

<<想法No.1>>

图书基本信息

书名：<<想法No.1>>

13位ISBN编号：9787506037112

10位ISBN编号：7506037114

出版时间：2010-1

出版时间：东方出版社

作者：[日] 铃木敏文

页数：179

译者：尹燕燕

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>

<<想法No.1>>

前言

将逆境转变为机遇 如果将事业比喻成打高尔夫球的话，现在这个时代对于卖方来说，正一个劲儿地刮着逆风。

因为现在已不再是生产出商品、摆在架子上就能卖得出去的卖方市场，而是产品过剩、不容易卖出去的买方市场了。

如果打高尔夫的时候，风向突变，刮起了很大的逆风，估计大部分人都会觉得不走运吧。

但是，逆风就真的不走运吗？

顺风的时候，只要用球杆撞上球，球就能不怎么偏移而乘风势飞得很远。

所以，此时如果比赛双方的实力相当，在成绩上就拉不开距离。

但是，逆风时，如果不能正好用杆头的中心击到球，球就会偏离目标方向，从结果就能直接反映出实力来。

如果平日里认真练习，掌握了正确的姿势和锻炼技术，逆风时就能表现出平日里努力练习的成果，水平上也会远远超出一般人。

其实在工作中也需要做到这一点——要将逆风转变为机遇。

我大学毕业后进入社会是在昭和三十年代初期（20世纪50年代中期），当时日本正处在发展期，整个社会都刮着顺风。

虽然当时觉得工作很辛苦，可是现在回头去看，会发现其实并没有多难的工作，都算是轻松的。

在能够直接运用过去经验的年代，只要按照范例去工作，就能有所成就。

其后日本的经济持续发展。

今天继续着昨天，明天又会今天的继续。

在那种一成不变的时代，虽然赚钱有多有少，但是谁也不会有太大的失败，都能轻松地工作。

正因为这样，即使是企业的中期计划，也能像国家的经济预测那样，算出增长率，只要用尺子画线，就能得出目标值，基本上也都和最终结果一致。

模仿过去的经验，模仿范例——只要模仿，就能适应环境。

那样的时代里要求的能力是记忆力。

记忆力出色的人，通过文献、资料等掌握过去成功经验之结晶，模仿着去做，基本上就能成功。

<<想法No.1>>

内容概要

如果将事业比喻成打高尔夫球的话，现在这个时代对于卖方来说，正一个劲儿地刮着逆风。因为现在已不再是生产出商品、摆在架子上就能卖得出去的卖方市场，而是产品过剩、不容易卖出去的买方市场了。

如果打高尔夫的时候，风向突变，刮起了很大的逆风，估计大部分人都会觉得不走运吧。

但是，逆风就真的不走运吗？

顺风的时候，只要用球杆撞上球，球就能不怎么偏移而乘风势飞得很远。

所以，此时如果比赛双方的实力相当，在成绩上就拉不开距离。

但是，逆风时，如果不能正好用杆头的中心击到球，球就会偏离目标方向，从结果就能直接反映出实力来。

如果平日里认真练习，掌握了正确的姿势和锻炼技术，逆风时就能表现出平日里努力练习的成果，水平上也会远远超出一般人。

<<想法No.1>>

作者简介

铃木敏文，1932年出生于日本长野。
1956年，毕业于中央大学经济系。
1963年成为伊藤洋华堂公司的职员。
之后，历任经团联副会长、经济战略会议委员等职。
现任日本7-Eleven的会长兼CEO。
现在全世界拥有33000家店铺、总销售额达8兆日元。

<<想法No.1>>

书籍目录

序第一章 你真的是在工作吗 建议1 比起“高智商”，工作方式更为重要 建议2 人们总想编造借口来推卸责任，解脱自己 建议3 从推卸责任的时候起，一切就都结束了 建议4 不挑战的人在工作上也没有干劲 建议5 说“做不到”之前，先想想“做不到的理由”是否成立 建议6 没有“现成的方法”，就自己去想 建议7 “模仿”还是不“模仿”，怎样做更轻松 建议8 从开始凑合、敷衍的那一刻起，一切就停滞不前了 建议9 只要做“老好人”，就无法挑战 建议10 不能做只会纸上谈兵的“评论家”，要做“实干家”第二章 揭穿“常识的谬误” 抓住“工作的本质” 建议11 要重新审视一下所谓的“常识” 建议12 应该追求的不是“相对竞争”，而是“绝对价值” 建议13 “廉价”只不过是价值的一个要素 建议14 “真正的竞争对手”不是同行，而是“不断变化的顾客需求” 建议15 不如将“竞争同行”的出现看作机会 建议16 追求绝对价值，实现“应有的姿态” 建议17 总是提供超出“顾客期待度”的价值 建议18 盯着“平均值”是追求不了绝对价值的 建议19 不是“为了顾客”，而是要站在“顾客的立场上”考虑 建议20 作为经营者的必备条件就是能否总是站在“顾客的立场”上考虑 建议21 是否嘴上说着“为了顾客”，考虑问题时却只图“卖方方便” 建议22 卖方的“方便”，就是买方的“不便” 建议23 用“另一个自己”思考，否定过去的经验 建议24 内行更容易犯错 建议25 不能轻视外行的力量 建议26 即使进了企业，也不能做“××人” 建议27 要经常问问“果真如此吗”，要善于捕捉事物的本质第三章 锻炼目标设定能力和说服能力第四章 如何掌握“假设和验证”的工作第五章 如何刺激“顾客的心理”，让其掏钱购买第六章 如何在工作中灵活运用“信息、资金、时间”第七章 怎样才能管理好人和组织第八章 现在就应该尝试改变工作方式结束语

