第一图书网, tushu007.com

<<魔鬼预见术>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼预见术>>

13位ISBN编号：9787802516847

10位ISBN编号：7802516846

出版时间：2011-8

出版时间：金城出版社

作者：（日）村中刚志

页数：185

译者：代国成

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

为什么要有预见力？
你看到周遭有些人办事利落，心里是否这么想：“为什么他做事这么有方法？”
他并没有比别人辛苦，也没有特别努力，可是他处理的事情总是进展得很顺利。
为什么？
做事很有方法的人都有一项共通点：他们都有“预见力”。
你可能会问：“什么是‘预见力’？”
我这里准备了两个例子向你说明：
范例1 哪一种才是漂亮的接杀？
投手投球，打者把球打向外野。
A队的外野手追着球，前扑倒地，把打者接杀出局。
攻守对调，打者又把球击向外野。
B队的外野手早已守在那儿，无须追着球跑，轻松就把打者接杀出局。
哪一种才是漂亮的接杀？
范例2 哪一种才是真正的健康？
有个人感冒了，他花时间和金钱到医院看病，又恢复了健康。
另一个人平时就持续锻炼身体，让身体保持良好的状态，几乎不感冒。
哪一种才是真正的健康？
破解这两道问题的关键词，就是“预见力”。
我在外商信息企业担任项目经理，看到最近进公司的社会新鲜人都很优秀。
他们和我年轻的时候相比，水平高多了。
有些人在上学期间就自行创业，有些人创办学生社团。
很多新鲜人斗志高昂，性格开朗，态度积极，我可以想象他们将来会成为领导者，带领团队或公司。
但美中不足的是，这些年轻人采取行动的时机太晚。
虽然他们都很优秀，但是态度略显被动。
他们可以完成主管交派的工作，做得近乎完美。
可惜有不少人只会“等待指示”，不懂得主动出击。
行动的时机太晚，有时会因此酿成大祸。
在我看来，很多问题根本不该发生。
虽然我这么说，其实我自己刚进公司的时候也差不多，只会等着主管给指示，而且觉得这样的工作方式理所当然。
我碰到许多根本不该发生的问题，必须想办法处理，有时候还彻夜未眠。
当时我误以为自己是卖命工作的铁汉。
“误以为自己是卖命工作的铁汉”，我故意这么说是有理由的。
几年前我担任“董事助理”的工作，辅佐底下有8000名员工的董事，我会在第二章详细说明当时的状况。
那时候我经常参加社长和董事出席的会议，出席的都是“有能力的人”。
我身为董事助理，看到这些“有能力的人”是如何工作的，突然有所领悟。
工作能力不强的人常常陷入自己或其他人引起的麻烦当中，为了事后挽救而拼命工作。
他们并没有创造新的成果，却误以为自己是卖命工作的铁汉。
工作能力强的人有“预见力”，能够事先预测可能会发生的问题，避免祸端。
在旁人眼中，这些“工作能力强”的董事总是一派轻松，工作起来显得从容不迫，换句话说，他们看起来“很有方法”。
其实，他们的“方法”，就是善用“预见力”，在发生问题之前就先采取预防措施，主动出击。
自从我体会到这一点，便开始思考要如何培养“预见力”。
有预见力，代表能够设定对未来的假说（计划），再根据实际执行之后的结果（实绩），验证假说是否正确，透过这样的方式就可以磨炼预见力。

