

达成



[达成_下载链接1](#)

著者:横山信弘

出版者:江苏凤凰文艺出版社

出版时间:2018-5

装帧:

isbn:9787559417817

这是一本无论是职场新人，还是优秀管理者，都应该学习的实用性极强的著作。

本书内容富有系统性与针对性。书中提出依靠团队目标量化和发挥员工主观能动性的绝对达成工作法；以及事前积累两倍的材料，用以实现目标所需，最低标准是要把目标完成的预材管理工作法。作者横山信弘先生凭借自身多年带团队的经验，结合自己为各大公司进行培训的亲身经历，通过海量案例来检验绝对达成管理法和预材管理工作法。

本书意在帮助读者，以达到较低的成本，可执行的方式，达到工作活跃度上升，收入增加，目标完美实现的目的。

作者介绍:

横山信弘 (Yokoyama Nobuhiro)

阿塔克斯销售集团董事长兼总经理。作为顾问进入客户企业现场，帮助客户实现目标绝对达成。指导过的企业中，除了中小企业，还有日本电报电话公司（NTT）、软银集团、三得利株式会社等大型企业，此外，横山信弘还为“三大银行”、野村证券等公司进行培训，企业培训费用虽然昂贵，但慕名而来的客户依然络绎不绝。

横山信弘的书籍作品有《绝对达成意识的创造方法》《通过氛围让人动起来》等，当中大部分作品更被翻译成中文（含简体和繁体）、韩文等多种语言。

目录: 序言

绝对达成：大家都在用的工作“圣经” · 001

第一章

绝对达成意识

002 · “达成”就是一种“态度”

005 · 你能在1秒内说出业绩目标吗

008 · 总能看到一个焦点

011 · 习惯=影响×次数

014 · “封锁”行动

018 · 当你被“循环播放”

022 · 提前“出发”

026 · 网络时代取得成功的“排除法技能”

029 · 越有能力的人越不谈动力——提防“干劲缺乏”

032 · 压倒性的速度会衍生“激情”

035 · “逆向思维”带来的思考切换

038 · 果断其实是一种习惯

041 · 你是不是“编故事”的始作俑者

045 · “谦虚”是怎样的一种能力

048 · 反应过激都是先入为主的错

052 · 给无法做到“彻底”的人的处方笺

055 · 合乎逻辑地思考“执着心”

058 · “挣扎”的合适程度

061 · 达成主义的专业意识

064 · 豁达的达成主义者

069 · 认为“目标无法达成”的人的脑洞开得有点大

072 · 判定是否认真工作的三个要素

076 · 行动前想象的“工作的意义”和实践后获得的“工作的意义”

079 · 警惕“维持现状倾向”

第二章

绝对达成技巧

084 · 通过沟通来掌握主导权

- 087 · 按照配合、信任、引导的顺序建立人际关系
- 090 · 建立信任的三个关键点
- 094 · 不解决眼前的麻烦，后面会有更大的麻烦
- 097 · 计划管理比时间管理更省时间
- 100 · 营业员的行动速度决定生意成败
- 104 · 认为商品卖不出去的营业员无论过多久都卖不出去
- 107 · 概算能力是营业员必备的商业技能
- 110 · 提升会话效率对节省时间和达成目标都有帮助
- 114 · 直觉：给大脑装上一台加速器
- 117 · MER可以在面对不感兴趣的事情时使用
- 121 · 增加专业词汇量是提高对话能力的第一步
- 126 · 摆脱执着的简单技巧
- 129 · “有能者”和“庸才”的区别

第三章

绝对达成的领导力与管理力

- 134 · 营造“现场氛围”
- 137 · “自燃人”“可燃人”“不可燃人”的2：6：2法则
- 141 · 上司要成为坚固的“墙”
- 146 · 让下属们动起来不需要理由
- 149 · 每天对着“空气”说话
- 152 · 表扬的语言有“三很”
- 156 · 对于挑剔型下属的应对方法
- 160 · 上司做十个改变，下属才能做一个改变
- 164 · 鼓励：杜绝四字抽象词汇
- 167 · 开会不是达成的必要途径
- 170 · 制订计划书为何要把假设和事实一并写上
- 174 · 为绝对达成而面谈的方法
- 179 · 作为领导如何正确认可员工表现
- 182 · 短时间内可见效果的“高速营销测试”
- 186 · 有压力才有成长

