

GUICAI
SHI ZE

鬼才 十则

全球著名企业最为推崇的工作准则

广告人、
企业管理者和员工、
新闻界人士的
案头必备手册

余小元◎著

雄霸全球广告界的日本电通公司的行为准则

世界杰出的管理者杰克·韦尔奇的工作行动指南

全球著名企业最为推崇的工作准则

鬼才十则

余小元◎著

图书在版编目(CIP)数据

鬼才十则：全球著名企业最为推崇的工作准则 / 余小元著. — 哈尔滨：哈尔滨出版社，2012.7

ISBN 978-7-5484-0962-5

I. ①鬼… II. ①余… III. ①企业管理—职工培训
IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第001676号

书 名：鬼才十则——全球著名企业最为推崇的工作准则

作 者：余小元 著

责任编辑：韩伟锋 李金秋

责任审校：李 战

封面设计：任燕飞装帧设计工作室

出版发行：哈尔滨出版社（Harbin Publishing House）

社 址：哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 **邮编：**150090

经 销：全国新华书店

印 刷：北京市文林印务有限公司

网 址：www.hrbcs.com www.mifengniao.com

E-mail：hrbcs@yeah.net

编辑版权热线：（0451）87900272 87900273

邮购热线：4006900345（0451）87900345 87900299 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线：（0451）87900201 87900202 87900203

开 本：787mm×1092mm **1/16** **印张：**14.5 **字数：**160千字

版 次：2012年7月第1版

印 次：2012年7月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5484-0962-5

定 价：23.80元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。 **服务热线：**（0451）87900278

本社法律顾问：黑龙江佳鹏律师事务所

| 前言

电通广告公司创立于1901年7月1日，距今已有一个多世纪的历史，是目前全球最大的广告代理公司。电通的辉煌，离不开吉田秀雄，他几乎独自一人把电通推上世界第五大广告代理商的宝座。然而，这位才能杰出的广告人，因早年营养不良，年轻时期就有胃病，于1963年1月27日凌晨因胃癌辞世。但是吉田秀雄社长的“鬼才十则”精神，至今仍然深植电通人心中。

在日本，鬼才是指那些喜欢开动脑筋，在解决问题时，能够找到非常理的解决方法，且比所有人解决得都好的人。他们与天才不同，他们没有得天独厚的优势，甚至比普通人还差，但是却能够通过自身的努力，取得事业上的成就。吉田秀雄在广告界所做出的成就，为人所推崇，被称为广告界的“鬼才”。

在拓展电通事业的同时，吉田秀雄以自己的经验为基础，总结归纳出作为一个广告人应有的行为准则。在电通成立51周年纪念日的典礼上，秀雄希望公司全体同人成为广告界的“鬼才”，一个月之后，他写下了“广告鬼才十则”，分送给全体同人。其内容如下：

一、工作应自己去创造，不应等人安排。

二、工作要主动率先，不应被动等待。

三、致力于大的工作，只做小的工作自己就难以成长。

四、瞄准困难的工作，只有克服困难获得成功才能进步。

五、做则不弃，直到达到目的，无论有多少艰难困苦也不要放弃。

六、带动周围的人，时间可使带动与被带动之间产生天壤之别。

七、制订计划，只有拥有长期的计划，才会有耐力、窍门、希望与毅力。

八、要有自信，如果没有自信，工作就不会有魄力、韧性和深度。

九、应该时时刻刻动脑，全面地观察和思考。

十、不要害怕摩擦，摩擦是进步之母，是积极的养料，否则将会变得懦弱无能。

这十条有区别于普通经营理念的工作准则，不仅仅能够作为广告人的行为准则，还能够成为任何一个有志于创造卓越业绩的公司员工，所有立志把企业做大做强的企业管理者的工作准则。

《鬼才十则》被日本前首相小泉纯一郎列为必读之作，也是日本丰田培训员工的企业理念和行动标准，包括通用电气公司原总裁，世界最杰出的管理者杰克·韦尔奇也将其列为公司行为准则。因此，这是一本值得我们拥有的书，让它带领着我们去寻找工作中应有的力量、勇气及突破困难的坚强信念。



