

<<狡辩者请辞职>>

图书基本信息

书名：<<狡辩者请辞职>>

13位ISBN编号：9787506038003

10位ISBN编号：7506038005

出版时间：2004-2

出版时间：东方出版社

作者：（日）酒卷久 著，杨小青 译

页数：208

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>

<<狡辩者请辞职>>

前言

“佳能公司成长的原动力在哪里？”

”这是个经常被问到的问题，也有很多的杂志和书籍对此进行过分析。

我从1967年进入佳能公司以来，参与过多种多样的工作，一直自负地认为自己是“佳能公司第一”。我从事过VTR、复印机、传真机、打字机、个人电脑等的研究开发，另一方面还参与过国内工厂以及国外研究所的工作，还有公司内部的电脑系统开发、生产管理的工作等，到底在多少个部门工作过自己都记不太清楚了。

我进入公司的1967年，是佳能公司在“右手拿着照相机，左手拿着事务机”的口号的基础上，宣称从照相机生产商到综合事务机生产商蜕变的一年。

为了配合佳能公司的多样化经营，我也经历和体验了多种工作。

在事务机中，复印机的开发是主题，今天复印机在佳能公司堪称是可以和照相机齐头并进的两大核心事业之一。

但是复印机的开发研究却不是一帆风顺地向成功的方向迈进的。

最初，佳能公司在复印机开发方面提出了“超越静电印刷复印机”的口号，但是在当时却被看成是“挑衅巨象的老鼠”，我们被周围的嘲笑声包围着。

照相机方面也如此，在照相机的创业初始阶段，我们也曾宣称“打倒莱卡照相机”，但是谁也、不能认真地对待我们的宣言，支持我们的工作。

我们花了大概20年或者30年的时间，不断重复着失败和试行错误，但是却从没有放弃过，而是不断地前进，终于我们第一次收获了“成功”的果实。

但是，不管我们怎样拼命地努力，还是有一些眼看着可以成功的事业却怎么也结不出成功的果实。

我作为开发者，主要致力于电脑的开发。

我开发过NAVI电脑，也曾与苹果电脑的现任会长史蒂芬·乔布斯一起从事过电脑的研究开发。

但是很遗憾，佳能公司一次也没有盈余过，结果只好从电脑事业的研究开发中撤出来。

工作中有成功当然也有失败，但是持续“成长”的秘诀在哪里呢？

重蹈覆辙的失败是不允许的，但挑战之后的失败是不能被指责的，因为这是一个企业的“企业特色”

。电脑事业的失败并没有使我们公司走下坡路，虽然在事业方面没有取得成功，但是在此基础上培养出来的技术人才却在目前事务机中的电脑技术领域发挥着作用。

挑战之后的失败是不能被指责的，如果没有这一企业特色，那么谁都没有勇气挑战新鲜事物，从而企业的成长也就终止了。

另外，“自发、自治、自觉(面对任何事物都积极地行动、自己管理自己的事情、自我认识自己的立场和职务)”，是佳能公司传统的三自精神。

不是别人让我这么做，而是自己主动地去努力，这种正确对待工作的态度很重要。

每个员工对工作的认识、对待工作的态度和企业的成长是息息相关的。

我也曾经思考过，我们在认真努力工作当中，最重要的是“我想做这份工作，我会努力完成并取得成功”这种被称作“执着”的感情。

就像照相机和复印机的开发一样，花费十几年最终能获得成功的最大原因便是从事开发的每个人都很执着。

“执着”绝对不能被视为精神论。

它是从认真工作的态度中产生出的一种能量，最终，可以提高工作的成功率、准确率，使工作变得更加有趣味，成为“成功的良性循环”的原动力。

我在佳能公司的工作、学习经历，还有以佳能电子公司传授的“执着”为核心的工作技巧，如果能给其他公司职员以启示，那么作为作者没有比这个更令人高兴的了。

佳能电子·社长酒卷久2006年9月

<<狡辩者请辞职>>

内容概要

在本书中，佳能电子社长酒卷久向我们揭示了佳能成长的秘密。

在佳能公司，每一个员工都明白工作的意义是为了自己，而不仅仅是公司。

这也许就是佳能持续增长的原动力。

如何让你的员工也做到这一点，如何实现企业的持续增长，如何应对工作中遇到的人际关系等各种难题，等等，酒卷久社长以自身经营佳能的经历和心得向我们娓娓道来企业经营的成功之道。

<<狡辩者请辞职>>

作者简介

酒卷久

1940年出生于日本栃木县。

1967年进入佳能公司工作，并被分配到研究开发部门从事过VTR的基础研究，复印机的开发，传真机(G3、G4)的开发，文字处理机的开发，PC的开发，综合企划等工作。

