



总裁书香轩
2007年6月阅读报告

《专业——你的唯一生存之道》

作者：大前研一

导读主席：郭思锐

■ 大前研一

- ✦ 早稻田理工学院学士
- ✦ 东京工业大学硕士
- ✦ 麻省理工学院博士
- ✦ 国际知名趋势大师
- ✦ 学术成就：
 - 全球化
 - M型社会

■ 专业

- ✦ 你的唯一生存之道……
- ✦ 在这个专家无用的时代——卢渊源

■ 二十一世纪

- ✦ 看不见的大陆
- ✦ 旧有的一切常识，知识，经验……
- ✦ 是前进的绊脚石

■ 专业

- ✦ 不是专家
- ✦ 4项必备能力
 - 先见力
 - 构思力
 - 议论力
 - 矛盾适应力

- ✦ “觉得自己就是那个被批评的人”——卢渊源，中华民国品质学会理事长，中山大学企管系教授
- ✦ “英雄所见略同”——郭思锐
- ✦ 未来的成功取决于方向

■ 专业人才

- ✦ 挣脱过时的看法、思维、习惯、规则
- ✦ 超越世代的藩篱，吸取年轻人的经验、习惯、感知

■ 专业：全书强调

- ✦ 人和时机

■ 挑战你的专业程度：

- ✦ 给自己评分
 - 先见力 1 - 10 _____
 - 构思力 1 - 10 _____
 - 议论力 1 - 10 _____
 - 矛盾适应力 1 - 10 _____

■ 大前研一：外一章

大前研一的卓识与谬误

07/25/2003/11:14 华夏经纬网

大前研一是顶尖的经济战略家

半年以前，有一天我去看一位老朋友，两个人才聊了几句话，这位老朋友忽然说：“对了，我要给你介绍一本书。”他一边从桌上拿起一本书递给我，接着说：“这本书你不能不看！”我接过来一看，原来是大前研一写的《中国，出租中》。的确，我久闻其名，却还未读过他的书，真是该打屁股，所以当天我就去书局买了这本书。

我很快读完这本书，对大前研一非常非常佩服。大前研一是当前国际上顶尖的国际经济战略家，他尤其专注研究快速发达的中国，他总能广泛搜集各方面的资料与数据，然后经过分析与整合，来导出明确而有前瞻性的结论。他把书名定为《中国，出租中》，并没有贬抑中国的意思，相反的他认为这种“租位子经济”，最能带动中国的经济快速成长，他把全中国比喻成一个超级大卖场，他欢迎所有的国际企业来租个摊位卖产品，而今全球没有任何其它国家能比得上中国的超级吸引力。

中国起飞论打败中国崩溃论

就在三、四个月前，台湾举行了一场中国前景的大辩论，主辩者一位就是主张中国将快速成长的大前研一，另一位就是主张中国将崩溃的美籍华裔律师章家敦，在辩论中可以明显的看出大前研一的每一个论点，都有扎实的资料与数据作后盾，但是章家敦的论据则相当空洞而枯燥，他的论点就是中国有太多无法解决的问题，所以必然会崩溃。

大前研一

維基百科，自由的百科全書

大前研一（Ohmae Kenichi）（1943年—），日本著名管理學家、經濟評論家。出生於北九州市若松區。

- 目錄 [隱藏]
- 1 學識
- 2 經歷
- 3 學術成就
- 4 主要著作
- 5 外部連結

學歷

[編輯]

- 早稻田理工學院學士
- 東京工業大學碩士
- 麻省理工學院博士

經歷

[編輯]

於1972年進入麥肯錫顧問公司，1995年離職先後擔任安丹播大學客座教授、大前協會董事、創業家學校創辦人。曾主張中國崩潰論（2001年），獲李登輝先生認同，但在2002年-2003年反而改變自己論點，放提出中華聯邦論。

學術成就

[編輯]



旅行與人生的奧義

大前研一，商周出版，出版日期：2007/05/08

繁體書：共 26 筆搜尋結果

優惠價：205元 [放入購物車](#)

請觀賞【旅行與人生的奧義】影片介紹過往的旅行經驗，造就了今日的大前研一回到功成名就的原點，大前研一帶你深度旅遊世界七大洲、十五個人生必去的景點。 一九六二年，十九歲的我，成為日本史上最年輕的口譯導覽... [more](#)