我为了磨炼预见力而改变行动模式之后，身陷麻烦的情况变少了，也不会为了突发的事件而熬夜工作。
我升上主管之后，也希望自己的下属能够拥有“预见力”。
我把自己的时间管理方法应用在团队工作上，期望团队在行动时能洞察先机。
这么做之后，我们的团队很少卷入无谓的麻烦，几乎不需要加班。
身为团队领导者，带领团队创造成果之后，公司让我带领超过一百人的组织，也在许多案子上交出漂亮的成绩单。
后来我负责管理难度更高、相关人员更多的项目，不过我总能带领团队成员和相关人员，成功完成案子。
在公司的几百个项目当中，我带领的团队荣获年度最佳项目奖。
实现这一切的关键就在于“预见力”。
本书将“预见力”定义为事先推测、察觉可能会发生什么事（问题）的能力。
为了磨炼预见力，必须透过执行、验证假说的过程，加快自己成长的速度。
经过验证，如果你事前设定的假说正确，代表你拥有预见力，已经有所成长。
相反的，假使按照假说行动，却成效不佳，就得在验证过后重新建立假说。
因为你亲身体验了假说不正确的情况，从失败中学习，同样会让你成长。
换句话说，不管假说正确与否，对你的成长都有帮助。
如何才能成功　如果拥有预见力，就能早一步行动，带领团队达成目标。
航海的时候必须准备地图（工具），决定航行路线（方法）再出发，否则可能会在海上遇难。
当然还得了解自己必须前往目的地的理由（信念），才能在途中遇到暴风雨时坚持到底。
工作也一样，带领团队时需要“工具和方法作为必备知识”，以及“想要达成的目标为信念”。
我刚担任项目经理，带领几名部下时，根本不知道该怎么办。
现在回想当时不知所措的最大原因出在我不知道项目管理所需的工具和方法。
当时我真的什么也不懂，所做的事情根本称不上“项目管理”，最后还是靠前辈和主管帮忙，勉强结束项目。
积累更多经验之后，我深刻体会到工具和方法的重要性。
话说回来，只学会工具和方法也不够。
还必须了解为什么要使用这些工具和方法，才能妥善运用。
不只懂得“使用什么”和“怎么使用”，还得明白“为什么”。
这点很重要。
“为什么”的答案就是“信念”。
工作让人觉得乐趣无穷、生活有意义，不过有时候也会令人感到痛苦。
“为什么要这么辛苦？
”你对这个问题的答案，就是你的“信念”。
有信念才能推动事物前进，是让你不半途而废，坚持到底，实现目标的原动力。
必须兼具“工具和方法”，以及“信念”，工作才会顺利。
只有“信念”，却不了解在什么场合要用“什么方法”使用“什么工具”，恐怕也很难达成工作的目的和最终目标。
“工具和方法”及“信念”就像前后轮，缺少任何一项，工作都不会顺利，难以实现目标。
本书以工作上的实例做说明，并在说明时特别注意结合这两项要素。
本书介绍培养预见力、提高工作成效的方法。
不过工作成效并非一切，大家各有不同的价值观。
很多懂得掌控工作、工作绩效很好的人，私下的生活也过得很开心。
实际上，我所见过“工作能力强的人”总能维持工作和生活的良好平衡。
请大家一定要培养预见力，避免卷入不必要的麻烦，在短时间内实现自己的目标，才有充裕的时间，享受充实的人生。
希望大家经手的事情都能照你的预期顺利发展。

由衷期待本书能让你和你的下属在工作上赢得成功，有所成长，人生更加充实。

内容概要

《魔鬼预见术：职场先知先觉教战手册》通过简单做法，就能以简驭繁，轻松展现预见力！
“先下手为强！
”这并不是指打压别人，而是要在问题发生前就采取行动，也就是“预见力”。
资讯爆炸的时代，就是预见力制胜的时代，先知先觉也已不再是特殊人的特殊能力，而是胜出的唯一道路。
后知后觉VS，先知先觉，工作质量对比如下：后知后觉，先知先觉。
出了问题，再做处理，在问题发生之前，先采取预防措施（胜）必须做更多的工作来弥补失误，没有后续的工作（胜）卖命工作加班熬夜，却苦无成果，工作成果皆在预定计划中诞生（胜）失去客户的信任，赢得客户的信任（胜）……可见，在问题发生之后才开始挽救、处理，已经比别人慢了两步。
强调效率的商业人士，需要能看见问题的根源并主动出击的“预见力”！
《魔鬼预见术：职场先知先觉教战手册》正是要告诉大家在各种工作场合如何运用预见术：无论是时间管理、团队管理、会议管理或是与客户交涉，只要你能有效运用预见术，就一定能轻松完成工作，告别加班、熬夜的恶性循环。
通过简单做法，就能以简驭繁，轻松展现预见力！
拥有预见力的人，才能胜出！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者：（日本）村中刚志 译者：代国成村中刚志，高级项目经理人。
1996年进入日本IBM担任资讯工程师，负责过长野奥运和金融业客户的项目，之后派驻英国三年，担任国际项目的项目经理。
回国后派驻IBM Business Consulting Service股份有限公司（IBCS），目前担任IBCS金融事业部的项目经理。
其人生座右铭是“主动积极”。