目录

鬼才 第一则

工作应自己去创造，不应等人安排

对待工作多一点勤奋	2
行动是实现一切的条件	5
工作的机会是“抢”来的	8
了解自己的公司	12
选择自己喜欢的工作	16
现在的工作就是你所爱的	20

鬼才 第二则

工作要主动率先，不应被动等待

不要等老板吩咐了才工作	24
主动承担分外的工作	27
抢先一小时完成工作	30
卓越始于一天一点的进步	34
不要让工作控制你	37
主动接近老板	40

鬼才 第三则

致力于大的工作，只做小的工作自己就难以成长

眼前的利益只能作为一个跳板	44
对成功的欲望是你前进的动力	47

告别“职场安全家”的头衔	50
克服惰性，挑战“不可能”	53
大的工作需要长远的目标	56
要不断地充实自己	59

鬼才 第四则

瞄准困难的工作，只有克服困难获得成功才能进步

学会解决工作中的高难度问题	64
要解决困难，就要面对	67
在困难面前重新认识自己	71
困难的死敌是乐观	74
把复杂的问题简单化	78
后退并不代表放弃	81
转机往往隐藏在不可能之中	84

鬼才 第五则

做则不弃，直到达到目的，无论有多少艰难困苦也不要放弃

放弃，就意味着失败	88
竭尽全力去争取	91
坚持需要耐力	95
坚持就会有所收获	98
为了目标而坚持	101
坚持是一种使命	104
失败也不能阻挡你前进的脚步	107

鬼才 第六则

带动周围的人，时间可使带动与被带动之间产生天壤之别

不要效仿别人，只做自己	112
不要忘记与人合作	115
树立起你的威信	118
一起进步更有动力	121
进行阶段性的自我反省	124
保持谦逊的工作态度	128
为自己吹响号角	131

鬼才 第七则

制订计划，只有拥有长期的计划，才会有耐力、窍门、希望与毅力

你需要一份职业规划	136
为自己制订终生的学习计划	140
计划应随着变化而变化	143
有计划的人更容易成功	146
计划，使你更清楚要做的事	150
执行计划，不能拖拉	154

鬼才 第八则

要有自信，如果没有自信，工作就不会有魄力、韧性和深度

丢掉自卑，才能更自信	160
------------------	-----

相信自己，没有不可能	163
对手强大也要相信自己	166
小事情是增加自信的砝码	169
健康是自信的资本	172
穿着合适方显自信	175
认识到自己的重要性	178

鬼才 第九则

应该时时刻刻动脑，全面地观察和思考

思考，是成功的必经之路	182
须要前进，更须要停下来思考	185
居安思危，防患于未然	188
站在他人的角度上思考问题	191
多动脑，少动脚	194
没有做不到，只有想不到	197

鬼才 第十则

不要害怕摩擦，摩擦是进步之母，是积极的养料，否则将会变得懦弱无能

同事之间需要一点宽容	202
竞争是前进的养料	205
与同事和睦相处	208
摩擦有利于沟通	211
你可以说“不”	214
捍卫自己的劳动果实	218
巧妙化解误会	221

鬼才第一则

工作应自己去创造，不应等人安排

对待工作多一点勤奋

行动是实现一切的条件

工作的机会是“抢”来的

了解自己的公司

选择自己喜欢的工作

现在的工作就是你所爱的



对待工作多一点勤奋

吉田秀雄被日本誉为广告界的鬼才，1928年他刚刚进入电通广告公司时，就立志要在电通干出一番大事业。那时候，日本的广告业还未进入正轨，广告行业的社会地位也低于其他行业，甚至一度被视为“贱业”。

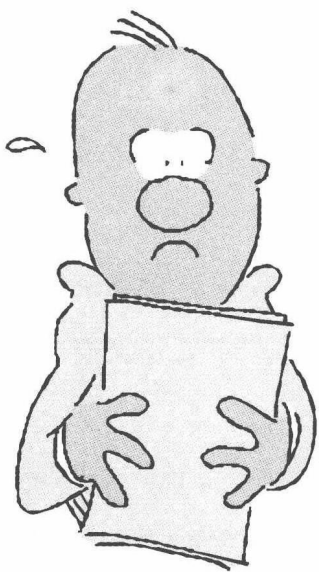
当吉田秀雄熟悉了自己的工作内容后，他发现电通内部的工作因为缺乏系统的指挥显得杂乱繁忙，这大大降低了员工们的工作效率。为了提高工作效率，同时也增长自己的专业知识，吉田秀雄知道，除了比其他人更勤奋一点儿，他别无选择。于是，他和几个年轻的同人举办了以“广告是什么”为主题的每周研究会和读书报告会；与此同时，他利用一切可以利用的时间，刻苦读书，学习和了解当时世界上最先进的广告知识，并且把自己所学到的内容运用到工作当中去。

