

哈佛商學院講師教你永遠不敗的自我經營術



[哈佛商學院講師教你永遠不敗的自我經營術_下载链接1](#)

著者:平野敦士卡爾

出版者:智富出版有限公司

出版时间:2010-11-25

装帧:平装

isbn:9789868524095

如果一個人能把自己當企業、當品牌來經營，那麼就沒有不成功的道理！教你最省力、最快速的不敗成功法則！透過「結盟版『自我成長』戰略」跟著企業一起增加收益！

在不景氣中不用跳巢、換跑道、自己開店、開公司當老闆，就能年薪增加、收入提高!?

被譽為「手機電子錢包先生」的哈佛大學副教授平野敦士卡爾，顛覆傳統的職場成功法則，告訴你名校畢業、MBA學位、考取證照不再是成功方程式；只要你懂得「結盟」，從半徑3公尺的資源開始，就能在競爭中脫穎而出。

【作者個人的親身成功實證】

- ． 從日本興業銀行跳槽到NTT DOCOMO公司（日本第一大電信公司）。
- ． 提出「手機電子錢包」企劃案，歷經4年來的艱苦奮鬥終於成功普及市場。
- ． 企劃風險投資案，4年內，成功賺取100億日幣的收益。
- ． 成為資訊科技創投企業的經營階層，當上哈佛商學院的講師，以及在沖繩大學大學院擔任教職，同時經營一家諮詢公司。

這並不是我所規劃的人生，我的人生擴大到超乎自己想像的範圍，現在我每天充滿期待地工作……

能夠實現自己真正想過的人生者，要比任何人來得幸福，同時也代表真正的成功!!

上班族如何不受景氣影響，收入提高、擁有職場競爭力？個人品牌的時代來臨，如何在競爭的環境中，讓自己與眾不同脫穎而出呢？想要爬上山頂不是只有一條路，你不需要受景氣影響！只要學會——從五項因素分析環境的「競爭戰略」；朝著沒人去過的汪洋大海出航的「藍海戰略」；透過「結盟」自我成長，站在世界最尖端的「平臺戰略」；運用「戰略性繞遠路職涯規劃」招喚機會……

只要運用這一本實用的職涯教戰書，同時獲得【個人 & 企業】經營成功戰略！

◎「自我成長」結盟戰略

期間→長期性。

做法→運用周遭人脈，成為自己的助力。

對於目標→充滿彈性，卻是在繞遠路的過程中走一步算一步。可延伸個人的可能性。

職涯規劃→「繞遠路職涯規劃」。

「結盟版『自我成長』戰略」就是既可決定努力的方向，且能提高自身能力，向周遭的人展現，讓時勢助自己一臂之力的戰略。

◎從五項因素來分析環境，在競爭中脫穎而出~競爭戰略~

- 1 新加入者~新加入者指的是強而有力的新人或轉行的人。
- 2 競爭業者~相當於競爭對手。
- 3 替代品~旗鼓相當的公司外人士。
- 4 購買者~相當於雇主或客戶。
- 5 供給商~難以取得的證照、資訊以及人脈。