导读分享一：刘凯欣

这是一个个人可独霸舞台时代，只要你够专业。

■ 专业（不是职业）— Professional

- ✦ 很内行，很称职
- ✦ 高水准专业知识与能
- ✦ 高等学府——专业课程

■ 专家— Specialist

- ✦ 学有专长某项技艺的人
- ✦ 专科医生 / 白蚁专家 / 水稻专家

■ 专业（专业素质）— Professionalism

- ✦ 专业素质
- ✦ 内行气派
- ✦ 道德精神
- ✦ 拥有专业素质的专家才是真正的专业

■ 大前研一说：专家是

- ✦ 特定行业专门知识与技能（医生、律师、工程师）
- ✦ 对其专门行业抱着梦想与荣誉感
- ✦ 能自律与独立作业
- ✦ 拥有高度表现力

■ 你够专业吗？

- ✦ 拥有比以往更高超专业知识，技能和高度道德情操
- ✦ 顾客第一的信念
- ✦ 永不退色的好奇心和向上心态
- ✦ 严格纪律
- ✦ 专业人才即使面对环境的变化也能发挥同样的实力，并且应变出新的能力。
- ✦ 例如：日本棒球高手铃木及松井

■ 顾客第一信念

- ✦ 谈专业若忽视最重要的顾客，只在职业技巧和知识上打转，只能说有专家资格而无专业实力
- ✦ 承诺给顾客，约束给自己
- ✦ 授权前题下，要问自己
 - 能多提供客户什么价值
 - 培养出相对的能力与技巧
 - 如果没有，你该怎么办
 - 若授权后与期望落差，自己该负起补足的责任差距，不能让客户因此遭受损失。

■ 不断学习，追求知识，至死方休

- ✦ 对本身技能的磨练都得抱着至死方休的决定，并且<乐在其中>
- ✦ 追求知识的好奇心永远处于不满足状况，是专业人士必备条件，这也是人之所以能非凡或平凡的决定性因素。
- ✦ 不学习的人，不但放弃自我成长，也放弃提供给顾客最大价值

■ 严格纪律

- ✦ 没确立<纪律>的环境，再怎么教育也不会开花结果。
- ✦ 无论薪金/福利/教育制度/也无法大量培育专业人才，惟有纪律才可能达成此目标。
- ✦ 举例：西南航空（911事件,美航空业惨淡）
- ✦ IBM新任CEO改革，也重视纪律表现

■ 专业是一个跨领域，跨行业的共同标准，拥有大前所说〔四个能力〕才够专业：

- ✦ 先见力：破除陈旧思想，凡事保持追根究底的心态，不断尝试错误。
- ✦ 构思力：操练完整构思能力，逆向思考，自我否定，才能发现经营盲点。
- ✦ 议论力：相信是东方管理学最不容易做到的议论的目的是求的真实与效率，没有以和为贵这回事。