最终现实告诉我们他的努力没有白费，当他非凡的才能在工作中日渐显露出来时，不但公司的同事向他投来赞许的眼光，就连上司也对他刮目相看，不断给他升职加薪。那时候，就有人暗中评价

吉田秀雄是电通百年难遇的奇才，终有一天他将会带领电通走向前所未有的辉煌。

结果他真的做到了，电通的命运因为他的存在而发生了颠覆性的改变，同样被改变的还有日本的广告界。但他并不是像其他人所说的一样：是一个奇才，他只不过是比别人付出了更多的努力，比

其他人更加主动地去工作而已。



一个优秀的员工和一个普通员工的区别就在于，前者善于自我激励，自身会产生一种自我推动的力量促使他去工作，并且敢于自我承担责任。如果我们想在工作中取得优异的成绩，就要像吉田秀雄一样去努力，甚至比他更加积极主动地工作。

或许有人会认为公司是老板的，自己是在替老板工作，自己勤奋努力，最终获益的却是老板。这样的想法会扼杀我们所有想要勤奋工作的念头，使我们成为一个“按钮”式的员工。老板下达了工作指令后，我们才会不情不愿地开始工作，这样的后果就是我们在慢慢毁掉自己的职业前程。

我们必须明确一点，我们所作的任何努力都是在为自己的前途而付出。美国作家哈伯德说：“我欣赏的是那些能够自我管理、自我



激励的人，他们不管老板在不在办公室，都一如既往地勤奋工作，从而永远不可能被解雇，也永远都没有必要因为加班而罢工。”

哈伯德是美国著名的作家，年轻时，他与许多美国年轻人一样，通过给别人修自行车、卖字典、做家教、干出纳维持生活。这些工作曾经在他眼中是低贱的，所以他对待工作总是漫不经心，虽然他从这些工作中汲取了宝贵的经验。

直到他到一家商店打工，才彻底改变了他对工作的偏见。那天，他完成了老板布置的工作后，便和其他店员坐在一旁休息。而老板似乎还没有停下来的意思，只见他忙完手头的工作后，又把那些已订出的货整理好，接着又整理了柜台和购物车。其他店员看到了这一切，摆出不屑一顾的表情，但是哈伯德却因此受到了莫大的启发，他终于明白了为什么别人会成功，而自己只能打工，原来他缺乏对待工作的主动性。

古往今来，那些在事业上颇有成就的人，他们的成功都源自于对自身的严格要求，他们绝不允许自己有怠慢工作的情况发生，更不需要他人的强迫和督促。例如日本的推销大师原一平，他在接受记者采访的时候，被记者问到怎样做出那样卓越的成绩时，他要求记者摸一摸他的脚底板，记者摸到了厚厚一层老趼，那是他为做销售工作不停奔波的结果。相信每一个成功人士都和原一平一样，为了事业而严格要求自己，终日劳作。

没有谁能够不经过勤奋就获得成功，任何成功都来自于勤奋者的努力。那些不劳而获的故事，从来不会发生在现实生活中，不然世界上任何一人都是可以成为成功者。

行动是实现一切的条件

在这个世界上从来不缺少空想家，很多人把理想挂在嘴边，却极少有人去实现。奥地利心理学家、精神分析学派创始人弗洛伊德将空想命名为“白日梦”，这就是人在现实生活中由于某种欲望得不到满足，而通过一系列的梦想、幻想在心理上实现该欲望，进而为自己在虚无中寻求某种心理上的平衡。

现如今，喜欢做白日梦的人越来越多，自己主动做事情的人却越来越少，这和“画饼充饥”又有什么区别呢？这样的我们又怎么能实现事业上的巅峰呢？现在，我们首先应该做的就是让自己动起来，并且是立刻、马上动起来。不需要有任何准备，只需要行动，否则我们的任何理想都是纸上谈兵。如果你已经有了强烈的愿望，就要积极地迈出实现它的第一步。有一位名叫幸子的女孩儿，她用自己的经历告诉了世人，梦想的实现以行动为基础。

