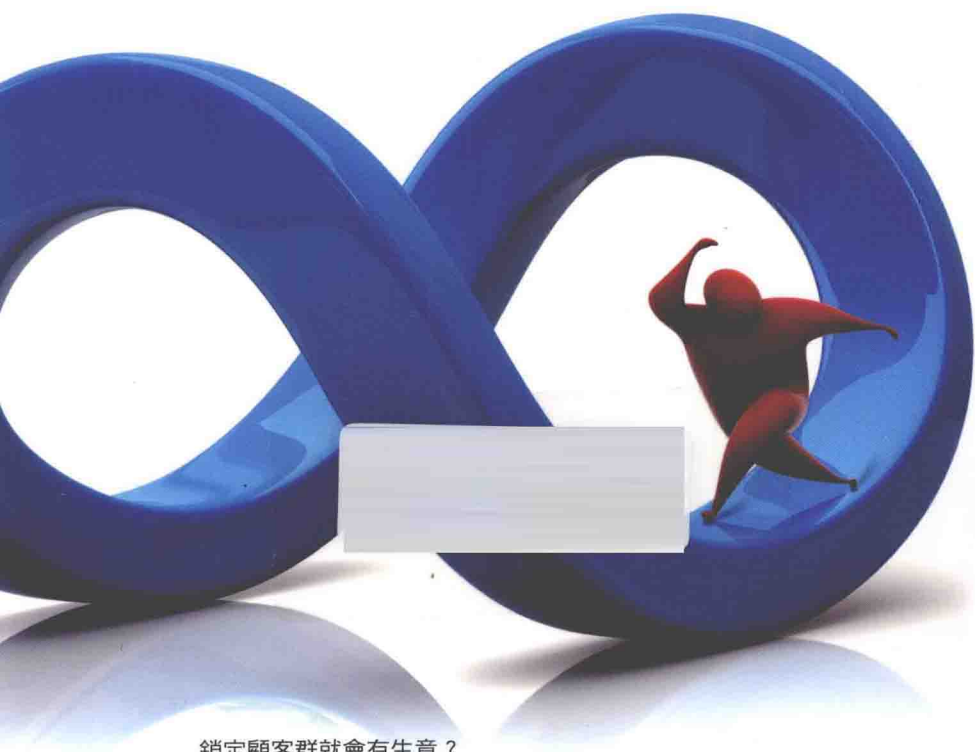


鈴木信行◎著
日経トップリーダー◎編
林欣儀◎譯

敗者の錯覚：あなたの努力が実らない40の理由

為什麼努力 沒有成果？

日本Top Leader用40個逆思考，
扭轉你的迷思與錯覺



鎖定顧客群就會有生意？

年終再檢討全年缺失就可以了？

產品滯銷時要努力分析「賣不出去的原因」？

成敗一線間，關鍵不在「時運」，而在「你想對了嗎」。

洞悉「敗者的錯覺」，掌握「成者的領悟」，你的人生一定不一樣！

敗者の錯覚：あなたの努力が実らない40の理由

為什麼努力 沒有成果？

日本Top Leader用40個逆思考，
扭轉你的迷思與錯覺

鈴木信行◎著
日経トップリーダー◎編
林欣儀◎譯



HAISHA NO SAKKAKU ANATA NO DORYOKU GA MINORANAI 40 NO
RIYUU by Nobuyuki Suzuki
Copyright © 2011 by Nikkei Business Publications, Inc. All Rights Reserved.
Originally published in Japan by Nikkei Business Publications, Inc.
Traditional Chinese translation rights arranged with Nikkei Business
Publications, Inc. through BARDON-CHINESE MEDIA AGENCY.
Traditional Chinese edition published by Faces Publications, a division of Cité Publishing.

企畫叢書 FP2232

為什麼努力沒有成果？

日本 Top Leader 用 40 個逆思考，扭轉你的迷思與錯覺

作 者 鈴木信行
編 者 日經トッブリリーダー
譯 者 林欣儀
編輯總監 劉麗真
主 編 陳逸瑛
編 輯 林詠心

發行人 涂玉雲
出版 臉譜出版

城邦文化事業股份有限公司
台北市中山區民生東路二段 141 號 5 樓
電話：886-2-25007696 傳真：886-2-25001952

發行 英屬蓋曼群島商家庭傳媒股份有限公司城邦分公司
台北市中山區民生東路二段 141 號 11 樓
客服服務專線：886-2-25007718；25007719
24 小時傳真專線：886-2-25001990；25001991
服務時間：週一至週五上午 09:30-12:00；下午 13:30-17:00
劃撥帳號：19863813 戶名：書虫股份有限公司
讀者服務信箱：service@readingclub.com.tw

