

「伝説の社員」になれ
成功する5%になる秘密とセオリー

做传说中的 一流员工

成为5%成功人士的秘密和理论

[日] 土井英司 / 著

5%



**突破性观点，实战性法则，玩转职场不是梦。
最大限度地提高你的工作和生活价值！**



中信出版社·CHINACITICPRESS



「伝説の社員」になれ
成功する5%になる秘密とセオリー

做传说中的 一流员工

成为5%成功人士的秘密和理论

[日] 土井英司 / 著
张丽娜 / 译

中信出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

做传说中的一流员工 / (日) 土井英司著; 张丽娜译. —北京: 中信出版社, 2012.5

ISBN 978-7-5086-3198-1

书名原文: 「伝説の社員」になれ! 成功する5%になる秘密とセオリー

I. 做… II. ①土… ②张… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 275937 号

‘DENSETSU NO SHAIN’ NI NARE! by Eiji Doi

Copyright © 2007 Eiji Doi

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Soshisha Publishing Co., Ltd.

This Simplified Chinese language edition is published by arrangement with

Soshisha Publishing Co., Ltd., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

本书仅限于中国大陆地区发行销售

做传说中的一流员工

ZUO CHUANSHUO ZHONG DE YILIU YUANGONG

著 者: [日] 土井英司

译 者: 张丽娜

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 5.75

字 数: 60 千字

版 次: 2012 年 5 月第 1 版

印 次: 2012 年 5 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2011-4616

广告经营许可证: 京朝工商广字第8087号

书 号: ISBN 978-7-5086-3198-1 / F · 2547

定 价: 26.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

网 站: <http://www.publish.citic.com>

服务热线: 010-84849555

投稿邮箱: author@citicpub.com

服务传真: 010-84849000



序言

年薪高的公司和年薪低的公司，
如果随你挑，你会选择哪一个？
这个问题其实不单纯是钱的问题。
也是在问：“你想怎样生存？”

“我想以后自己创业。”

“我想跳槽到工资高的地方。”

