

憂鬱でなければ、仕事じゃない
以压倒性努力正面突破困境

后浪出版公司

硬派

如果不曾义无反顾地努力过
人生还有什么意义可言？

工作

程亮 译

(日) 见城彻 藤田晋 著

江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
中国图书出版集团

后浪出版公司



硬派工作

以压倒性努力正面突破困境

程亮 译

[日] 见城彻 藤田晋 著

 江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

硬派工作 : 以压倒性努力正面突破困境 / (日) 见城彻 , (日) 藤田晋著 ; 程亮译 . — 南昌 : 江西人民出版社 , 2017.8

ISBN 978-7-210-09248-3

I . ①硬… II . ①见… ②藤… ③程… III . ①成功心理—通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 056198 号

《YUUUTSU DE NAKEREBA SHIGOTO JANAI》

©Toru Kenjo /Susumu Fujita 2013

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KODANSHA LTD.

Publication rights for simplified chinese character edition arranged with KODANSHA LTD . through KODANSHA BEIJING CULTURE LTD. Beijing, china
本书简体中文版由银杏树下 (北京) 图书有限责任公司出版。

版权登记号 : 14-2017-0177

硬派工作 : 以压倒性努力正面突破困境

著 : [日] 见城彻 藤田晋 译者 : 程亮 责任编辑 : 王华 钱浩

出版发行 : 江西人民出版社 印刷 : 北京京都六环印刷厂

889 毫米 × 1194 毫米 1/32 5.25 印张 字数 145 千字

2017 年 8 月第 1 版 2017 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-210-09248-3

定价 : 36.00 元

赣版权登字 -01-2017-205

后浪出版咨询 (北京) 有限责任公司常年法律顾问 : 北京大成律师事务所

周天晖 copyright@hinabook.com

未经许可 , 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有 , 侵权必究

如有质量问题 , 请寄回印厂调换。联系电话 : 010-64010019

**如果不曾义无反顾地努力过
人生还有什么意义可言？**

前 言

“三十岁以后对我影响最大的人，大概就要数见城先生了。”

和见城社长一道坐新干线去了山形县的东北艺术工科大学（我任该校顾问）后，我在独自返回途中突然生出这个想法来。

二十多岁时，我初入社会，冒冒失失地开始工作，一直有件事如鲠在喉——我不知该如何与“平庸”和“泛泛”相处。在组织里丧失个性、为了不被社会排斥而变得保守、表面化的应酬越来越多……我隐约明白，作为企业人，要想在企业社会中生存下去，这些自然发生的负面情况是不可避免的，但要我若无其事地以这种状态走自己的人生路，我做不到。所以我一直很迷茫，不知该以怎样的态度去面对。

在这些疑问的困扰下，是见城社长第一次让我清楚地认识到什么重要，什么没用。

我和见城社长的初次畅谈，是在 2005 年春天的一次聚

餐上，当时席间还有作家五木宽之先生。那年我三十一岁，正计划将互联网事业的重心从广告代理移向媒体（Ameba网站），但我不知道互联网媒体的内容该是什么样子的，看不见前路，一直在拼命寻找答案。我想彻底弄清楚，既有媒体与互联网媒体存在哪些异同。

后来，通过与幻冬舍的业务合作，以及双方合资创建Amebabooks 新社^①等项目，我从见城社长那里认识到了互联网内容的应有形式——它是具有普遍性的。当然，由互联网这一形式所决定的特性必然存在，但人们希望通过电视和出版物看到的東西，与希望通过互联网看到的東西，在本质上是完全一致的。此外我还明白了，相较于既有的媒体，在动一动鼠标就能随处畅游的互联网世界里，人们对凡庸的东西更是看都不会看上一眼。

而且，我当时还在着手创建以二十世纪日本式经营为参考的公司。我开始重视团队内部的和谐和睦，致力于福利保障，打算转舵变向，把Cyber Agent发展成为留得住人

① Amebabooks 新社是日本第一家博客出版社。——编者

的公司。当时正值终身雇佣、年功序列等制度崩溃，奉行成果主义的冷漠无情的公司越来越多。在这样的大环境中，我反而选择了一条与时代浪潮背道而驰的路。

在互联网这种数字世界里工作的人，往往只追求合理性，从而导致人际关系变得淡薄。其实，在我三十岁以前的 Cyber Agent，就曾有过一段这样的时期。然而，商业社会毕竟也是人际社会，离不开相互的信赖。事实上，工作终归要由人来完成，是平凡而辛苦的，离开义理人情不可能成功。这在数字世界里也是不变的真理，以年轻人为核心的公司同样如此。

