第一图书网, tushu007.com

<<写给生存不安的年轻人>>

图书基本信息

书名：<<写给生存不安的年轻人>>

13位ISBN编号：9787508827056

10位ISBN编号：7508827058

出版时间：2010-11

出版时间：龙门书局

作者：山本真司

页数：260

译者：李淑芳

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

在30岁左右，我跳槽到外资体系的咨询顾问公司工作。
跟之前所待过的日本企业相较，处在截然不同的“不顾人情只重视实力”的主义之下，我学习到了当时还未大举入侵日本社会的逻辑思考、市场营销、财务理论等企业相关技术，并以在职场中幸存下来为目标努力奋战。
然而，那也已经是15年前的事情了。
近年来，我跟20至30岁之间的年轻企业人往来日益频繁。
现在的年轻人，似乎大都遭遇了跟我当年刚跳槽后同样的状况，这让我有种宛如看到过去的自己的感觉。
不能在竞争中取胜，就无法在外资体系咨询公司的“uporout”（非成长即淘汰）制度中幸存下来。
因此必须学习企业技术，同时追求高薪，为没有保障的将来作准备，拼命地向前奔跑。
但是另一方面，也会感觉自己的能力遇到了“瓶颈”，对于对手的成功既羡慕又妒忌，感受到一份怀疑自己是否已经无力回天的疲惫感。
在现今的年轻人心中，是不是潜藏着跟当时的我一样的心情呢？
我最近开始陷入这样的思考。
他们极其认真地面对自己的将来，同时拼命努力在磨炼自己。
但是——我15年前也曾被这样的想法给局限住，之后也在类似的境遇中生存下来，因此有一种想要大叫的心情：“你们的做法是错误的，而且错得非常离谱！
”他们忽略了重要的东西，被表象的资讯给弄得不知所措。
我似乎可以看见他们自己也感觉“好像有哪里不对劲”，而深感焦虑，苦苦挣扎。
用一句话来说吧：你们存在着相当大的问题！
而那个问题，就是你们“不清楚成长策略”。
所谓的策略，就是为了在竞争中获胜所制订的计划。
为了在竞争中取得胜利，就必须让自己成为与别人比较时独一无二的存在。
所以，为了让自己跟别人有所区别，就不应该妄想涉及所有的领域。
资源是有限的，因此必须要有“要做这一项事情，但同时须舍去另一件事情”的“舍弃的决心”。

内容概要

在这生存不安的年代，年轻人无不对自己的前途忧心忡忡，却不清楚真正的个人发展策略！
本书即是给尚处在盲目状态下的当代年轻人的一盏“明灯”。
全书共涉及四大主题：工作技巧、MBA式的企业技术、思考/创新法以及自我内心管理，内容之丰富，足以令读者描绘出思考真正成长策略的“内心地图”。
作者以他将近20年的管理顾问经验，深度解析了当代年轻人所面临的盲从、浮躁、不自信等问题，结合实例讲述了在知识大众化的年代，如何突显自己的优势、塑造差异化，最终成为职场上的胜利者！

作者简介

作者：（日本）山本真司 译者：李淑芳山本真司，1958年生于东京，毕业于日本庆应大学经济系，后赴芝加哥大学取得MBA学位。
曾经服务于东京银行、波士顿顾问集团，目前为科尔尼管理咨询公司副总裁、战略·组织集团亚洲代表、“ BAIN&C MPANY ”理事，并于2005年成立山本真司事务所。
著作有《改变公司的战略》、《创造赚钱的银行》和《40岁开始的工作术》。
李淑芳，台湾文化大学日本研究所毕业，曾任杂志社主编、杂志专栏作家，现为专业翻译。
著有《解剖铃木一朗》、《野茂英雄》、《铃木一朗》，译有《王贞治》（漫画）、《长岛茂雄》、《金田正一》、《棒球东游记》、《彻底思考找到答案》以及《王贞治，百年归乡》等。

书籍目录

?言
第一章 建构起成长战略吧——给感受到“生存不安”的年轻人
1.世代隔阂
2.在年轻人之间扩散的“三种病症”
3.让成长策略来解救你
第二章 借由企业技术营造差别化的策略——处于“知识大众化”时代的成长策略
1.学习企业的成长策略
2.思考个人的成长策略
第三章 以输出为目标的学习法——不会因为漫无目的的研读而感到疲累
1.反常识工作技巧的建议
2.从以输入为目标的学习到以输出为目标的学习
3.发展以输出志向为目标的学习
第四章 迈向成长的思考方法——看整?不看部分，与其批判不如提出不同对策
1.注视整体的人成长得比较快
2.避开“部分集中陷阱”的四个方法
3.与其批判不如思考对策
4.以“提出不同对策”来磨炼自己
第五章 将集中力发挥到极致的时间管理——积极地松弛的建议
1.克服集中力不足
2.学会掌握“工作投资组合管理”与“时间管理十训”
3.松弛是为了做大事
第六章 提高附加价值，资源就会伴随而来——不要追逐“时间”、“金钱”、“人脉”
1.不要制造时间
2.不能创造金钱
3.不能营造人脉
第七章 克服MBA情结——光这样就OK了！
“30分钟MBA课程”
1.舍去HBA情结吧
第八章 合并理论与感情——从逻辑思考到共鸣思考
1.逻辑思考不能打动人心
2.以整体思考法来提升创造力
3.以共鸣思考法来合并理论与感情
4.共鸣思考法的应用
第九章 以经营人才为目标——自我心灵的管理
1.经营者的条件究竟为何？