<<魔鬼预见术>>

书籍目录

前言序章 什么是预见力?解决问题前先运用“ 预见力 ”“ 预见力 ”与“ 主动 ”的概念／16解读pmxOvc的涵义／18不仅仅能减少工作／22“ 认知－列举待办事项－实行 ”三步骤／24主动行动的三顶好处／26领导者的能力和任务／28序章的重点／29第一章 了解自己是否具备预见力预见力的三个指标指标1 是否懂得带领所有和业务有关的人?／32指标2 你在“ 工作能力强的人 ”的第八阶段?／34指标3 你是否注意到时间的价值?／37第一章 的重点／41专栏 加速成长的时间投资法／42第二章 时间管理：磨炼预见力向带领8000名员工的董事学时间管理在忙碌中思考／47透过时间管理培养预见力／47以一天为单位检视你的工作事先推测工作，制订计划／49比较计划和实绩／54分析自己的行动／58推测一周甚至三周的工作以一周为单位掌握时间效益／64一周之计在周日／65推测三周后的工作／66为什么是三周?／67手写行程表?／68别忘了下属的休假和聚餐活动／69确实且迅速地完成待办事项待办事项列表必须紧跟行程表／71不漏掉任何待办事项／72以四个象限考虑工作的优先级／75让笔记摇身一变／77魔法彩色水笔／78……第三章 团队管理：让下属斗志高昂第四章 卓有成效的开会方式第五章 带领团隧相开人员迈向成功终章 领导者必备的三种态度

章节摘录

版权页：插图：户完成额外的工作，那就接下这份的工作，做做“ 人情 ”，强调客户欠你一份人情。
换种说法，让对方了解你是出于好意帮他做了责任范围以外的工作。
出于好意接下追加的工作时，必须明白告诉客户这是你的好意，特地为客户做的。
大家很容易忽略这一点，可是这个步骤非常重要。
这种话当然很难说得太直接，你可以告诉客户：“ 这本来是我们责任范围以外的工作，可是为了让项目成功，这项工作非做不可。
刚好人手还够，这次就破例帮忙。
”让客户了解你是出于好意，为了让项目成功才接下额外的工作。
插进一句“ 刚好人手还够 ”，下次碰到责任范围以外的工作时，还能以“ 人手不足 ”为理由拒绝。
这种处理方式可以做人情给客户，将来对方可能会加倍回报你。
当然，这并不是原本的目的。
既然是出于好意接下额外的工作，当然要让客户正确了解情况，感谢你们。
获得客户的感谢，负责执行的成员也会觉得开心，工作意愿也会提高。
有没有告诉对方这是你的好意，会影响到最后的总结。
过去我负责的某个项目中，有位先见之明型员工主动接下了责任范围以外的工作。
当时他巧妙的暗示客户他是出于好意才帮忙，客户也非常开心，对先见之明型员工的评价也大幅提高。
另一方面，事后挽救型员工并没有接下责任范围以外的工作。
他只把责任范围内的工作做到尽善尽美，从不接受任何责任范围以外的工作。
导致客户对他的评价很低。

编辑推荐

《魔鬼预见术:职场先知先觉教战手册》由金城出版社出版。

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