幸子出生在神户一个并不富裕的家庭，在那样普通的家庭出生，长大后的工作不是在一家公司做一个小小的职员，就是嫁给一个门当户对的男人。然而，幸子那不安分的梦想，注定了她不会这

样平庸地过一生。

那是她第一次听广播，当广播中传出女主持人温柔悦耳的声音时，幸子以为自己的耳朵出了问题，她不敢相信，一个小小的机器能够发出如此动听的声音。父亲告诉她，那不是机器发出的声音，而是电台的女主持人发出的声音。从此，女主持人这个称谓就深深地印在了她的脑海里，她连做梦都希望有一天能成为一个女主持人。

为了成为一个主持人，幸子开始模仿主持人的说话腔调。那与众不同的说话腔调当然引来周围人的嘲笑，大家都把她看做怪胎。而这些，并没有打击幸子要成为主持人的想法，她依旧用慢吞吞的腔调和每一个人说话，即便是被对方惹恼了，也不会用尖锐的嗓音去回应。

中学毕业后，幸子的父母没有足够的钱供她上大学，幸子就一边打工，一边去大学的艺术系上夜校。毕业后，她跑遍了东京所有的媒体去推销自己。然而，没有一家媒体愿意用一个初出茅庐的小姑娘。在东京屡屡碰壁后，幸子把目标转移到了小地方，终于在一个偏僻的小镇上谋得了主持人这个职位。在此后的两年中，无论是连夜录制节目，还是要在冰天雪地里录制外景，幸子都没有退缩过。在积累了大量的经验后，幸子再一次回到了东京，她出色的表现和极为专业的职业素养使她很快就在东京找到了一份工作。

经过五年的时间，幸子终于成为了一名非常优秀的主持人。千里之行始于足下，只要我们有梦想，只要我们朝着梦想的方向果断

地向前一步，哪怕只是一小步，只要我们为之努力了，就会对自己的将来产生不可预期的效果。

常常听到很多人说：“小时候认为长大后就能实现自己的梦想，然而越长大越发觉，自己离梦想越来越远。”这就是因为，当我们怀揣梦想时，没有及时地走出那一步，而是在等待，等待有一天梦想会自动实现，等到最后才发现，我们早已在等待中脱离了之前的轨道。

米尔德里德·麦卡菲说：“如果你朝着梦想的方向迈出了尽可能大的一步，即使这一步是微小的，只要你尽了最大的努力，就不必为此着急。我们所做的最有意义的成功之旅的第一步，就是发现自己在这个世界上的正确位置。”

任何事情的开始都是一个艰难的过程，因为启动一个静止的物体，比使它保持原有的状态需要更大的能量。但是，不要忘了我们的惯性定律，一旦开始了这一步，就会使我们更加有信心地走下去。并且这一步需要我们立刻、马上去做，否则，就发现在我们犹豫的过程中，会出现大大小小的问题，如果我们再不立刻行动，这些问题就会变得更加严重、更加复杂，最终使我们离自己的目的地越来越远。

放纵我们的内心去寻找自己的梦想吧，不去理会这个过程中会受到什么艰难险阻，梦想本身会为我们指引出正确的方向。我们需要做的，就是从这一刻起行动起来。

工作的机会是“抢”来的

有这样一则笑话：

一个人路过一片树林时看见一个老农坐在树桩上悠闲地抽着烟，便走上前去打招呼：“老先生，您为什么坐在这里？”老农回答：“那天我正在砍树，忽然来了一阵大风，刮倒了许多树，给我省了不少力气。”

“这真是一个奇迹！”此人说道，“是啊，所以我现在在等着来一场地震，把地里的土豆给翻出来。”

大多数人都认为这个老农愚蠢至极，却极少有人意识到这个老农指的就是我们自己。1990年前后，是日本泡沫经济璀璨绽放的时期，“工作自天而降”的观念根植于每一个日本年轻人的脑海中，不管是刚刚走出校园步入社会的人，还是某个企业的中层干部，都沉迷在工作降临的“病症”中，深信工作会自动找上门来。这种对工作定义的曲解，使他们做梦都不会想到工作是要主动去寻找，主动去争取的。这样的行为和那个等待地震翻出土豆的老农，有什么差别呢？