2.心灵管理的四个阶段
3.合并欲望与无欲的过程
第十章 改变成长策略吧——送给年轻人的五个成功原则
1.你的成长策略是什么？

2.成长策略的四个类型
3.最后——?的想法
尾声

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

“为什么会这样（why）？
”我们必须抱着这样的疑问，一根一根地挑选意大利面。
换句话说，凭借数学上因数分解的概念，便可以让重大的课题分解成数个小问题。
那么，让我们以“为什么会这样？
”的因果关系视点，针对“公司的主力商品卖不出去”这个黏糊的意大利面团，来试着进行因数分解。
我们姑且可以先因数分解成：与同类产品相比品质欠佳的意大利面、价格偏高的意大利面、广告宣传／促销活动拙劣的意大利面，以及在店面很难买到的意大利面这四大类。
这样一来，就可以开始整理讨论了。
接下来的步骤，是将意大利面一根一根地集中，然后判断是长是短、是粗是细。
或许你会发现，原本以为是一根的意大利面，仔细一看才发现是煮的过程中两三根黏在一起，这时再分开即可。
又例如，广告宣传／促销活动拙劣的意大利面，似乎还可以再细分成更小项。
是打从一开始广告／促销活动的量就比竞争对手要小，还是促销活动的效果不彰——如果能将这两根再区分开来，意大利面就可以变得根根分明了。
到目前为止是因数分解的过程，接下来就要迈人确认事实的步骤。
经过调查，就会知道广告／促销的量并不比别人少，甚至还处于优势，所以问题或许是出在效果。
再进一步查证事情的真相，就会发现效果的确逊人一筹。
那么，再试着因数分解一下为什么效果会比别人差。
先划分成“内容不好”、“选择的媒体不好”两根意大利面。
仔细调查后得知，内容所获得的评价并不差，甚至可以说反应不错。
这就意味着，原因是出在所选择的媒体欠佳。
接下来，再进一步因数分解媒体的选择为什么不好。
同样划分成“消费者目标族群的设定是否错误”，以及“消费者族群与媒体的选择是否配对错误”这两根意大利面。
针对消费者族群的设定，再一次确认商品的需求量，得知并没有背离起初设定的20至30岁左右的年轻消费者。
不过，经由消费者调查，却发现选择媒体上出了错误。
以这项商品来说，可以知道在大众媒体所进行的广告／促销，并没有为消费族群的购买欲望带来重大影响，反而是在零售店面所进行的广告／促销更具效果。
于是经过修正，就能拟出大幅度削减大众媒体的广告宣传费，将之挪用到店面广告／促销的策略。
其他的意大利面也一样，可以借由确认事实来处理。
产品、价格、店面的摆设位置——经过实地调查这些事项，发现自己公司比起其他公司是丝毫不逊色的。

编辑推荐

《写给生存不安的年轻人》：一本书学会老板不会教的工作习惯，30分钟搞定MBA课程，10堂课突破个人事业发展瓶颈，两大策略打败生存不安魔咒。
上市一周勇夺日本AMAZON商业类书籍亚军，著名咨询公司首席顾问集20年经验之谈，为不知所措的年轻人指出真正的成长策略，奉上最实用的新生代生存指南。
30岁，人生规划到了需要提高的关口——此时的我们，工作越来越驾轻就熟，腻烦和不甘却与日俱增。
是否仍然为了没有保障的将来拼命向前奔跑?是否慢慢有了职位可以更高一点、收入更多一点的期待?对于同龄人的成功既羡慕又嫉妒，是否怀疑自己已经无力回天?卡在职业瓶颈中间，是否对接下来该怎么走茫然无措——埋头苦干看不到未来，重头再来没有勇气，自行创业缺乏本钱?30岁，困局与不甘都只是因为——不清楚真正的个人发展策略130岁，怎样才能战胜个人未来发展的恐惧?——为了在竞争中取得胜利，必须让自己成为独一无二的存在别妄想涉足所有领域，资源是有限的，必须有合弃的决心冷门×喜欢，才是应该选择的自我成长投资领域，差别化才是绝杀武器别把学习知识当成目的，那只是你提高实力的手段不放过任何一次机会向别人展示你的实力学会用三分钟的时间将你要做的事情讲清楚不要当收集名片的人，这与建立人脉是两回事，当你们对彼此而言都能带来附加值时，那才能算是你的人脉还在底层工作时，就不忘环视整体大局既然无法炒上司的鱿鱼，不妨站在他的角度思考，会有不一样的收获野心是前进的制动器，成就事业还需要点平常心

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