- ✦ 矛盾适应力：当处于两难情时的适应力，再难的问题都有解决之道，而且不只一个。讲求速度的企业领域，期待完美是不切实际，必须见机行事。

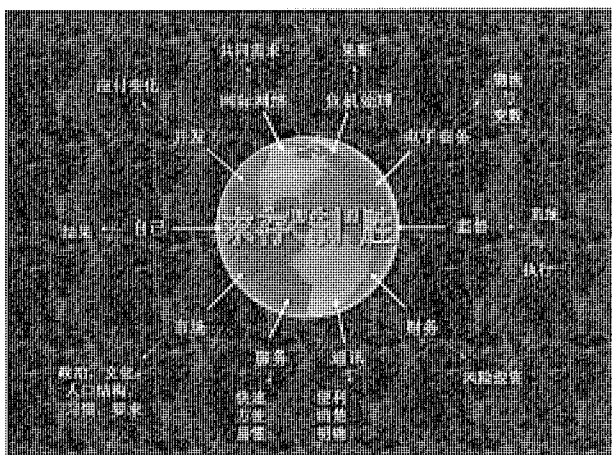
■ 先见力

- ✦ 先见力是一种能察觉看不见的事物的洞察力，每个都看的到的领域就没什么事业可为。
 - 策略理论不符实际，怀疑所有常识
 - ☞ 二十世纪最后的十几年，关于顾客市场，竞争已经没有固定的定义
 - ☞ 盲目相信过去成功的样本，将导致失败。
 - ☞ 提早准备，抓住时机（pg 71）
 - ☞ 许多成功人士的成功是因为：个人特质 绝佳时机
 - ☞ 例子：狗儿的启发
 - 培养高度警觉性（强烈危机意识）
 - ☞ Bill Gate 曾对大前说：即使到现在，我还常梦见自己今天做了一个错误判断，明天公司就毁了。
 - ☞ 偏执——特别敏感（一种病态，狂热感觉）pg94莫特儿前总裁葛洛夫：对组织或他人的思维，保持虽然偏执却具建设性猜疑。
 - ☞ 大前认为：健康型偏执带来的紧张感，能提高优异的洞察力，同时让全身触觉，分析速度和危机管理能力觉醒，更能激发潜伏在人体内的[本能直觉力]。

■ 结语

- ✦ 二十一世纪经济社会最大特征就是面对——
 - 变化 / 变革 / 创新
 - 看不见的新大陆所潜伏的风险和不确定
 - 快速科技（狗年 Dog year说法）
 - 生存竞争是丝毫不留情，不但没求情喘气时间，有时连求情的对象也找不到
 - 必须有能力比任何人都早看到别人看不到的东西

导读分享二：洪志谷



导读分享三：孙策

■ 议论力

- ✦ 没有以和为贵这回事
- ✦ 逻辑思维，逻辑讨论
- ✦ 议论能力可以训练
- ✦ 逻辑是唯一的共通语言
- ✦ 质问力
- ✦ 倾听和说服的能力
- ✦ 讨论到「鹤的一声」出现
- ✦ 如何获得对手认同
- ✦ 守、破、离
- ✦ 议论历经三千年而不衰
- ✦ 我是这样训练自己的

■ 没有以和为贵这回事

- ✦ 对方是委托人也好，同事也好，只要觉得他们的想法有不对劲的地方，就必须直言不讳！
- ✦ 案例：迪斯尼、IBM
- ✦ 探寻：我们的组织和企业要做什么改变？

■ 逻辑思考，逻辑讨论

- ✦ 业余者可以用感情和经验来讨论，但是一个专业人，一定要用逻辑。
- ✦ 讨论+辩论=追求真实的手段
- ✦ 探寻：我们的组织和企业要做什么改变？
- ✦ 议论能力可以训练，逻辑是唯一的共通语言
- ✦ 逻辑能力不是与生俱来，将理论、常识或个人经验方在逻辑这个普遍的平台，就可以成为议论能力的源泉。
- ✦ 探寻：我们的组织和企业要做什么改变？

■ 质问力、倾听和说服的能力

- ✦ 质问力：发问的有逻辑，对方的回答自然就会有逻辑。
- ✦ 李vs作者的对话：
- ✦ 有人说你是个独裁者，真的如此吗？福山认为，虽然你形式上已将国政交给继任者，但目前你仍是实质的领袖，所以称你为“善意的独裁者”，你如何看待这种意见？

■ 别掉入诡辩的陷阱——讨论到「鹤的一声」出现

- ✦ 诡辩vs讲理讨论的时候，你应该火上加油，一问、再问、三问，做最彻底、充分的议论。在讨论陷入僵局的时候，就有决策者一句话。
- ✦ 探寻：我们的组织和企业要做什么改变？

■ 如何获得对手认同：守、破、离

- ✦ 防守对方的攻击
- ✦ 接着攻破对方的论点薄弱之处，指出箭矢的错误
- ✦ 而后离开最初的观点，一起前进到最佳的着陆点

■ 议论历经三千年而不衰，我是这样训练自己的

- ✦ 归纳法vs演绎法
- ✦ 写日记的习惯，是强化思考力很好的训练

■ 矛盾适应力

- ✦ 没有唯一的最佳解决方案
- ✦ 经营中的矛盾
- ✦ 解决问题vs微妙沟通
- ✦ 集权vs分权
- ✦ 全球vs本土
- ✦ 对手vs顾客
- ✦ 自由vs统驭
- ✦ 右脑vs左脑

