如果不擅长问候，那技能也将失去作用　2 充分利用五分钟，从此不再迟到　3 即使按期交货，但如果让对方担心也是失败　4 上司希望共享的不仅是消息　5 四步走，变平凡的工作为令人感动的工作　6 率先弄脏自己的套装第2章 向擅长工作的人请教的方法　1 连接公司的轴心和自我的轴心　2 不要只吃便利店的盒饭　3 分析自己所在公司的历史　4 倾听商品的悲鸣，考虑客户的切身感受　5 成为上司希望培养的“ 活跃鲶鱼 ”　6 磨砺提问能力，获得渴求的知识　7 变“ 明白 ”为“ 能完成 ”的循环过程　8 做好视死如归的思想准备，直面专家第3章 巧妙推销“ 擅长工作的自己 ”　1 与“ 最终 ”汇报相比，“ 中期 ”汇报更能拉开差距　2 四步走，助你成为吸引他人兴趣的讲话者　3 评价自己工作的“ 出色工作标准 ”　4 工作时间结束后，召开自主学习会　5 通过大扫除，上司观察每位下属　6 老板在宴会现场搜寻两类意外人才　7 不仅持有资格认证，更拥有值得一提的兴趣爱好　8 成为最熟悉20岁左右年轻人的人才第4章 掌握解决问题的思考过程　1 锻炼腰腿，由自己着手开始做　2 发现问题、设定课题的能力　3 思考改善策略的能力　4 确认经营循环　5 关于新商品，新工作的两种创意思考法　6 “ 满足市场需要的经营法 ”思考过程　7 与全票通过相比，获得70%反对票的企划更能取得成功第5章 变“ 不能 ”为“ 能 ”的感召能力　1 调查的基础，即对企划的对立面进行调查　2 乍一看不利的资料，也会因不同的视角变为有利的资料　3 打造不负于竞争对手的“ 三件神器 ”　4 与三位关键人物进行事前沟通　5 企划报告前夜的确认重点　6 一流的企划报告，二流的企划报告　7 在制约条件下，能在多大程度上实现梦想呢终章 塑造永久的。
合乎逻辑的“ 自身风格 ”　1 创作以他人为英雄的剧本吧　2 发现自己所擅长的方式　3 “ 能完成，但是需要一些条件 ”　4 事先决定优先顺序，坚守自己的选择　5 在愤怒中重塑自我的方法后记

章节摘录

3 · 积极改变“ 无法受惠于上司 ”的想法作为下属，根本无法选择自己的上司。
因此，能否遇到一位贤能的上司，完全靠你的运气。
特别是，你遇到了这样的上司：无论你进言什么内容，他永远都是那句冷漠的回答——“ 你还是住口吧！
”或者无论你说什么，他都毫无反应。
碰到这样的上司，很遗憾，你是很难得到成长的。
小学生，通过老师在笔记本上勾画的红色印记，实现自我成长。
与此相同，人们需要通过他人的回馈实现自我完善。
如果没有这些条件，你是无法得到成长的。
有些人因为运气不佳而成为这种上司的下属，他们指着另一个部门贤能的上司向我抱怨：“ 其实我真的想成为那个人的下属啊…… ”为此，我经常批评这些员工：“ 你做不成那个有才干的上司的下属，但是你可以做他的徒弟，你去请他收你做徒弟吧。
”也就是说，并不是让他做上司，而是请他做你的师傅，一位可以在必要的时候与之商量，并给你宝贵建议的师傅。
这样的师傅并不是只限于一位。
只要是你想探讨的专业领域，就可以拥有多位师傅。
在公司的内部会议上，见到的其他部门的出色人才；负责公司内部研修的讲师；公司外部研修的讲师；谈判方的杰出人物……只要你认为有必要，就可以拜请他做自己的师傅。
那么，怎么做才能拜师成功呢？
在此，我介绍拜师的三个步骤，与大家共同分享。
第一步向师傅提出问题。
如果你20出头，不妨问这样的问题：“ 进入公司后三年内，我需要做什么呢？
”如果你即将步入30岁，那就这样提问：“ 在30岁之前，我需要做好哪些事情呢？
”如果你已年过30岁，就这样提问：“ 在成为管理者之前，我需要做些什么呢？
”或者：“ 如果成为了管理者，请您告诉我开始需要做的三件事。
”针对这些问题，无论是谁，都持有自己独一无二的答案。
因此，即使对方表现出一种很为难的神态说“ 你突然这样问，还真有点…… ”，最后也必定会给予认真的答复。
倘若你还想获得更深层的答案，可以循序渐进地继续提问。
而且，在倾听对方答复时，最好一边点头表示认可，一边做笔记。
通过做笔记这一举动，你认真的态度就会传达给对方。
第二步师傅教给你很多东西，给师傅写一封表示谢意的信。
也可以采取电子邮件的方式。
在信中，你可以从已请教的事情中，选取一件，与其相约进行实践——“ 特别关于……的指教使我受益匪浅，我希望能早日亲身实践。
”这样一来，你便与对方成为了请教者和教授者的关系。
以上都是一些司空见惯的事情。
接下来才是真正的问题。