香港發行所 城邦（香港）出版集團有限公司
香港灣仔駱克道 193 號東超商業中心 1 樓
電話：852-25086231 或 25086217 傳真：852-25789337
E-mail：citehk@hknet.com

馬新發行所 城邦（馬新）出版集團【Cite (M) Sdn. Bhd. (458372U)】
11, Jalan 30D/146, Desa Tasik, Sungai Besi,
57000 Kuala Lumpur, Malaysia
電話：603-90563833 傳真：603-90562833

一版一刷 2012 年 2 月

城邦讀書花園
www.cite.com.tw

ISBN 978-986-235-160-4
翻印必究（Printed in Taiwan）

售價：260 元
（本書如有缺頁、破損、倒裝，請寄回更換）

【目錄】

前言

003

老闆若說「盡力而為」，員工便什麼也不會做。

012

「想到最後關頭」，不等於「最後關頭才想」。

016

聽取檢討報告「只有一肚子火」是最最下策。

020

平凡經營者預測「趨勢」，一流經營者用心觀察「當下」。

024

倘若現身沒作為，不如不要親臨第一線。

028

沒有比擔心更浪費時間的事情。

032

顧客不能圈養，只能吸引。

036

要求員工像自己，組織不會成長。

040

一次解決一個問題，勝過一次處理數個。

044

先學會模仿，再想原創。

048

「九成明白」累積再多，也抵達不了終點。

052

堅持不一定會等到成功。

056

「立刻檢討」不會贏，「立刻驗證」才會成。

060

一旦需要「複雜補充」，通常都是錯誤的決定。

064

到年底才檢討缺失，明年必定再嚐苦果。

068

可以被員工討厭，但千萬別讓員工失望。

072

先試探橋穩不穩的，永遠比別人晚過橋。

076

與其設法「創新」，不如設法「不同」。

080

越大的錯，越會看漏。

084

一流經營者不會在痛苦時補自己一刀。

088

經營者不要輕易「挑戰極限」。
092

與其減少「吵架次數」，不如增加「和好次數」。
096

與其找「一百個滯銷」的原因，不如找「一個暢銷」的理由。
100

經營沒有盲點，只有不認真的老闆。
104

沒有行動，假設永遠是假設。
108

目標太高可能使終點更遠。
112

交涉的關鍵，不在於賣弄自己有多「猛」。
116

越不受歡迎的領導者廢話越多。
120

越重要的提示，越像路邊的小石子。
124

優秀的經營者，釣魚前會先看池裡有幾條魚。
128

平凡經營者該做的時候總不做。
132

平凡經營者從「會做的」開始，一流經營者從「不會做的」下手。
136

事情發生時先找原因，不要急著拿出對策。

140

平凡經營者聽信少數之言，一流經營者反對眾人之意。

144

越不賺錢的老闆，越不關心財務狀況。

148

公司再小也要有祕密武器。

152

平凡的老闆只會用提高營業額來增加利潤。

156

沒有天生無幹勁的員工，只有不懂得激勵的老闆。

160

慎重決定、大膽求證，會讓自己置身於危險之境。

164

一流經營者從「負面調查結果」中找到商機。

168

敗者の錯覚：あなたの努力が実らない40の理由

為什麼努力 沒有成果？

日本Top Leader用40個逆思考，
扭轉你的迷思與錯覺

鈴木信行◎著
日経トップリーダー◎編
林欣儀◎譯



HAISHA NO SAKKAKU ANATA NO DORYOKU GA MINORANAI 40 NO
RIYUU by Nobuyuki Suzuki
Copyright © 2011 by Nikkei Business Publications, Inc. All Rights Reserved.
Originally published in Japan by Nikkei Business Publications, Inc.
Traditional Chinese translation rights arranged with Nikkei Business
Publications, Inc. through BARDON-CHINESE MEDIA AGENCY.
Traditional Chinese edition published by Faces Publications, a division of Cité Publishing.

企畫叢書 FP2232

為什麼努力沒有成果？

日本 Top Leader 用 40 個逆思考，扭轉你的迷思與錯覺

作 者 鈴木信行
編 者 日經トップリーダー
譯 者 林欣儀
編輯總監 劉麗真
主 編 陳逸瑛
編 輯 林詠心

發行人 涂玉雲
出版 臉譜出版

城邦文化事業股份有限公司
台北市中山區民生東路二段 141 號 5 樓
電話：886-2-25007696 傳真：886-2-25001952

發行 英屬蓋曼群島商家庭傳媒股份有限公司城邦分公司
台北市中山區民生東路二段 141 號 11 樓
客服服務專線：886-2-25007718；25007719
24 小時傳真專線：886-2-25001990；25001991
服務時間：週一至週五上午 09:30-12:00；下午 13:30-17:00
劃撥帳號：19863813 戶名：書虫股份有限公司
讀者服務信箱：service@readingclub.com.tw