所以我开始确信，在工作中，通过发自真心而非浮于表面的交流来构筑信赖关系，比什么都重要。

而且年过三十以后，我也迎来了必须重新审视人际关系的阶段。二十多岁时，我没有先入之见，陆续认识了很多，结果光是应酬眼前的人就耗光了我的精力，根本无法充分保证与真正重要的人物交往。

关于工作中的人际交往方式，我受见城社长的影响尤深。他那些振聋发聩的金玉良言，在本书中将悉数登场。

本书各章节标题的珠玑之言，均出自见城社长之手。对于个别文学性的、情绪化的言论，我按自己的理解，添加了基于我个人亲身体会的解释，以便于年轻人理解。

从2010年下半年到2011年3月11日，为了这本书的出版，我和见城社长每周都要碰一次面。光是制作本书的过程，就叫我打心眼里觉得享受，也是我这个年龄的经营者所难得的宝贵经验。

写这段前言之前，我曾反复阅读成稿，以前同见城社长交谈时所感受到的工作的乐趣和深意，又在我心里复苏过来。对我自身而言，这本书也无疑是今后人生中的圣经。

藤田晋

《创业，生与死》

著 者：【日】板仓雄一郎
书 号：978-7-5502-4769-7
页 数：304
出版时间：2015.04
定 价：39.80 元



成功范本太多，失败范本少见。

而《创业，生与死》则是一本真正意义上“失败经验谈”，也是在日本最畅销的创业参考案例。

板仓雄一郎，1997年之前是当时日本的“天才创业家”；1997年之后是涅槃重生的励志偶像。他为何能在短时间内获得巨大成功，又如何短短两年内使公司从辉煌走向了破产？

他虽没成就造就一个成功的公司，却留下了最有价值的参考。

那些别人没能挺过的创业难关，祝你们好运。

内容简介

1997年之前他是日本IT界炙手可热的金童、比尔·盖茨的事业伙伴。1997年后公司破产，负债高达37亿日元。

这种大起大落是经济形势的衰败所致还是个人的经营失误？

本书是作者板仓雄一郎的创业生涯体检报告，从创业之初到最后失意破产的整个过程都进行了生动的描写。意气风发筹备纳斯达克上市、资金链断裂银行纷纷上门追债、融资无门破产收场……短短两年间他经历了人生的顶点和谷底，也为我们注解了那时日本经济的沉沉浮浮。最后他彻底检讨了自己的失败，希望自己挫败与荣光的事业经验可以为有意开拓新事业的诸位提供有价值的参考。

通过这本书，也希望你能从板仓雄一郎的失败中汲取养分，进而掌握成功的契机。

目 录

前 言 001

第一章 做人的基本 001

小事也得耿耿于怀 002

拨出的电话不要先挂断 006

自我表现与自我厌恶是“双胞胎” 010

努力在自己，评价由他人 014

坦荡第一，堂堂正正 018

第二章 锻炼自己 023

工作太顺利，心里要生疑 024

不要参加派对 028

“极端”是命 032

困境正是做出决断的最佳契机 036

他人将如此程度的努力称为运气 040

毕加索的立体主义，兰波的军火商人 044

宁为山顶上的冻死猎豹，不当山脚下的饱食肥猪 048

不郁闷，非工作 052

第三章 抓住人心 057

- 如果当时名片用光，事后要用快递送上 058
- 打算借天气话题进行交流的酒店服务员是最差劲的 062
- 如果不想去，就别说“下次一起吃饭吧” 066
- 不要和初次见面的人去唱卡拉OK 070
- 不刺激就抓不住对方的心 074

第四章 打动别人 079

- 每次请求的百对一法则 080
- 无偿行为才能创造最大利益 084
- 凶猛如天使，细腻似恶魔 088
- 别当良药当毒药 092
- 唯有恋爱才能培养对他人的想象力 096

