

《做别人不愿做的事》

图书基本信息

书名：《做别人不愿做的事》

13位ISBN编号：9787508634913

10位ISBN编号：7508634918

出版时间：2012-9

出版社：中信出版社

作者：冈野雅行

页数：248

译者：李春莹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《做别人不愿做的事》

内容概要

媒体推荐

如果任何被别人认为“不可能”的事，都没有人去尝试将它转化为“可能”，那么这个世界将会缺乏多少奇迹。

——陈向东（新东方教育科技集团执行总裁）

学会担当，学会共事，学会吃苦，学会挑战，才可能学会赚钱的法则。

创立并经营一家公司，要考虑和适应时代的变化。

但有些事情，有些精神，无论时代如何变迁，它都自岿然不动。

——孙陶然（北京拉卡拉网络技术有限公司董事长兼总裁）

他的手，是最佳的感应器。他所经营的冈野工业公司，以6名员工创造了6亿日元的骄人成绩。

——美国《时代周刊》

编辑推荐

我只做哪些“太便宜没人愿做”和“太困难没人能做”的工作；被别人说“不可能做到”，我就会从心底燃起非成功不可的决心。

——冈野雅行：被《时代周刊》誉为“世界第一制造人”，其语录励志意味浓厚，在现今年轻人都渴望走捷径的社会氛围下，冈本的精神显得尤为难能可贵。

一个最有人情味儿的创业故事；一本最质朴的小企业管理圣经；让失败者醒悟，让成功者落泪，让创业者燃烧！

“恐龙灭亡了，蚂蚁却活了下来！”大企业要的是规模，小企业讲的是思维。绕路才能发现更美的风景，拼搏才能收获丰硕的果实。冷门行业生存法则：别人无法做而你能做，你才能从中赚到钱！首先，请从别人讨厌的事情开始。

《做别人不愿做的事》，日本中小企业系列丛书之一，在阅读中体会日本人做事的专注与细节。日本作者冈野以朴实无华，甚至是有土得掉渣的语言，将自己经营小微企业的经验总结得细致、精到。这位并没有在学校读过多少书，却极富创造力、钻研精神和经营智慧的企业家，向我们揭示了“日本制造”的秘密。

内容简介

《做别人不愿做的事》由冈野先生亲自执笔讲述创业和经营的宝贵经验。道出了企业的生存之道和成功奥秘。同时，本书也是一部成功企业家的人生哲学书。这份成功中包含了冈野独特的企业经营要诀，如屡败屡试从不放弃的信念，重视企业员工之间的协作，以及有钱大家赚，人人都开心的生活理念和产品领先一步的开拓精神。

《做别人不愿做的事》

作者简介

冈野雅行，1933年生于日本东京，日本著名街道企业冈野工业公司总裁，冈野工业公司是世界知名的街道制造企业，冈野先生被时代周刊誉为“世界第一制造人”，盛赞他的手是最佳的感应器。小泉首相及索尼前总裁等政要财阀均前往观摩讨教。凭借无人能模仿的高超技术，只有6名员工的冈野工业公司创造了年销售额6亿日元的骄人业绩。