香港發行所 城邦（香港）出版集團有限公司
香港灣仔駱克道 193 號東超商業中心 1 樓
電話：852-25086231 或 25086217 傳真：852-25789337
E-mail：citehk@hknet.com

馬新發行所 城邦（馬新）出版集團【Cite (M) Sdn. Bhd. (458372U)】
11, Jalan 30D/146, Desa Tasik, Sungai Besi,
57000 Kuala Lumpur, Malaysia
電話：603-90563833 傳真：603-90562833

一版一刷 2012 年 2 月

城邦讀書花園
www.cite.com.tw

ISBN 978-986-235-160-4
翻印必究（Printed in Taiwan）

售價：260 元
（本書如有缺頁、破損、倒裝，請寄回更換）

前言

翻閱本書的讀者們，平時是否有這樣的感觸？

我就是運氣差！

會這麼想也是無可厚非。

各位工作會混水摸魚嗎？大多數的人，應該都像身邊的人一樣努力，但是許多人往往努力卻得不到回報。

「我跟他明明就差不多拚，他只是碰巧抓到談大事的機會罷了！真是好狗運！」
「我不覺得自己的能力比不上她，但前輩就是比較照顧她。她運氣真好。」

除了少部分的天才之外，大多數人的努力與天賦並無太大差異。工作上之所以會分出「勝者」與「敗者」，一切都是命運所致……

很長一段時間，我都這樣想。

但是當我坐上經濟雜誌編輯的位置，看過無數成功者，才發現決定每個人生關頭勝敗的關鍵，不是「運氣好壞」，而是「想法好壞」。

我漸漸了解到，大多被稱為成功者的人，從工作到生活的一切思考與行動，都明顯與一般人不同。

比方說，成功者絕對不會採取下面這些行動：

- 鎖定顧客群
- 年底時才檢討全年缺失
- 新產品滯銷時，分析「賣不出去的理由」

如何？這些都是我們認為「可以做」的事情，但大多數成功者卻認為這些行動是「浪費生命」。

對成功者來說，我們認為「鎖定顧客群，生意就穩定」「年底做檢討，明年會更好」「分析『賣不出去的理由』，產品就會大賣」，其實都是「敗者的錯覺」。

與許多成功者交談之後，我發現了「勝者與敗者的想法差異」，這些精采內容刊登在每月由日經B P社所發行的經營雜誌《日經Top Leader》同名專欄上，深受讀者喜愛，最後編輯成書。

讀者們若能在採取行動時，注意本書所提出的四十個「敗者的錯覺」，將會少走許多冤枉路，不再浪費生命。

「我只能留下平凡的成果。」若這是你原本的信念，從今天起，你的人生將可能脫胎換骨。

鈴木信行

二〇一一年三月

為什麼努力 沒有成果？

日本Top Leader用40個逆思考，
扭轉你的迷思與錯覺

【目錄】

前言

003

老闆若說「盡力而為」，員工便什麼也不會做。

012

「想到最後關頭」，不等於「最後關頭才想」。

016

聽取檢討報告「只有一肚子火」是最最下策。

020

平凡經營者預測「趨勢」，一流經營者用心觀察「當下」。

024

倘若現身沒作為，不如不要親臨第一線。

028

沒有比擔心更浪費時間的事情。

032

顧客不能圈養，只能吸引。

036

要求員工像自己，組織不會成長。

040

一次解決一個問題，勝過一次處理數個。 044

先學會模仿，再想原創。 048

「九成明白」累積再多，也抵達不了終點。 052

堅持不一定會等到成功。 056

「立刻檢討」不會贏，「立刻驗證」才會成。 060

一旦需要「複雜補充」，通常都是錯誤的決定。 064

到年底才檢討缺失，明年必定再嚐苦果。 068

可以被員工討厭，但千萬別讓員工失望。 072

先試探橋穩不穩的，永遠比別人晚過橋。 076

與其設法「創新」，不如設法「不同」。 080

越大的錯，越會看漏。 084

一流經營者不會在痛苦時補自己一刀。 088

經營者不要輕易「挑戰極限」。

092

與其減少「吵架次數」，不如增加「和好次數」。

096

與其找「一百個滯銷」的原因，不如找「一個暢銷」的理由。

100

經營沒有盲點，只有不認真的老闆。

104

沒有行動，假設永遠是假設。

108

目標太高可能使終點更遠。

112

交涉的關鍵，不在於賣弄自己有多「猛」。

116

越不受歡迎的領導者廢話越多。

120

越重要的提示，越像路邊的小石子。

124

優秀的經營者，釣魚前會先看池裡有幾條魚。

128

平凡經營者該做的時候總不做。

132

平凡經營者從「會做的」開始，一流經營者從「不會做的」下手。

136