■ 没有唯一的最佳解决方案——经营中的矛盾

- ✦ 再难的问题都有解决之道，而且不只是一个。
- ✦ 案例：《二律背反》
- ✦ 理论
- ✦ 产品供应vs产品价格
- ✦ 假设—求证—结论—实施对策
- ✦ 过去通行的成功方式：提高生产力、加强销售力、就能增加收益，现在的世界已经不适用了，此时要学的不是分析问题，而是关照整体的思考力！

■ 解决问题vs微妙沟通/ 集权vs分权

✦ 管理vs领导

✦ 案例：

- GE的威尔许
- 一方面利用集团发挥规模经济的优势，
- 一方面要让个别企业充满个性和活力。
- LVMH NIKE

■ 全球vs本土/ 对手vs顾客

✦ 将本土智慧活用在全球化的组织。

✦ 案例：

- Ebay vs Yahoo
- 考虑竞争对手很重要，但是考虑顾客才是第一项的重要。

■ 自由vs统驭

✦ 右脑vs 左脑——主导新事业的构思及实现，是自由的发想与行动，然而事业要成长与永续发展，却必须要统驭员工来做到。

✦ EQ VS IQ

✦ Just do it!

导读指定分享：吴慧云

伤感

十年河东西
几许创伤时
春暖桃花舞
未解冻结心
奈何湖底深
那日见苍天
黄莲苦难言
面对哑无声
惜于一段缘
失已两心间

改与变

我想改，改了吗？改了，不理想。
我想变，变了吗？我想，有点变。
随着世事的变迁，提起勇气去改造自己。
提起勇气去应变和给自己一个改变的机会。
改与变是希望自己更积极的生活。
了解存在的真谛，今天的改与变是使明天生活得美好。

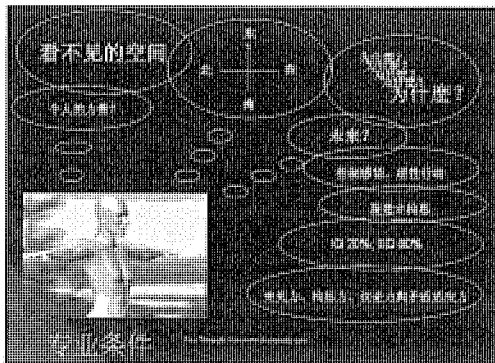
我为了生而活，而非为了活而生。
 昨天的我已死，今天的我更努力去考验自己。
 明天的我将更快乐、幸福。

■ 专业主义——你的唯一生存之道

✦ 因为：

- 我们已经进入一个新的时代，这个时代不靠强大组织，个人也可以颠覆现有的经济常识。
- 未来能够牵动世界大势的，不是国家间的战争，也不是企业间的战争，而是个人之间的战争。优秀的战士能够独霸舞台，瞬间改变世界版图。

■ 专业条件

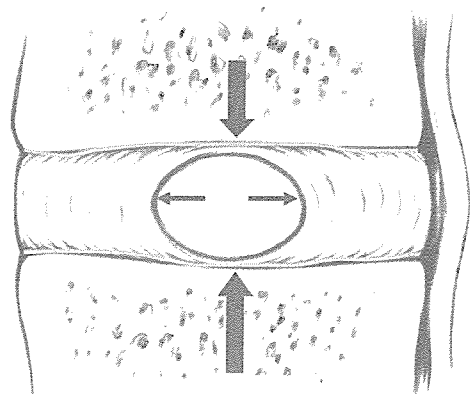
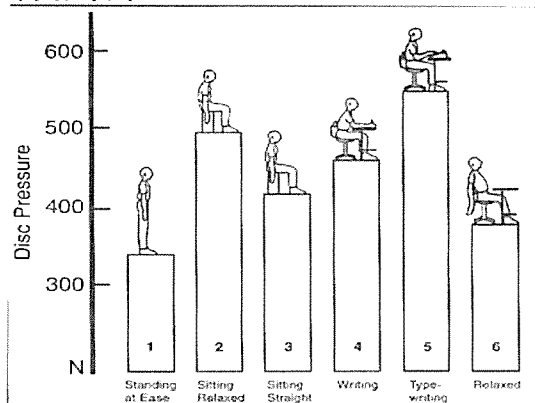