第四章

绝对达成的预材管理

- 192 · 什么是预材管理
- 195 · 预材三剑客：“预估”“着手中”“白纸”
- 200 · 预材管理的优点是看到潜力
- 205 · 为什么要准备两倍的预材
- 210 · 怎样能存够预材资产
- 214 · 营业员要学会“播种”和“浇水”
- 219 · 2分钟营业法
- 226 · 在外无法思考，在公司才能思考？
- 230 · 业务效率化就是“摒弃、委托、减少”
- 240 · 销售日报不需要每天都上交
- 244 · 飓风型营业员白天谁也不在公司
- 248 · 让有潜力的客户助你达成目标
- 254 · 预材转化率直接影响目标达成
- 258 · 预材管理帮助企业实现绝对达成
- 263 · 把目标用金额来体现
- 266 · “种草莓的”与“收草莓的”区别

后记

给自己绝对达成意识 · 270

· · · · · (收起)

[达成_下载链接1](#)

标签

职场

励志

好书，值得一读

自我管理

心理

目标

心灵

生活,好书，值得一读

评论

书中很多观点还是挺有意思的，最喜欢第一章“将目标达成当成理所当然的事”，很多时候我们都是把目标当成需要努力还不一定能完成的任务，反倒给了自己松懈的借口。其他内容有的还是很常规的知识，其实方法大同小异，重点是执行。

一本很实用的书，推荐！

职场新人，管理者，必备一本书

很励志的书

R
2020-8，放在销售系列阅读当中，主要想了解执行力培养和达成目标的技巧，读完整体觉得这本书的体系性不强，但还是有结合实际工作能用的技巧，最近读了几本日本人写的书觉得都有类似的情况。作者提倡建立绝对达成意识，专注细分目标，再通过pdca检视，作者结合实际工作的建议部分比较喜欢播种和浇水的理论，对业务完成量变的推理。下一步计划，在达成意识这块要加强，另外多采用充分数据合理计算来推动大家重视工作量，合理引导量变到质变的转换。

什么玩意

绝对达成，预材管理。 只想搁置一边，最近读书有些浮躁，大概应该换换题材。

好书

值得读的好书

以较低的成本，可执行的方式，达到工作活跃度上升，收入增加，目标完美实现的目的

书中有些观点不错 20190126

这是一本无论是职场新人，还是优秀管理者，都应该学习的实用性极强的著作。

新人职场宝典，值得学习！

不错，具有针对性，学了不少

无论是职场新人，还是优秀管理者，都应该学习的实用性极强的著作

很有用的一本书

作为一名工作者应该读一下这本书。

很日系的管理方法，将工作视为理所当然，用策略让员工充满干劲，比较适合国企，毕竟都不能随意开除。

很励志的书，对人很有帮助

非常棒的一本书

[达成_下载链接1](#)

书评

这是职场新人或是管理者都必看的一本书，实用性特别强。职场新人看了学了，可以成为同行业的佼佼者，管理者应用了它也可以将整个队伍发挥出更大的作用。
作者横山信弘是阿塔克斯销售集团的董事长兼总经理。他的绝对达成理念影响了无数人，每年举办超过100场咨询会和演讲，他的...

对于一个考研党来说，这也是一本值得看的书。虽然不是职场人，但好道理都是相通的，于是，我把这些好道理推及到我的学习生活中。
像机器人一样去学习，像人一样去生活
作为一个从“仪式感”和日程管理来汲取动力从而不断向前的人，第一次从书里了解，拥有动力和干劲，某种程...

不得不说日本人对于工作的态度上确实值得学习，从本书就能窥见一二，《达成》讲的是方法论，是完成工作而需要从思想行动理念等诸多方面一起努力的集合。但也正如作者开篇所说，最最重要的还是你的信念，你要对于一件事情有必须完成的理念，告诉自己，这个事情必须完成，没有其...

正如人的一日三餐，不可能每餐都是重复，管理也是这样，不可能以同一种模式达成最终的效果，时也、命也、运也，在管理学界和实践中，我们都需要到不同的山唱不同的歌。《达成》不是一本空泛的著作，它让我们了解到很多达成的技巧，虽然它不可能罗列所有需要成交的情况，但是对...

《达成》是一本经济管理方面的优秀著作，本书的作者横山信弘是阿塔克斯销售集团董事长兼总经理。作者作为顾问进入客户企业现场，通过企业培训等方法来帮助客户实现目标绝对达成。作者在业内非常有影响力，他指导过的客户都反馈不错。作者的作品有很多，而且当中大部分作品被...

职场的“绝对达成”圣经
想要在职场上一展拳脚有所作为，不如试试怀着“绝对达成”的态度面对工作。先对自己有点信心，慢慢实现目标。这本书旨在教职人学会效率方法，在工作中自然顺畅，从而使收入增加，达到目标完美实现的目的。
要养成绝对达成意识，掌握绝对达成技巧，拥有...

[达成_下载链接1](#)