第五章 走向胜利 101

- 条条大路通自己 102
- 就要花钱买罪受 106
- 打击率 33.3% 的工作哲学 110
- 创造“世上前所未有的东西” 114
- 导演一场鲁莽，将其变成精彩 118
- 大热是地狱的开始 122

第六章 指向成功的动机 127

胜利者一无所获 128

不劳无获 132

运动是工作的空拳练习 136

葡萄酒是工作男人的“鲜血” 140

去不了“京味”餐厅就放弃工作 144

是男人就要战斗到流尽最后一滴血 148

后 记 152

第一章

做人的基本

小事也得耿耿于怀

“上帝存在于细节之中”
这句话出自某建筑师之口，
它也适用于工作。
容易被忽视的细节当中，
恰恰隐藏着决定成败的关键。

从刚进入角川书店工作的新人时期起，我就一直把这句话当作座右铭奉行至今。

正所谓，一屋不扫，何以扫天下？年轻时看着同事们的表现，我就会产生这样的想法，后来自己有了下属，这种感觉就变得愈发强烈。

幻冬舍有几位清洁女工。她们在工作过程中，逐渐成了幻冬舍的书迷。一次我去洗手间，其中一位阿姨跟我说：

“见城先生，我读了《永远的仔》的上卷，觉得特别有意思，下卷也一定会买的。”

“哎呀，谢谢。不过您不用买。我现在手头没有，但三天之内就能把书给您。”

她听了很感激。

像这类口头约定，一般人并不会遵守，而我第二天就叫埼玉县仓库的工作人员寄来上下卷，并请作者签上名，送给了那位阿姨。

我之所以这样做，并不只是出于诚实。诚然，言出必践是应该的，但除此之外我还觉得，任何事情都有可能变成商机。

说不定，在她今后工作的公司可能发生举世震动的大事件，而她作为重要的证人，肯定会允许幻冬舍优先采访。

我的想法很功利？可要知道，所有人际关系都构筑于细微的感情之上。无论做什么事，如果忽视感情，都不可能顺利。人是有感情的动物。工作中看似是基于理性的人际关系，一旦剥掉薄薄的表皮，就会露出下面厚厚的感性层。除了感情，义理和恩情也不能忘，这很重要。我认为，要是不理解义理、人情和恩情，做什么事都不会顺利。

“别对小事耿耿于怀”——作为人生训条，确是这个

道理。然而在工作中，不对小事耿耿于怀，就无法打动对方。

小事不愁，何谈成大事呢？

①

我公司的业务员，经常在眼看着就能拿下数千万乃至数亿日元的巨额交易时，在最后关头功亏一篑，而原因正是一些看似微不足道的小事令对方感到不安。

例如，有的人在商谈过程中，对于交易对象所提出的问题回答得很妥当，可是到了商谈结束、客套闲聊的时候，却暴露出了自己在知识上的匮乏；有的人对于交易对象提出的“把那个商品送给我吧”的请求，当时满口同意，可最后却没送……

对方是冒着价值数千万乃至数亿日元的巨大风险下的订单，所以哪怕是微不足道的小事，如果业务员不放在眼里，对方也会感到不安，担心此人不足以承担重任。

生意场上，往往在意想不到的地方存在陷阱。

上司与下属的关系也一样。上司乐意提拔的，是那些对于上司委派的小事也能认真响应的下属，或是失败时能

够主动向上司汇报失败原因的下属。反之，在这些事情上怠慢疏忽的人，上司是不会委派重要工作的。所以，越是上司委派的小任务，越应该完美地完成。

对于别人的帮助，一声道谢是应该的。这似乎也是无足轻重的小事，可实际上却很重要。

以前有个下属离开公司独自创业，拜托我为其新出的商品做宣传。我就在推特等社交媒体上帮他宣传了，也算是借此表达祝福。可是自始至终，他连一句谢谢都没说过。

他或许以为，像我这么忙的人，不会在乎这些小事。然而，我恰恰对这种事特别在意。

独自创业成功的人，哪怕是做出很小的约定，最后也会守诺。正因为他们做人做事不敷衍，才能使公司壮大起来。后来没过多久，那人又有事求我，这次我是这样说的：

“见城社长说过：‘小事也得耿耿于怀。’所以，这次我拒绝。”

④