<<想法No.1>>

章节摘录

建议8 从开始凑合、敷衍的那一刻起，一切就停滞不前了。遇到问题时，如果看上去很难解决的样子，就很容易凑合、敷衍过去，就此放弃。

有时即使知道真正的原因在哪里，为了避免和对方起冲突，也会敷衍了事。

我们随处可以看到这种凑合、敷衍式的放弃现象。

但是从开始凑合、敷衍的那一刻起，一切就止步不前了。

我在经营方面一直都是坚决杜绝这种轻易的放弃和凑合的心态。

例如在7-Eleven销售的便当和熟菜类食品，都是从汤汁中使用的木鱼（木鱼花由鲣鱼加工而成，用前用刨子将鱼肉刨成刨花，所以叫木鱼花。

在日本神社或宫殿的屋脊上装饰的圆木，其形状似木鱼，故也将鲣鱼称木鱼——编者注）起，就和供应商一起努力追求高品质，让客户满意，甚至让专业人士都吃惊“便利店竟然能做到如此出色”。

在食品的安全安心方面我们也严格要求，不仅在自己专用的便当工厂里不用防腐剂、合成色料等，还要求调料、原材料的厂家为7-Eleven专门生产不含防腐剂的产品。

我们没有丝毫“因为是便利店销售的食物，所以差不多就行了”之类的妥协。

我不断地告诫员工，正因为是便利店里销售的食物，所以必须比在家里吃的东西更加安全更让人放心。

如果觉得差不多就行而妥协的话，7-Eleven就不会发展成现在这样，在这么多地方扎下根来，成为人们日常生活中不可或缺的基础设施。

在7-Eleven有一种叫做OFC（Operation Oield Counsel-or，店铺经营顾问）的职务，他们每人负责7~8家店铺，掌握最新的情报、知识等，在经营方面为店铺提出建议。

在全国大约有1600名OFC（截至2007年12月）。

他们提出的建议如果敷衍了事、流于形式的话，那店铺经营就会陷入公式化中。

很多加盟店的店长都比OFC年长。

如果想着“这么说的话，店长会不会尴尬、不高兴呢”，害怕引起摩擦的话，就会在不知不觉中妥协起来。

这样做，虽然可以避免和店长之间的冲突，但店铺经营不久便会进入低迷状态。

敷衍、但求平安无事等消极心理，会让你得到一时的轻松。

但如此反复，长期积累下去的话，总有一天问题会显露出来，无法挽回。

到时，再想补救就来不及了，组织已经开始陷于崩溃状态。

要养成平日里不凑合、不敷衍的习惯，即使困难，也不能有丝毫疏忽。

保持不妥协的姿态，总有一天会开花结果，给你带来巨大成功。

建议9 只要做“老好人”，就无法挑战。发生问题后，之所以想凑合、敷衍过去，有一个重要的原因就是避开周围人的反对，做老好人的心理在作祟。

我从没有过要在组织中做老好人的想法。

对方是客户也好，上司也好，朋友也好，只要是工作上的问题，就要据理力争、坚持到底。

是自己的错误，就老实承认；如果坚信自己是正确的，就绝不放弃，坚持到底。

在组织中，看起来好像做个“老好人”更轻松一些，事实果真如此吗？

为了做老好人，对谁都得笑脸相迎，其结果可能会将自己置于艰难的境地。

我进入洋华堂后不久，就担任了制做广告招贴、装饰特卖会场等促销的工作。

在我之前负责这一工作的已经有7个人辞职了。

据说是由于促销工作人员受不了来自负责进货的商品部和负责销售的店铺两方面的压力。

我觉得那是因为他们两方面都想讨好的缘故。

只要是行不通的事，不管是对哪一方面我都严厉拒绝。

渐渐的，不管是商品部还是店铺方面都没有什么意见了。

另外，作为管理者更是绝对不能只做个“老好人”。

编辑推荐

让无数年轻白领突破发展瓶颈，让无数创业者突破事业的天花板，一本让员工变得更聪明的书，一本让年青一代懂得人生经营的书。

你真的是在工作吗001 内行更容易犯错040 用心理学了解消费者069 冲动性消费成为主流098 将试吃作为一种交流手段105 不能盲目相信营业员116 7-ELEVEN 创始人的95条建议 好运气只会眷顾勇于挑战、努力奋斗的人

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>