■ 我的愿景

- ✦ 依赖自己
- ✦ 能拥有比以往更高超的专业知识、技能和道德观念
- ✦ 秉持顾客第一的信念
- ✦ 好奇心和向上心永不匮乏
- ✦ 严格的纪律
- ✦ 不断学习、至死方休
- ✦ 做一个成功的专业人才

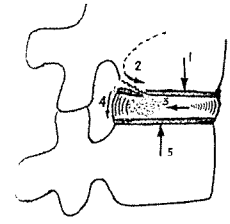
导读特别分享：黎国辉

■ 脊椎保健



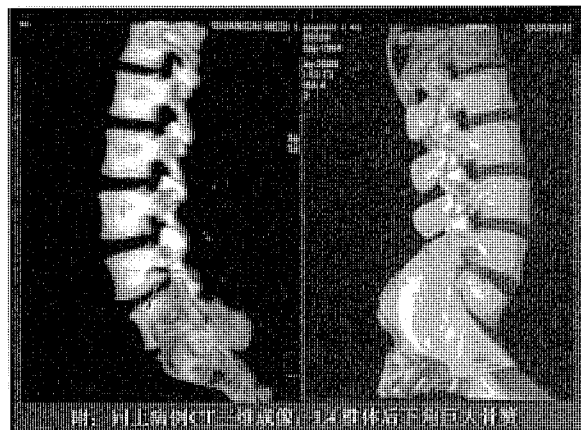
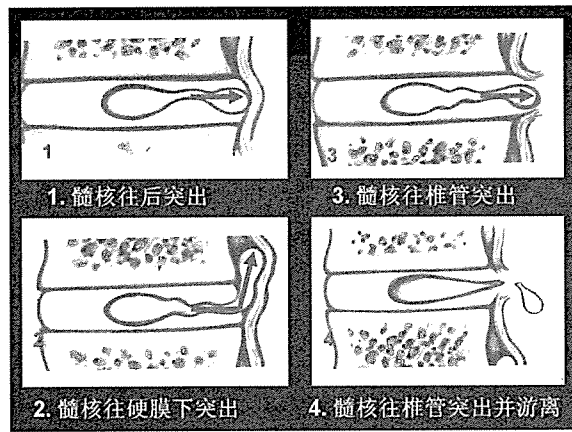
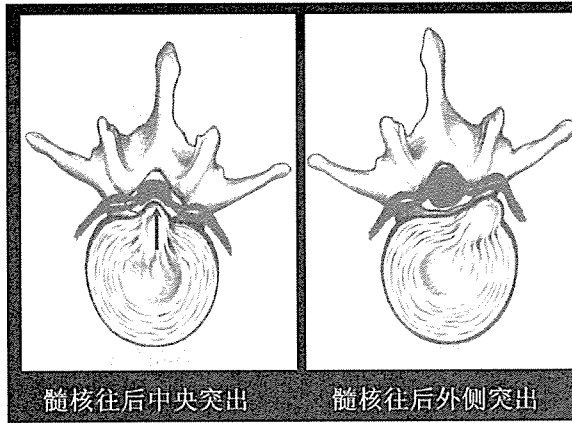
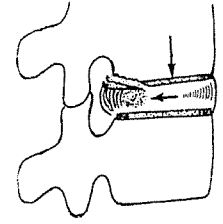
■ 青少年腰椎软骨板破裂症发病机理示意图1

- ✦ 前屈位受压时重心前移。
- ✦ 关节突关节急速旋转产生的旋转应力。
- ✦ 屈曲位时髓核后移，后部纤维环紧张。
- ✦ 后纵韧带和纤维环对前屈和旋转的拮抗力。
- ✦ 前屈位反弹力通过髓核冲击软骨板后缘。