1989年开始担任董事系统事业部长。

1996年担任常务董事生产部长。

从1999年3月开始担任佳能电子(股份)公司的社长一职，在其任职的5年中，公司的利润增长了10倍，成功把佳能电子(股份)改革成为高收益企业，引起世人关注。

已出版著作包括《防止企业信息泄露手册》、《佳能式生产方式》、《心在工作现场》等。

<<狡辩者请辞职>>

书籍目录

第1章 为谁而工作——领会工作最快的方法

为什么“为自己而工作”的想法很重要

公司内部有以跳槽为目的而努力工作的员工是件好事

以能够与课长对等地讨论问题为目标

跟着好的上司做事，驽马也能变成骏马

与提出“山路理论”的著名技术人员——山路先生的初次见面

与自己相比谁更自大

先入为主和偏见蒙蔽了人们的眼睛

向人、自然、事物学习——顶极大师的教导

顽固不化的人不能成功

3次“dead copy”名牌产品的目的

最终的设计是唯一的才是最美的

使工作变得有趣的最简单的方法

经验“量”决定职业人的“质”

我擅长写作专利申请书的理由

在精英中有很多“只见树木不见森林”的人

如果不扩大知识面便很难做成大事

沉默3年虚心听取别人的意见

3年间把高尔夫当成唯一兴趣——只有短期集中学习才是到达成功的近路

我的妻子连珠炮般斥责山路先生

麻将也是玩到心肌梗塞才作罢

如果能阅读100本书，那么你也可以成为专家

如何具备精英所不具备的工作能力

“人对人”更好办事

第2章 使工作成功的最大的力量——“执着”可以带动人

连接梦想与现实的东西，那便是“执着”

“打倒莱卡照相机”——佳能公司创业者所描述的宏伟梦想

10年间与莱卡齐头并进

支持佳能公司实现梦想的“4个行动方针”

“超越静电印刷复印机”——挑衅巨象的老鼠

在佳能公司历史上遗留的“伟大的失败”

抓住巨象致命的弱点

专利是“布阵战役”

就像神圣的专利那般，唯一的才是最美的

大型技术开发至少需要10年

“一周内被禁止到公司上班的事件”所引发的思考

为了让心仪的企划书通过的5个行动准则

最初，为了什么而开会

“闪烁”从执着中产生

何谓把工作放在“脑袋的正中心”的生活方式

什么是优秀构思的源泉

如果连漫画也无法取悦你，那就证明你的大脑已经硬化了

使因酒精或愚昧所导致的大脑退化变得活性化办法

在德国的冻结的河面上投河自杀所引发的思考

在我看来的“西门子事件”

<<狡辩者请辞职>>

“除了自杀别无他法”——执着的交涉技巧

第3章 如何与失败打交道——不要“辩解”

面对无能的上司，你该怎么办

如果激流来袭，那就上岸吧

如果能舍得把荣誉归功于他人，那么大部分的人都能够合作共事

成果主义最大的弊端

如果指责失败，那么死人也可能跳出来抗议

安慰失败的人的理由

佳能公司一项没有盈余且逐渐走向破灭的事业

推迟上市的商品最终只能成为垃圾，提前上市的商品可以培养人和技术

NEXT电脑的损失是300亿日元

无论是失败还是错误，要乐于探究其原因

不要拘泥于成功或失败——舍弃欲望的重要性

一罚百戒——连小小的规则都不能违反

从“枪打出头鸟”的时代到“出头鸟抢占先机”的时代

遵守约定的重要性

毫无目的的规则无非只是一种道具

第4章 了解人类的心理、行动方式——管理者所必需的能力

秀吉和光秀的最大差别

能否“熟练使用”，通过报告的方式便可知一二

不能囫囵吞枣地接受员工的自我评价

管理者所必需学习的心理学

危机管理的第一步是“对部下的观察”

早上、午后、下班前——员工怠工的三大时间段

“穿衣镜”和“站立式会议”可以集中注意力

从部下的“背影”中发现的问题

当你面对流言蜚语的时候，恢复信任的唯一方法

哪怕是错觉也可以，使他们认为“那件事情是我做的”