最近有这种想法的人越来越多。

在今天如此不安定的社会中还有这种想要提升自我价值的态度，我觉得是很了不起的。

但是这样的人越是努力到最后却往往越是白忙活一场。

离本书中所说的“传说中的一流员工”越来越远。

若问我为什么这么不客气地说出这些话，那是因为二十



几岁时的我正是这样的人。

我今年 32 岁，迄今却已跳槽 6 次之多。

工作第一年，我得到的名片只有可怜的 1 张。

大学毕业后，怀揣着什么时候能在海外进行主题公园事业这样宏大的梦想，我进了一家著名的游戏公司。

然而这个梦想却被现实击得粉碎。

我实际任职的场所竟然是游戏中心。

就是所谓的“game-center”。

更为甚者，我竟被分到了东北地区^①，好不容易成为了社会人的我却又回到了出生地日本的东北。

当时的我不满可真是到了极点。

最终，1 年后我辞职，在东京做起了杂志撰稿人。

因为一直很向往华丽的“做杂志”的世界。

做撰稿人时期虽然月薪只有极其寒酸的 12 万日元，但是我却切切实实地感受到了生命的意义。

那之后受邀去了一家编辑制作公司，但因为与公司理念不合半年即夭折。

等注意到时，发觉自己竟然在短短的 3 年之内不断跳

^① 指日本东北地区，包括青森、岩手、宫城、秋田、山形、福岛 6 个县。
日本东北地区与其他地区相比，经济发展较为滞后。——编者注



了5次。

天生我材必有用。

现在的公司不过是一个跳板罢了。

不能了解我的实力是公司的不好。

抱着这种想法不断跳槽期间，我的简历已是一塌糊涂。

9年之后。

如今我作为出版顾问独立了，在业界有多达6 000 人的人脉关系，很多时候我一天内会和上百人交换名片。作为公司老板，我的年薪也和打工时代不可同日而语。

和那时的我相比，到底是哪里改变了呢？

我觉得自己迄今为止的职业生涯中有这么3个重要的路口。

第一个是在最初的公司就职仅1年就辞职时。

第二个是在亚马逊做采购做得很成功受到猎头的邀约时。

第三个就是在坚定了独立的意志后紧接着领导就要提拔我时。

最初那个情况是只要我默然接受就可以继续享用着高



工资。

第二个、第三个都是接受了offer年薪就会有可观的增加。

但是我放弃了高工资，放弃了年薪的增加，放弃了被提拔的机会。

我要和一直困扰于“年薪”的自己诀别。

我为终日惶恐于公司未来和工资的自己画上了终止符，开始了新的人生。

如果我被眼前的工资所迷惑而止步于最初的职场，可能我这一生连成功的萌芽都还未发出就结束了自己的职业生涯。

如果我听从猎头的劝诱去了那个完全不适合我的公司，最后肯定会毫无建树、被人扣上个“无能员工”的帽子。

如果我沉迷于升职，那毫无疑问我会错过独立的最好时机。

现在手里拿着这本书的你应该已经感觉到了。

一味追求“提高年薪”、“地位”的人生真的能幸福吗？

如果不提高自己的附加值，这样下去恐怕前景不容乐观吧。

今后的时代，是只有不断提高自己的附加值才能生存下来的时代。

当然，所谓提高自己的附加值，既不是指拍上司的马屁，也不是要取得什么资格证书，抑或外语说得有多流利。

而应该是为了提高自己的附加值，在一生中多次把自己廉价地推销出去。

把自己廉价地推销出去，作为交换，你就得到了实际体验的机会。

在公司这个舞台上，尽可能地活用你这个“免费员工”的角色，创造“传说”。

是的，这样你就能成为“传说中的一流员工”。

如果你成为了“传说中的一流员工”，那你就能在任何时候将这种能力“换成金钱”。

日产首席执行官卡洛斯·戈恩、原麦肯锡的大前研一、Cyberagent（网络代理商）的藤田晋，他们都曾是“传说中的一流员工”。

你们公司的老板和高层以前应该也是“传说中的一流员工”。



所以他们才能出人头地。

从一开始就是老板，从一开始就是成功者的人，在这个世界上是不存在的。

在成为“传说中的一流员工”之后，一般人会走上3种道路。

在公司内达到顶峰成为高层。

被更好的公司挖走。

自己创业。

无论是哪种道路，“做传说中的一流员工”都实现了自己一边干着喜欢的工作一边拿着高薪的梦想。

这就是所谓“成为能选择工作的人”的含义。

如今，我作为商业领域的出版顾问支援着很多成功者，而他们中的绝大部分都不必为明天的生活担心。

那不是因为他们钱多得花不完。

而是因为他们这个社会所需要的人才，拥有能在任何时候把这种能力转换为金钱的自信，所以才不需要为明天担心。

我想取得非凡的成就。



我想从对未来的不安中解脱出来。

我想要把自己的价值最大限度地提高。

如果你也这么想的话，那就以“传说中的一流员工”为奋斗目标吧！

如果你觉得一般的升职加薪就行，那平平常常地努力就好了。

但是要成为“传说中的一流员工”的话，那点努力就不值一提了。你要尝试各种非常规的方法，实现所要求的成绩的两三倍。

那么，这种非常规的办法到底是什么呢？

怎样才能在最短时间内锻炼自己的“能力”，使之转化为“金钱”呢？

那就让我们从第一章说起吧！



序 言 /VII

第 1 章 自己的价格自己定 /001

你的“价格”高了还是低了？ /003

无论资历多浅都要以“经营者的头脑”来工作 /008

年薪要以“工资+学费”来考虑 /012

九年磨一剑 /016

“公司内换岗”——做自己想做工作的捷径 /020

把自己的喜好作为工作，这其实是一大谎言 /024

通过与无法匹敌的一流人士接触来了解自己 /027

第 2 章 提高附加值人生就会改变 /039

人生由“采购”决定 /041

“要低头的工作”才能看到的東西 /046

做好 24 小时工作的决心必将所向披靡 /049

在进入公司的瞬间把自己开除 /054

为了别人而工作就能“大变身” /058



成为符合 5% 法则的人才 /061
越是自掏腰包自己越受益 /065
失败时也要输得明明白白 /070
所谓飞跃，就是改变工作本身 /074
相比“成功人士”，与“能一起发展的人”交往会更好 /077
用复印、发放餐巾纸来磨炼自己 /081

第 3 章 把最强的自己推销出去 /087

日本车到了外国就成了进口车 /089
将多种职业经历组合，成为“稻秸富豪” /092
才能就是把小小的成功转化成强大力量的能力 /095
“公司的标准”不能衡量所有的技能 /098
找出起杠杆作用的“那个人” /102
能看到“未来之萌芽”就能引爆热潮 /105
以“姓名+长处”的组合来介绍他人 /109
培养从别人口中套出信息的提问能力 /111
掌握超出常识的实用性商业礼仪 /115

第 4 章 成为“传说中的一流员工” /121

“如果有 1 亿日元的话你会干什么”这个妄想是反映人生的镜子 /123
自己觉得理所当然的事，对他人来说也许很新鲜 /130
相比微不足道的小尊严，重要的是要有正确的自尊心 /133
受所有人喜爱的人是没有价值的 /137

为了了解自己，相比语言更要看对方的反应 /140

知道第二名的美学 /147

将自己品牌化的用钱方法 /150

青蛙绝对变不成牛 /153

尾 声 /159

致 谢 /161

参考文献 /163

成功する5%になる秘密とセオリー

「伝説の社員」
になれ

第1章
自己的价格自己定



你的“价格”高了还是低了？

“总是很在意别人的年薪……”

你或许也对心胸狭窄的自己感到厌烦。

在跳槽网站上做个技能测试一看，自己还是对年薪高的企业比较动心。

曾经的我也是那样。现在相比以前跳槽的地方也多，乍一看觉得环境变好了，但实际上却是很悲剧的。

总是围绕着年薪增加而变动工作的话，等注意到时自己已然成了无根之草。

尽管如此，人们还是那么纠结于年薪也是有其原因的。



就像用 100 日元买 1 本 100 日元的杂志一样，你是在用自己的时间、能力和 1 个月份的工资作交换。

所谓工资，就是你 1 个月的价格。

人生本来就是由“怎样利用有限的时间”构成，所以纠结于“自己的价格”可以说是很自然的心理。

但是正因如此，硬要把自己廉价地推销出去就成了一个悖论的成功法则。

所谓就职测验和跳槽时的面试，就是作为卖家的你和作为买家的公司两者之间围绕质量与价格展开的激烈的攻防战。

你会用尽各种手段来弄清：“这个公司是不是值得我卖力的地方？”企业也在评估，“这个人值不值每月付的那些工资？”

卖方会尽可能把自己卖高，公司作为买方也会尽可能便宜地把优秀的人才买进来。

在这样的商场中，如果买方觉得“这个人招得可真值”，那肯定会毫不犹豫地录用。你就应该利用这个原理，在跳槽或将来创业时选择那些附加值高的企业。

“话虽这么说，但相比进入这个公司，还是开始工作后的情况更重要吧。拿着可怜的薪水还得被使唤来使唤去的