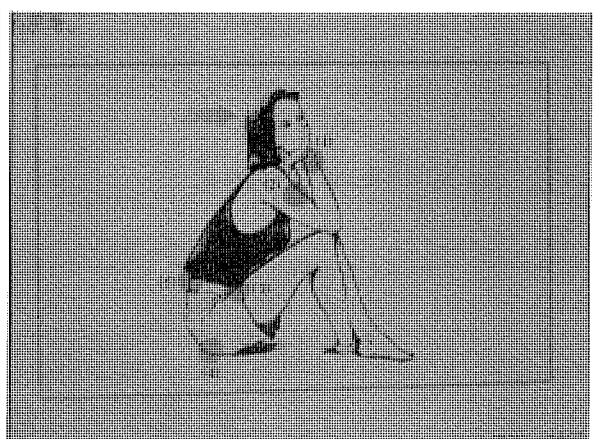
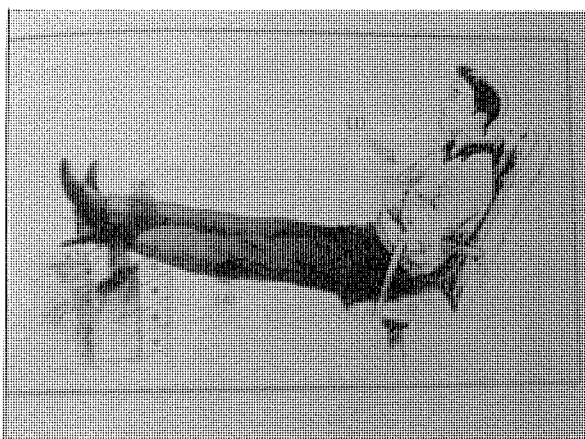
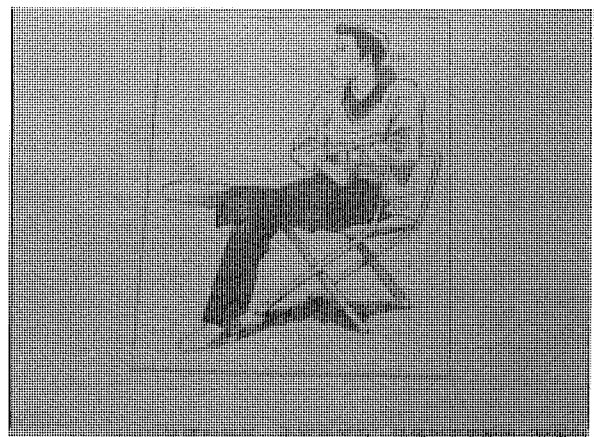
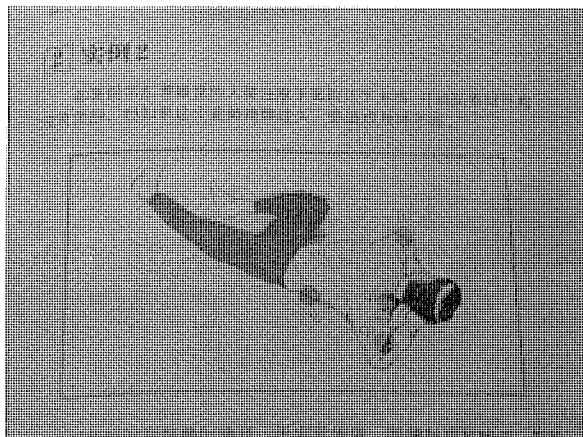
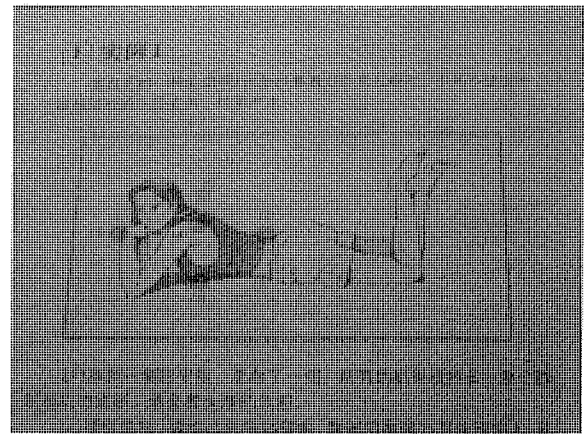
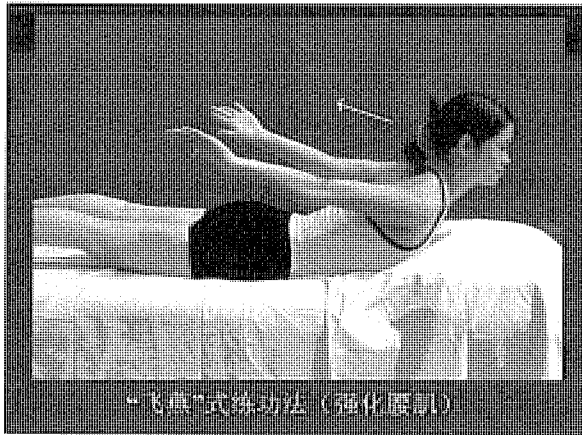
■ 青少年腰椎软骨板破裂症发病机理示意图2