◎個人要戰勝競爭的三大必備戰略（以「競爭戰略」為基礎，開始制定具體的戰略）

- 1 成本領先戰略~就算薪資再怎麼低廉，還是能展現出超乎薪資的「價格性能比」（Cost / Performance）。

2 差異化戰略~什麼是只有你才能夠勝任，只有你才能夠展現出色成果的工作？不管環境出現發生變化也能夠生存下去、成為擁有他人所缺乏的品牌力最重要的因素。

3 集中化戰略~以「差異化戰略」為基礎，凸顯出你的價格性能比愈高、愈能運用優勢一決勝負的特色，如何獲得高度評價這一點上。

4 「平臺戰略」~即使是一個人辦不到的事，也可以向周圍討救兵，借助眾人的力量加以實現的戰略。

◎目標成為無人能敵的ONLY ONE——活用「藍海戰略」

1 著眼於既有客戶以外的顧客

著手展開新工作的事例，例如「週末創業」。

2 思考六種布局

◇調查替代產業~為何自己創造的「價值」，他人也能夠辦得到呢？

◇調查業界中與自家公司採取不同戰略的公司~著重於「究竟自己與工作幹練的同事A有什麼不同？」這一點來思考。

◇著眼於購買者~請試想除了現在所在公司的上司之外，自己能否對隔壁課的課長以及客戶有所貢獻？並試著思考你的新任上司為何種人物，這些都是近在身邊的例子。

◇調查具備補強功能的商品~不光是自己的評價，同時也需試著想想你的下屬、客戶以及人脈等受到何種評價。

◇針對機能取向與感性取向進行逆向操作~舉例來說一般銀行員總給人嚴肅的印象，因此若能給人充滿幽默且開朗的獨特印象，就是一種逆向操作。

◇預測將來的趨勢~好比對負責籌劃公司社刊的人而言，隨著公司內電腦的普及化，社刊逐漸被電子郵件所取代，因此工作內容可能會有大幅的改變。

◎「戰略性繞遠路職涯規劃」兩項重點

1 擁有兩種以上的擅長領域~擁有特別擅長領域者，比較容易招喚機會。由於容易分派工作的人可累積各種工作經驗，因而能夠提昇自己的能力。同時在這過程中，也能夠磨練自己的擅長領域，並增加其他擅長領域，當然也就更容易分派工作，如此而形成良好的循環。應該以擁有兩種以上達到某種程度的擅長領域為目標。只要具備兩種以上的擅長領域，就能提昇獨特性，馬上減少許多競爭對手。

2 透過時常告知他人自己的理想以及喜歡的事物，來吸引資訊及人脈~若能某種程度地瞭解自己的理想以及所喜歡的事物，並對周遭的人發出訊息的話，很容易就能招喚機會。為了能夠獲取所需的資訊、受到周遭人的讚賞，即便是瑣碎的工作也要盡全力達成，自然就會一點一滴地出現成果。這麼一來，隨著不斷地累積出「信賴」，然後就會慢慢出現所需的資訊。

◎找到自己擅長領域，發揮長才的五大步驟

STEP1~想像「將來想做的事」、「未來自我的理想藍圖」

STEP2~製作現在自己的履歷表（運用「心智圖」來製作）

STEP3~清楚了解自己的專長與興趣

STEP4~歸納自己的擅長領域、確定方向性

STEP5~充分活用既定的擅長領域

A~首先思考在現在的公司能夠做的事

B~故意選擇「別人辦不到」或「他人不想做的事」

C~讓自己的視野能夠往「縱向」或「橫向」拓展

D~不要被「優渥的待遇」所迷惑

E~「週末創業」也是一種不錯的選擇

化谷底深淵為轉機的最主要關鍵，在於視非常時期為轉機，不斷積極向前的態度。生病了就告訴自己「一定要讓身體充分休息」；工作沒了就換個角度想「一定會再找到更合適的工作」。在這個世界上，沒有真正徒勞無功的事。幸運總會跟在永不放棄者的身邊。即使身處逆境，仍然不忘保持正面思考，等到下一個時機成熟時，一定就能看見前方有路。

藉由閱讀攀登名為「職涯」這座山的這一本自我成長教練書，當你學會「起步方法」後，接下來一定可以靠自己走向成功!!

