

<<研磨商业力>>

图书基本信息

书名：<<研磨商业力>>

13位ISBN编号：9787802492417

10位ISBN编号：7802492416

出版时间：2010-5

出版时间：中华工商联合出版社

作者：(日) 大前研一

页数：167

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>

## <<研磨商业力>>

### 前言

迎接21世纪，所有的商业人士都必须做定期的自我检视。

主要的理由有以下几个，而且，这些理由也几乎都是同时在进展之中。

随着资讯科技的进步，工作的方式已经与过去截然不同。

资料的书写方式、联络的进行方式，以及书面请示的传达方式等等，也都有所改变。

甚至过去的经验也可能会成为新工作方式的阻碍。

企业的连锁机能（开发-设计-制造-贩卖-服务）分散各地。

不只生产据点被设置在世界上最适合的地方，以往总公司负责后勤工作的支援部门也被归入提供企业分享服务（Sharcd Senices）的公司。

具有实力的韩国企业，从日本购买基础零组件与自动化机械设备，成为具备设计、制造等整合外包能力的公司。

而且，不论是哪个国家，中国都已经成为了生产的中心据点。

日本将靠什么为生才好呢？

以目前的工作能力会被市场淘汰吗？

即使没有被淘汰，薪资也似乎不会再提高了。

## <<研磨商业力>>

### 内容概要

该如何盘点目前为止学到的所有商业能力？

你是要被淘汰，还是要向前一步呢？

“所有上班族都处在灭绝的危机之中”，你该怎么办？

时代在变，商业的做法随之改变。

但是，对于有干劲的人而言，这正是大好机会！

大前新五力，教你如何克服困难，研磨出自己的“型”，成为炙手可热的商业人才！

## <<研磨商业力>>

### 作者简介

大前研一，1943年出生于日本福冈县。  
早稻田大学理工系毕业后，分别获得东京工业大学硕士学位与麻省理工学院(MIT)博士学位。  
1972年入职麦肯锡公司，曾担任麦肯锡公司日本分社社长、公司董事、国际著名企业顾问。  
1994年离开麦肯锡，现任Business Breakthrough的董事长、创业者商学院(Attackers Business School)校长和一新塾校长、美国加州大学洛杉矶分校(UCLA)教授、斯坦福大学客座教授等。

主要著作有《企业参谋》、《大前研一的创业者商业学院Part ~ 》(President出版社)，《专业主义》(钻石出版社)等。

## &lt;&lt;研磨商业力&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序 蚁穴也可以决堤 徐重仁 下一代经理人才要先培养出自己思考的“型” 汤明哲 大前五力 萧瑞麟  
 导读 研磨出自己的“型” 庄素玉  
 前言 第1章 研磨先见力 先见力有别于直觉与灵感 以先见力解读市中心未来的地价 从六本木之丘的窗口能否看见轻井泽？

老龄化社会的未来在欧美 是否看得到SONY光明的未来？

日本能不能成为美丽的国家？

我所开始的未来教育第2章 研磨突破力 以逻辑排除来自知识分子的障碍 面对重大议题，先将问题具体化，再逐一解决 以执著的信念克服困难的沃尔特·迪斯尼 看清障碍的本质 阻碍道州制的既得利益者的障碍 阻碍夏季时间的中央政府的障碍 锻炼突破力的方法第3章 研磨影响力 时代需要可以影响周围的人 我如何成为可以影响世界的人 拥有自己的“型”能够强化影响力 首先，掌握思考的“型” 让“型”内化的平时训练 请不要贴近权威 提高影响力的传达方式 世界上最有影响力的国家是美国吗？

培养在21世纪发挥影响力的人才第4章 研磨工作力 提升工作效率的方法 提升工作效率的重点在于安排计划 别让“咦？”

东西到底在哪里呢？

”剥夺了时间 掌握“要径法”(Critical Path Method) 使用“脉络的处理方式”(Context Processing)

21世纪的信息收集法——电视广告将会消失？

落伍的旧世代居民 在网络丛林，姑且全部都尝尝看第5章 研磨人间力 缺乏基础，无法享受工作与人生 不顺意的遭遇产生生命的能量 优先排定休闲的计划 让家人之间的对话优于徒劳无功的加班 即使烦恼，问题也没有解决 将生活习惯也改为21世纪的形态 来个活力早餐(How about Breakfast？