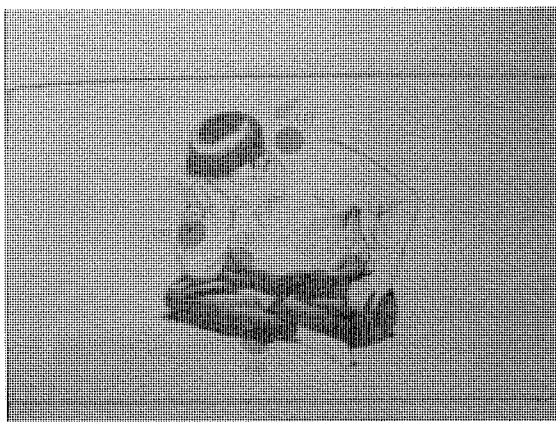
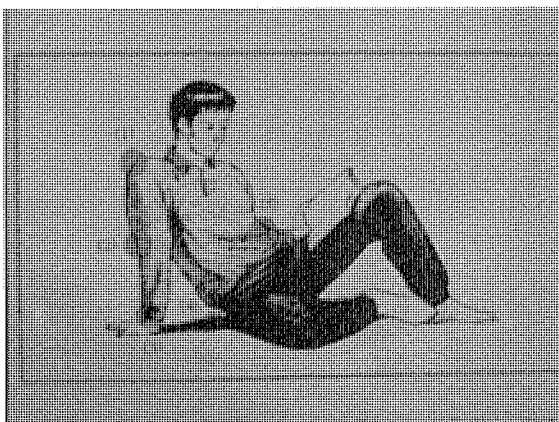
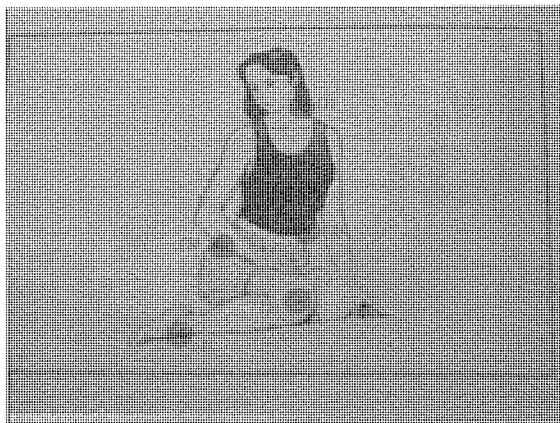
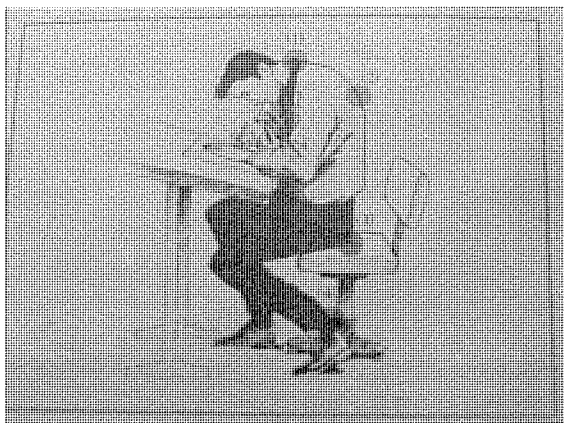
- ✦ 由于负重和活动，特别是重复损伤时，使髓核连同破裂软骨板后移。



■ 临床表现:

受伤后均出现明显的下腰部疼痛，椎旁肌肉痉挛，腰和下肢活动受限，部分病人经数天后疼痛减轻，2~3周后出现单侧或双侧下肢放射性疼痛和麻木感。





■ 结语

全世界历史上最伟大的发明家爱迪生：“未来的医师给予病人的，将不会是药物，而是致力于保养人类的骨架、饮食的控制及找出病因并预防之。”