后记

在我写这本书期间，社会发生了巨大的变动：被称为“百年一遇”的经济大萧条到来了。
随着这一变动的发生，公司对年轻员工的要求和期待也发生了巨大的变化。
恰逢这个时期，我有幸获此良机，得以向大家阐述当今社会所需要的人才模式，这也许是在大萧条时期出生并成长起来的我的宿命吧。
各位读者，对于您能坚持读到此书的结尾，我深表谢意。
愈是萧条时期，愈是需要变革的时期。
在哀叹公司和社会之前，应该对自身也做出相应的调整和变化。
首先，一定要拥有沉醉于某一工作的热情。
Elies Book Consulting的土井英司先生，各位工作人员，以及“畅销10年的（（畅销书——作家））培养课程”的各位同窗，我在此对你们表示真诚的谢意。
如果没有各位同仁的鼎力支持，津津有味地倾听我作为年轻员工时的经验之谈，那么，我将没有决心写完此书。
作为此书的发行商Cross Media Publishing的代表而参加编辑工作的小早川幸一郎先生，以及各位工作人员，我在此对你们表示无限的感激。
而我从各位朋友身上学到的“年轻人的心情”，也给我带来了深刻的感悟。
此外，三菱UFJ Research &Consulting（股份有限公司）作为一家出色的企业，其经营战略部的各位经营顾问一直以来给予了我极大的帮助。
在此，向各位朋友表示感谢。
在长达六年多的时间里，我与经营战略部的年轻员工曾逾6000次互相交换日记，正是这一互相学习的过程，才成就了我完成此书的决心。
完全不满足于现状的各位老顾客朋友们，以及邮件杂志《缓和》的2700位读者朋友们，我在此也对你们表示衷心的感谢。
正是得益于和各位精益求精的朋友们一同前进，才使这本书能够在今天问世。

媒体关注与评论

如今，有很多人都会心怀希望，或是心存不安，在拿到这本书后，他们也肯定会想：“怎么做才能变得擅长工作呢？
”“怎么做才能成为公司需要的人才呢？
”在此，我们不妨从反面考虑：“不擅长工作的人”是什么样的人呢？
在上司看来，“不擅长工作的人”通常是这样的：他们毕业于知名大学，喜欢做企划工作，并且能熟练操作幻灯片，而且也懂得一些矩阵分析法。
所以，无论是上司还是周围的同事，在看到他们的产品后，都会产生一种错觉——“这个人还是很擅长工作的。
”但是实际上，他并不擅长工作。
首先，他没有理解工作顺序。
因此，他找不到工作要领，很容易造成严重的疏漏。
虽然已经从网络上搜集了相关信息，但是他没有进行实际调查，也没有收集现场信息。
在被指出不足之后，他也只是被动接受，除了被指派的，没有着手与之相关的任何额外工作。
而且，即使知道想要做什么，也是不得要领，经常搞混目标和方法。
这样的人，就是上司眼中的“不擅长工作的人”。
那么，为什么这些人不擅长工作呢？
显而易见，他们都有对失败的恐惧症，并想加以逃避，以及与之相伴的实际经验缺乏症。
“我能做到吗（有些忐忑不安）……”→“嗯，不会吧！
真是这样……”→“嗯，我也能做到嘛！
”不断亲身体验，积累成功经验，人才便应运而生。
做到了这一点，便能挑战更有难度的问题。
相反，做不到这一点的话，便会止步不前，无所提高。
那么，怎么做才能获得这种顺序得当的实践经验呢？
在体育界，普通选手不会一跃就成为种子选手。
为了出赛，他们必须经历一定的步骤，比如，提高团队意识，加强锻炼等。
我认为，工作同体育运动一样，也需要经历一定的步骤才能积累到成功经验。
首先是“心态问题”。
消极的人绝不可能实现成长。
无论身处什么环境，都保持积极的心态，这是很重要的。
畏首畏尾，消极萎靡，是不可取的。
同时，“虽然事情很简单，但是也要保持一种难办的基本姿态”，这也是很重要的。
像能干的人那样，要照顾周围人的感受，努力让身边的人接受你。
然后，应该将自己工作的价值置于社会发展和公司全局中考虑。
“为了谁为了什么目的而做这项工作呢？
”如能理解公司的志向所在，就一定能做出超要求的深得人心的产品。
此外，通过各种方式，巧妙地向上司进言自己想做的工作。
如果能让上司感觉你是个“理想的员工”，那你离想要做的工作就更近了一步。
如果进言成功，你就一定有机会做想做的工作。
为此，我将使用“工作的腰腿”这一问题解决思考过程，引导你得出解决方法。
所谓工作，即使十试九败也无妨。
毫不犹豫地大胆尝试吧。
最后，在实现这一目标的过程中，如果你能吸引周围的同事参与进来，那就能完成更大规模的工作了。
甚至你自身的成长，对社会发展也能产生些许影响。
如此一来，无论是谁，都能成为“擅长工作的人，公司需要的人”。