其著有《仅凭学校的学习没法混饭吃》、《把不可能变为可能的技术发想》、《钱会跟着来》、《世界第一手艺人的趣味工作术》等。

《做别人不愿做的事》

书籍目录

《做别人不愿做的事》

章节摘录

版权页：冈野语录 被别人说“不可能做到”，我就会突然燃起非成功不可决心“无痛针”的诞生秘史 无论是谁，在孩提年代都曾有过“打针太疼了，我讨厌打针”这样的想法吧。接种疫苗的前一天，总会梦想，“如果有不痛的针，那该有多好啊”。不单是孩子，连大人们也有这种想法。世界上大概没有人喜欢打针吧。现在，这种梦想般的技术已经研发成功并已投产。我们公司——冈野工业株式会社，成功研发了“无痛针”。这种针头属于注射器的一种，但只在糖尿病患者注射胰岛素时使用。光在日本，就有60万人需要每天注射胰岛素，他们每天都要感受好几回的痛楚，如果能让这种痛感消失，那该有多好呀。无痛针？怎么可能有这种针……大家都这么想。但请大家回想一下自己被蚊子叮咬时的感觉吧。被叮时，几乎不会有人察觉。那是因为蚊子刺入皮肤吸取血液时用的针非常细，由于难以触碰神经，所以被刺的人不会觉得痛。倘若能制造出和它们一样细的、表面光滑的针，那很多人就再也不会感到疼痛了。让其成为现实的，是这次要介绍的“无痛针”。它是一种仅仅有被蚊子叮咬感觉的极其细小的针头……就算刺入皮肤也不会折断或弯曲，具有极高的强度，并且细如发丝。该产品已经应用到了实际生活中，并被财团法人日本产业设计振兴会选为GoodDesign大奖的得奖产品。直到产品实际完工，我们花费了1年半的时间。所花费的材料费在100万日元以上，如果加上我本人所付出的劳动，那经费应该会高达1亿日元。尽管成本高昂，但产品一旦研发成功，就能成就一番大事业。注射器属于消耗品，因此产品一旦在全世界普及，那获利将是巨大的。能笑着打针的时代即将到来。这种价值是无法取代的。这不可能，从物理上是不可能的 说起来，那是在2000年，医疗器械厂家TERUMO株式会社（以下简称“公司”）的研发负责人把“无痛针”的图纸拿给了我。这是一张A4纸。他把图纸递给我，问道：“能不能帮我做这个东西？”图纸上仅仅写着“长20毫米，孔直径为0.06毫米，外直径为0.2毫米。针头的尾部为0.35毫米，针头的尖端为0.2毫米”。在“无痛针”的工作从天而降时，我考虑了一下，这确实非常困难。但凭借我积累至今的经验，我有信心能让其变为现实。迄今为止，我曾把各种各样的金属加工成不同的形状。只要将模具与冲压机组合使用，哪怕是别人都说不可能的制品，无论多少，我都能做出来并投向市场。只要工作有六成的成功概率，我就会接。而从我的经验来看，这种“无痛针”就有六成的成功概率。可是，当我和公司的员工，也是我的女婿缘本（幸藏）谈起此事时，他却立即说道：“老板，这种东西是无论如何都做不出来的，这根本不可能。”缘本原在一家以单反相机闻名的大公司里工作。曾是一名参与半导体曝光装置制作的技师，与我女儿恋爱结婚后就在我的工厂里工作。他也算得上是一名优秀的模具技师了，但却连他也认为“这不可能办到，我们还是放弃吧”。不仅是他。那时，某些大学教授也会来访我们公司。他们都来自不同学校，不同专业。其中还有一位被称为理论物理学大师的老师。在听完我对针头构造的解说后，他这么说道：“冈野君，这是不行的，办不到的，在物理上是不可能的。”连被称做大师的人也说不行。但当被别人说“不可能做到”时，我就会突然燃起非成功不可的决心……我就是这样的人。于是我对缘本说：“你就按我说的去做吧，办不到的话由我来承担责任，你只要按我说的做就行了”。就是这样，我和他一起着手开始了研发工作。

《做别人不愿做的事》

媒体关注与评论

他的手，是最佳的感应器。他所经营的冈野工业公司，以6名员工创造了6亿日元的骄人成绩。——美国《时代周刊》

《做别人不愿做的事》

编辑推荐

《做别人不愿做的事:小微企业的蓝海策略》编辑推荐：作者冈野雅行被《时代周刊》誉为“世界第一制造人”，其语录励志意味浓厚，在现今年轻人都渴望走捷径的社会氛围下，冈本的精神显得尤为难能可贵。一个最有人情味儿的创业故事；一本最质朴的小企业管理圣经；让失败者醒悟，让成功者落泪，让创业者燃烧！“恐龙灭亡了，蚂蚁却活了下来！”大企业要的是规模，小企业讲的是思维。绕路才能发现更美的风景，拼搏才能收获丰硕的果实。冷门行业生存法则：别人无法做而你能做，你才能从中赚到钱！《做别人不愿做的事:小微企业的蓝海策略》为日本中小企业系列丛书之一，在阅读中体会日本人做事的专注与细节。日本作者冈野以朴实无华，甚至是有有点土得掉渣的语言，将自己经营小微企业的经验总结得细致、精到。这位并没有在学校读过多少书，却极富创造力、钻研精神和经营智慧的企业家，向我们揭示了“日本制造”的秘密。我只做哪些“太便宜没人愿做”和“太困难没人能做”的工作；被别人说“不可能做到”，我就会从心底燃起非成功不可的决心。——冈野雅行陈向东、孙陶然倾情推荐：一场将“不可能”转化为“可能”的创业奇迹。

《做别人不愿做的事》

名人推荐

如果任何被别人认为“不可能”的事，都没有人去尝试将它转化为“可能”，那么这个世界将会缺乏多少奇迹。——陈向东（新东方教育科技集团执行总裁）学会担当，学会共事，学会吃苦，学会挑战，才可能学会赚钱的法则。创立并经营一家公司，要考虑和适应时代的变化。但有些事情，有些精神，无论时代如何变迁，它都自岿然不动。——孙陶然（北京拉卡拉网络技术有限公司董事长兼总裁）