作者介绍:

平野敦士卡爾

（手機電子錢包先生 & 哈佛大學副教授）為株式會社Netstrategy董事長、哈佛商學院特約講師、沖繩大學大學院客座講師、CENT Alpha 部落客。因提出「手機電子錢包」的信用卡企劃案而享譽全球，別名為「手機電子錢包先生」。生於美國伊利諾伊州。畢業於麻布中學及高中。東京大學經濟學系畢業後，在日本興業銀行擔任國際業務、投資銀行業務的經理人。1999年時跳槽到NTT DOCOMO公司，擔任i-mode成長戰略計畫的核心成員，並以結盟專任部長的身份提出「手機電子錢包」企劃案，深耕4年，終於獲得實現。2007年時成為哈佛商學院最年輕的副教授，同時設立株式會社Netstrategy。著有《增強十倍效率 結盟工作術》（GOMA BOOKS出版）、《輕鬆展現成果的37項法則～結盟人際關係術》（BUSINESS社出版）。

目录: 序言

第1章 不受景氣影響拓展個人經歷的「自我成長」戰略

●何謂能拓展可能性、絕不錯失良機且最完美職涯戰略？

●正因為「人生不可能事事如意」所以才有趣

●「戰略性繞遠路職涯規劃」能夠招喚超乎想像的機會

●透過「結盟版『自我成長』戰略」擴大自己的可能性！

●透過「結盟版『自我成長』戰略」招喚機會的4大重點

第2章 從企業戰略來學習如何擬定「自我成長」戰略

●企業戰略中充滿讓人成長的訣竅

●從5項因素來分析環境，在競爭中脫穎而出～競爭戰略～

●戰勝競爭！個人三大必備戰略

●朝著沒人去過的汪洋大海出航！～藍海戰略～

- 目標成為無人能敵的ONLY ONE ~活用「藍海戰略」
- 透過「結盟」達成大幅成長~站在世界最尖端的平臺戰略~
- 矗立在「平臺戰略」成功之前的障壁
- 成功實行「平臺戰略」最重要的重點
- 利用「平臺戰略」而大獲成功的企業事例
- 造成平臺進化與退化的因素

第3章 如何培養抓住機會的「自我能力」

- 運用「戰略性繞遠路職涯規劃」招喚機會
- 找出自己潛在的擅長領域
- STEP1 ~勾勒出「未來的理想藍圖」~
- STEP2 ~製作現在自己的履歷表~
- STEP3 ~清楚了解自己的專長與興趣~
- STEP4 ~歸納自己的擅長領域，確定方向性~
- STEP5-A ~首先，思考自己在目前的公司能夠完成的事~
- STEP5-B ~選擇「別人不想做的事」~
- STEP5-C ~往「縱向」及「橫向」擴展自己的視野~
- STEP5-D ~不要被「優渥的待遇」所迷惑~
- STEP5-E ~總之「週末創業」也是一種選擇~

第4章 如何培養掌握事物本質的「鑑別力」

- 掌握事物本質的「鑑別力」
- 可靠的資訊能夠得到他人的幫助，透過結盟獲得資訊
- 提高「鑑別力」的建立人脈方式
- 變成「交流平臺」是建立人脈最有效的方法
- 「商業仲介」是立即建立人脈的平臺
- 培養「資訊咀嚼力」的三種習慣
- 透過「他人行銷」掌握新的觀點
- 「鑑別力」實踐篇~看透「公司真面目」的要點~
- 看似繞遠路，實則抄捷徑——看透事物本質的「培養感性的方法」

第5章 從半徑3m內開始的自我活動

- 表現自己、得到他人的評價後，才能彰顯價值
- 讓個人廣告詞能夠通行無阻
- 所謂廣告詞，是用乘法來歸納主題
- 以簡潔明瞭的方式自我介紹——「用3行短文做自我介紹」
- 藉由最後輸出經歷及具體數字使資訊立體化
- 持續成長的企業與人才均可用3行短文做自我介紹
- 設定利基領域讓你更加獨一無二
- 今後的商業人士必備的「三種基礎能力」
- 「人際力」是所有能力的基礎
- 現在就改變自己「從半徑3m內開始的8種行動」

結語

．．．．．(收起)

[哈佛商學院講師教你永遠不敗的自我經營術 下载链接1](#)

标签

思维方法

改变心智的起点

创业

177.2

评论

[哈佛商学院讲师教你永远不败的自我经营术_下载链接1](#)

书评

[哈佛商学院讲师教你永远不败的自我经营术_下载链接1](#)