上司指导员工想出好点子的技巧

忍耐力和质问力——上司不可或缺的两大能力

通过邮件给予部下指示的上司存在的问题

感叹“山路笔记”在交涉中的力量

“把7亿日元的负债转嫁到别人身上”——澳大利亚研究所揭秘

为了坚定忠诚度敢于“从窗户跳下去”的美国人

防止在涉外经济中被骗的4个注意事项

第5章 经营者所必需的“无私的心”——让员工、公司的事情优先于自身问题

做“理所当然的事情”实际上是最困难的

送达佳能公司的“辞退酒卷”的匿名信

“不断地说”是很重要的

丰田公司和佳能公司在哪些方面很相似

佳能公司的实力主义——发牢骚也不可以加薪

即便有到国外工作的经历，也不一定能使自身具备顽强的交涉能力

证据、防御、自信——咨询公司存在的理由

MBA也无非只是一种筹码

没有“无私的心”的人最终是不行的

是要实现理想，还是要出人头地——取决于你的生活方式

佳能电子公司不能进军中国的原因

<<狡辩者请辞职>>

不要让员工感到疲惫，为了使他们提高干劲所设定的几种方法
股价上涨或下跌都无所谓
人事工作不是人的管理而是认真听取他人说话
创造一个让员工快乐工作的环境
完善公司食堂，大幅度下调员工医疗费
尽早采取保护环境的策略——上层的伦理观与公司的命运紧密相连
第一名和第二名的差距很快就可以消除
越优秀的管理者越重视持续学习
为什么经济类书籍只局限于翻译版本
没有教养的经营者会被人看轻的
熟虑后断然实行与朝令夕改的区别使用

<<狡辩者请辞职>>

章节摘录

“和公司的利益相比自己显得尤为重要，自己只不过是提升公司业绩的工具而已，”我们经常听到这样的话，这样想的年轻人越来越多了。

正是因为这样，“和以前相比，现在的年轻人对公司的忠诚度过低”的想法渐渐地渗透到了人们的心中。

但是，关于这个问题我经常有不平衡的感觉。

即便在我们年轻的时候，从一开始就想着“为了公司”而劳动的人也并不存在。

与其说人们是“为了自己”、“为了家庭”而努力工作，还不如说他们是在工作中，渐渐地觉得工作变得有趣起来，在不知不觉中工作变成了不可取代的东西。

这样想的人不在少数，不是吗？

因此，首先要明确“工作是为了自己”而做的。

如果是已经结婚的人，那么他们便是“为了妻子、为了孩子、为了家庭”而努力工作，这是理所当然的事情。

例如，当上司命令我们加班的时候，虽然肚子饿得咕咕叫，但是“因为今天就想把工作都整理完毕”，所以就变成自愿加班了。

如果有不明白的地方，应该积极地请教别人，哪怕是回到家里也要阅读相关书籍加以学习。

哪怕在必要的时候或者休息日到公司去加班也不会感到厌烦。

为了自己、为了家庭而工作，并不是简单的“开”与“关”的关系，而是要在工作中合理分配时间，这样既能工作又能兼顾到家庭。

我们所做出的努力，一定会以“工作成果”的形式体现出来。

员工的工作成果是公司利益的源泉。

当然，关于工作的成果，公司会以“高评价”的形式反馈给员工。

如果高评价的结果是加薪，那么不仅能使员工的家庭生活丰富多彩起来，还能提高员工接下来工作的积极性，更能成为员工成长的“食粮”。

如果每个员工都能成长起来，那么公司的规模也就会越来越大。

自己能成长起来的人，一定会对公司的利益做出贡献。

如果公司的利益能增大的话，那么就会向国家或者自治区交纳很多的税金。

也就是说，为了自己、为了家庭而工作，实际上是为了使自己成长起来，为了使公司业绩得到提升，甚至可以说是为了地区或者国家而工作。

但是，如果你想的是“为了公司而工作”，那么你首先就会想到是别人让我这么做的、我把自己的时间(人生)零售给了公司，怀有这种想法的人是无论如何也不会产生工作积极性的。

既不努力，也不学习，当然谈不上进步，更谈不上成长了，这样工作实在是没有什么趣味可言，有的只是辛苦和疲惫。

但是，只有那种“被动意识”很强的人，才会发出诸如“虽然我为了公司而工作，但是评价却相当低”、“按照我拿到手的工资，我干这些活已经足够了”等愚昧的牢骚。

最后，如果发现问题，这种人也是一味地抱怨“我只是按照别人说的那样去做而已”，从而把责任转嫁到上司或者公司身上，他们想的只是该如何逃脱责任。

无论是为了自己而工作，还是为了公司而工作，心中的目标完全都是倾向于相反的方向。

因此，我自始至终都是首先考虑到工作的目的是为了自己的成长，时刻保持这样的意识一路走过来的。

对于我的部下我也一直向他们宣传自己的这一理念。

“为了自己，为了自己能够成长起来，之后工作也会变得有趣起来，”只有具有这种意识的人才能开始“好的工作”，这也便是佳能公司所揭示的生成“自发精神”的原动力的方法。

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>