这一流程即是本书的结构。
现在，有很多正在实行机构改革的大企业和欲实现“独一无二”目标的中小企业。
我的工作就是为他们培养干部人才。
通过研讨和指导，培养“擅长工作的人和公司需要的人”，也培养能培养出这类人的领导人才。
但是，最初我自己也并不是“擅长工作的人和公司需要的人”。
刚进入社会时，是恰恰与之相反的“不擅长工作的人、公司不需要的人”。
我从学校毕业后，进入一家信息机器制造厂。
因为憧憬耀眼的广告世界，所以希望被分配到宣传部。
但是，最后却被分配到OEM销售员的岗位上。
与广告的光彩夺目相反，那是彻头彻尾的幕后工作。
因为不满，我在被分配工作的当天，便去了人事部，却得到了人事主管的冷漠对待：“宣传部不需要员工，所以不能把你分配到那儿。
”“公司需要的人”，是擅长完成公司认为有必要的工作的人，否则便是公司不需要的人。
这一现实深深地刺痛了我。
此后，由于一直在考虑跳槽，丝毫不能集中注意力于工作之上。
上司批评我态度不端正，于是在第一年的冬天，我便被调到工场修理班。
可以说，那个职务和销售部毫无关系。
那段时间，由于遭受日元升值和竞争不利的双重打击，公司业绩日益恶化。
公司内到处涌动着危机感——“只能靠制造更全新的产品了！
”我感到：“现在，公司需要的人，是能进行新产品企划的人”。
为了能脱离修理部，我通过各种方式向上级进言：“我是一个喜欢企划，并且构思独特的人。
”宴会才艺表演、大扫除……无所不用。
结果，我在第二年时重返营业部，并担任新产品企划工作。
当时我亲手企划的办公室机器，在全世界大受欢迎，成为至今仍在销售的长期畅销产品。
公司会长更是评价这款商品为“孝顺孩子”，这令我非常激动。
在此后的三到五年，我担任了打印机的销售工作，连续两年成为首席销售员。
我从一个分配当日横冲直撞人事部的职员，变成了一个“擅长工作的人、公司需要的人”。
我能积累到这种经验，是因为在萧条中发现了机会。
经济萧条时，公司便会重新审视一直以来的做法。
“行不通也无妨，试着去做些事吧！
”这就变成了机遇，也正是年轻员工积累实践经验的机会。
那么，怎么做才能充分利用这种机会呢？
让我们从序章读起，看看“擅长工作的人、公司需要的人”是如何变消极为积极的。

编辑推荐

《擅长工作的人才是公司需要的人》：从世界市场占有率No.1的企业经营者甚至到中小企业的职员，多达4万名商务人士曾对这位企业顾问的指导刻骨铭心。
他将告诉你：擅长工作之人必须掌握的有效工作的铁则，擅长工作之人必须掌握的向专家请教的技巧，擅长工作之人必须掌握的巧妙推销自己的绝招，擅长工作之人必须掌握的交涉和商谈的秘诀。

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