

大前研一 《专业主义》

大前研一，麻省理工学院博士。曾任麦肯锡日本分公司董事长，兼任许多跨国公司的管理顾问。

1994年7月离开麦肯锡，现任创业者商学院校长和一新塾校长。

1996年起任美国加州大学洛杉矶分校教授，斯坦福大学客座教授。

被英国《经济学家》杂志评选为“全球五位管理大师”之一，“日本战略之父”。

这本书着重阐释了真正的专家必须具备的四种能力：先见能力、构思能力、讨论的能力、适应矛盾的能力，以丰富的案例和深刻的洞见警示人们重新思考专业的内涵与效用，培养并吸纳专业人才。

对于企业而言，《专业主义》匡正了世人对“专业”的误解，管理者可按图索骥，寻觅真正的一流人才；

对于个人来说，《专业主义》着眼于专业人才的培养与修炼，为职业人士指明了一条修身之道。

你够专业吗？

专业技术人员与专家看似相同，实际上却并非如此

如果你想成为专家，就必须与各种“力量”相抗衡：

1. “还是自己可爱”
2. “达到平均水平就可以了”
3. “不想干辛苦和困难的事”
4. “不想惹怒别人”
5. “不想失败”
6. “不想受束缚”

恐怕这些想法是每个人都有的，我们不应被这些想法所束缚，而应该尽力把它们都扼杀掉。

的确，专家要控制自己的情感，并靠理性而行动。

他们不仅具备较强的专业知识和技能以及较强的理念，而且无一例外地将顾客放在第一位，具有永不衰竭的好奇心和进取心，严格遵守纪律。以上条件全部具备的人才，我才把他们称为专家。

先见能力

新的“商业竞争领域”如台风般毫不留情地摧毁着旧的经济世界。

让我们一筹莫展的是，我们无法用眼睛看清这块“商业竞争领域”，也感受不到它扑面而来的猛烈势头。

这正是“看不见的新大陆”。

只有对“看不见的新大陆”有所预见，才能确保自己不会丢掉工作，获得丰厚的薪水。

抛弃先例，养成怀疑常识的习惯，获取洞悉变化本质的能力。

即使说这一切是商务专家的生命线，也绝不过分。

要想认清变化的本质，首先要对身边的变化逐一反复地向自己提问--为什么会这样，新在什么地方，从中会产生什么，其真的的价值何在。

然后从中确定课题，建立假说，收集事实以认清这一假说，并进行分析和验证，重新构建自己的观点。

21世纪的经济空间被称为“看不见的大陆”。为何看不见？？

构思能力

在生存的竞争中，仅凭先见的能力出众并不足以取胜.....要想成为新的竞争领域的霸主，不仅要能够抓住机会，还要有能力以最快的速度 and 最佳方法让机会变为现实，也就是说要在所预见的未来蓝图的基础之上，构思新的事业并付诸行动。

提到从“and”到“or”，可能有人会轻率地得出结论--还是选择和集中重要。

“or”并不仅仅简单地意味着提高经营资源的效率以及把重心放在核心业务上。

用前面的说法就是，被迫站在十字路口的时候，，必须要做出选择，而一旦选好道路，莽撞蛮干即可--问题当然不会如此简单。

只有对自己所描绘的蓝图充满自信，随时准备重新审视或放弃自己的构思，才有能力做出决策。

这就要求我们保持一种截然不同的姿态--热衷于自己的构想，同时保持冷静的头脑；对自己的先见与构思充满自信，同时又不断怀疑自己的先见与构思。

讨论的能力

当我们看不清前进的道路与成功的模式时，从理论上展开充分的讨论至关重要.....

讨论问题所必不可少的能力与素质，我们有可能通过后天学习而获得，而且无论我们从何时开始学习，都能取得很好的效果。

逻辑是全球唯一的通用语

逻辑思考的基础在于建立假说，以事实为依据对假说进行验证。

然而，不少人把假说误当作目标和结论。也许会有人反驳说：“怎么会有那么愚蠢的事？

“但不部分组织对起初建立的假说都不去进行验证，因此也就不会做出修正。他们会说”边干边思考“，而实际上是不去思考，一味地蛮干。

倾听的能力与说服的能力

即使自己的结论与对方的主张大相径庭，但如果能够提供确凿的根据并通过对这些根据进行分析得出新的观点，也会使对方产生自己主张的欲望。

适应矛盾的能力

无论多么复杂的问题都有答案，只是答案并非一个。当多个答案在一起时，重要的是判断哪一个答案最好。

结语

今后，事业的成败取决于是否具有明确的远景目标。

能否描绘出事业发展的远景，依靠的是人。战略要靠人来制定，因此我在本书中强调了明确角色与明确时机的重要性。组织框架非常重要，最近几乎所有获得成功的企业都是以打破现有的框架为起点的。

正因为如此，在新的竞争领域中，我们才期待着能够带领企业开辟出前进道路的人才出现，这样的人才正是我所说的专家。