) 我的工作从早上5点开始 在早上，集中全力投入工作终章 当前，为什么是商业力？

别以“格差社会”作为借口 调整错误的录用 丰田汽车舍弃日本的日子 成为农业的专业人才 怀抱渴望的人才有机会

## &lt;&lt;研磨商业力&gt;&gt;

## 章节摘录

让“型”内化的平时训练。

那么，如何才能掌握“型”呢？

简单地说，就是要不断地反复练习，直到在不知不觉之中自然掌握为止。

关于这一点，武术与商业是完全相同的。

如果想要掌握思考方法的“型”，最有效的方法就是，不断地反复练习“假如我是当事人，我将会怎么做”这种具体的案例研讨。

举例来说，假如现在自己是公司某事业部的部长，下年度将会采取何种策略呢？

假如自己被任命为不二家的社长，将如何重振公司的信用与业绩呢？

其实，我们可以选择的议题到处都有。

因此，寻找议题一点也不难。

如果想要进一步提升练习的效果，议题的内容就要尽可能贴近现实的情况。

譬如说，假如是以事业部长的角色制定策略，首先就必须从收集每个部门过去的销售业绩、竞争资料等等的工作开始着手进行。

假如是不二家的社长，就任之后就要开始仔细地书写半年之内的工作计划。

如果可以不断地持续“假如我是……”这种案例研讨的练习，不仅能够大大地开发大脑，同时，在思考的空间上，也会变得更灵活。

实际上，在BBT研究所大学，每周都会有“假如你是理查德·瓦格纳（Richard Wagoner）会长，你将会如何重整经营不善的通用汽车（GM）”这样的课题。

学生都会花一个星期的时间，思考自己的答案，并且发表在网络上。

此外，每位学生也都必须参与共同的讨论。

随随便便的回答，势必会遭到世界各地听课学生的攻击与批判。

因此，每一次都必须认真地讨论。

通过这样的过程，学生的逻辑思考能力将会显著提高。

如果是日本的公司，只要三个月，学生的能力就会明显地超越以往的同事。

我要求学生两年内必须完成一百个（每周一题×两年）课题的练习，并且以此作为毕业的条件之一。

虽然是非常严酷的考验，但是，身为校长的我可以很有信心地保证，只要能够确实地做到如此的练习，我们将会具备思考的“型”。

今后，不管遇到任何领域的问题，我们都可以运用这个思考的“型”，构想出最佳的解决方案。

今年3月18日的第一期毕业生应该感受最深吧。

除此之外，我们也可以借助朋友的帮助，锻炼MECE的逻辑思考。

每个人多少都会有思考的习惯与偏好。

因此，如果只是自己一个人，将无法注意到自己思考的缺漏与重复。

所以，我们也可以和朋友一起互相验证某些问题。

但是，如果总是和同样的朋友讨论类似的议题，效果说起来也是有限的。

因此，我也建议每个礼拜都可以更换不同的议题与对象进行讨论。

为此，我们不妨平时就储备至少七个专业领域各不相同的朋友。

再者，如果想要将思考的方法升华为“型”，案例研讨也好，朋友之间的讨论也好，每天我们都必须腾出相当的时间。

虽然这么说，却还是有很多人腾不出时间。

大部分的原因都是在于时间的使用方法。

换句话说，日本商业人士花了太多的时间在电视、报纸以及网络上了。

因此，我们大可将这些时间减少到最低的程度。

每天早上都看《日经新闻》、NHK的新闻报道，有什么积极的意义呢？

大概只是因为不这么做，就会感到莫名的不安，所以才每天都这么做吧。

此外，现在已经不是20世纪的工业化社会了，因此，不管塞满了多少知识与信息，也无法提升作为商

## <<研磨商业力>>

业人士的价值。

相反地，沉浸在信息收集的人，大脑中反而会充满了一些杂音，而损坏了思考的能力。

在此，我想再次强调，如果缺乏自己独特“型”，将无法影响任何人。

同时，如果缺乏每天坚持不懈的训练，也将无法掌握自己独特的“型”。

尤其是思考的方法，一旦疏忽大意，马上就会衰退。

因此，为了避免思考的“型”的瓦解，每天持续的训练与维护是非常重要的事情。

当然，我自己也不例外。

最近，我专心致力于思考俄罗斯的相关问题。

由自己提出问题，然后，套用自己的“型”，再道出自己的答案。

因为我每天都这么做，所以，即使现在普京打电话给我，我也可以用5分钟的时间，提出令他赞叹的提案。

## <<研磨商业力>>

### 媒体关注与评论

长期以来，我一直强调及注重培养企业人才的各项能力，尤其是在市场中的能力。

大前研一先生的这本《研磨商业力》，让我读了之后深受鼓舞，也觉得值得推荐给各界读者在面对未来时，所必须培养的能力。

——徐重仁 统一商超公司总经理随着经济环境的变动，未来能够脱颖而出的高级管理人才所具备的能力和现有成功者应当大不相同。

未来的经理人到底要有哪些能力？

这是大前研一这本书的精髓。

——汤明哲 台湾大学国际企业系教授如果你在学术界，这本书可以协助你思考如何设计以能力为主的教育方式。

如果你在产业界，这本书可以协助你了解如何培养新时代的主管。

如果你在政府机构，书中提到的案例可以帮助政策制定者思考如何在千头万绪中抓住重点举重若轻。

——萧瑞麟 新加坡国立大学管理学院客座教授



<<研磨商业力>>

编辑推荐

《研磨商业力》是由中华工商联合出版社出版的。

<<研磨商业力>>

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>