《做别人不愿做的事》

精彩短评

- 1、日本人的只能参考一下
- 2、作为被称为“世界第一黑手”的冈野，成功必有其独到的长处。深具匠人气息的日本中小企业主，其实才是日本经济最强大的力量和传承。在中国想复制冈野的成功，因为体制的局限，基本是不可能的。因为时局数年一变，没有一个稳定的社会环境做背景，也没有一个保护企业家的文化做保障。但是他提出的对于工作的热爱，以及工作的方式方法，却是可以学习的到的。书中有些观念和理念也有些偏激和狭隘，不过在某些小环境和个人的身上，也许却恰恰是合用的。推荐一读
- 3、看书名字像本当下流行的励志书，其实内容是讲小微企业如何在强手林立的当下站住脚的，用处远胜励志书百倍，当然书中也能给我们很多不同的职场启示。试下想，你有个6个人的小公司，别说赚钱了，生存可能都成问题，问题会很多——做什么？怎么做？怎么赚钱？... 阅读更多
- 4、返璞归真，做一件真诚的事。
- 5、内容也像是一般简单的故事
- 6、日本有个关于职人的概念，我是从《寿司之神》中知道的。这个词是用来专指在细节上精益求精，非常专业的手艺人。在我看来，冈野雅行就是这样的人。他并非是传统的公司老板，只凭借着管理的理念和对于成功坚定的信仰才走到了今天，支撑他取得成功的，更多的是来自本人身为技师的信念和原则。尽管内容诸多涉及专业领域，读起来也许有些晦涩，但作者棱角鲜明的性格特点和独特的经营理念还是令人印象深刻。我本以为，《做别人不愿做的事》会是一本励志书籍，里面写满了他对于成功孜孜不倦的追求，却原来是一本关于冈野雅行自己从业以来的经验盘点和总结的书，更多的是他对自己过去的回顾——某种程度上说，这就是一本回忆录，每一条语录不是在向读者宣讲，而是在阐述自己的理念。有一个很有名的寓言，讲的是两个卖鞋人去一个岛上推销鞋子，发现在那个岛上没有一个人穿鞋。一个说，这没有什么商机就离开了，另一个则留了下来，让岛上每个人都买了自己的鞋。像这种选择少有人走的路的人，虽然前途荆棘坎坷，但收获也自然与其他人不同。别人不想或者不能去做的事有很多，因为前者太便宜或者琐碎，而后者又太辛苦——这是冈野雅行自己总结的理由。而他会选择走这样一条被别人舍弃的路，并不是因为偷懒，而是谨守了技术的基本。很多事情无人能做，是因为大家把基本的都忘了，仅仅追赶前方，才会对嘴基本的技术有所生疏。这是...他对于世人的评价，也是他作为一名技师的职业操守。在我看来，这种对技术的坚持冈野雅行成功的重要组成，而更关键的原因来自于他的原则和坚持。整本书读下来可以看出，他是个原则性非常强的老板，对于公平和进步的追逐几乎到了冷酷的程度。例如他书中提到父亲公司的技师经常偷懒，所以他接手后就全部开除了他们，但如果只开除几个偷懒的技师不公平，他就把所有的技师都开除了。再有如果经由朋友合作了生意，下次对方想再合作势必也必须再次通过这个朋友——他在这里有一个很有意思的理由，“有钱大家分”，并不是过分的将钱财拦在自己的身上，而是通过这种平分的方式更加巩固自己的友谊，颇有些千金散尽还复来的味道，而这也说明了“人情”在冈野雅行生意中所占据的位置。有句话叫“老天爷没有赏饭”，每个人的成功都势必是自己奋斗的结果。我认为，冈野雅行的成功基础来自于他作为技术严谨的技师的职业修养，虽然他把这个称呼谦逊的让给了自己的女婿。这个人和我们印象中偷奸耍滑的商人不同，他的成功都是由自己的奋斗奠定而来的。更加难能可贵的是，他并没有因为开公司就变得与这个世界妥协，他依然抱有自己的原则和棱角。这才是最重要的事，比成为老板，做成企业，获得更大的利益更重要的事就是知道自己是什么人，有“就算是怪人也没关系”的坦然，这是一种身份的明确，而在这个身份焦虑的时代，这一点真的难能可贵。我相信这个世界上耀眼的人很多，每个人都各不相同，唯一共同的就是他们没有成为“我们”，而只是独立的“我”。冈野雅行的原则使他变成这个独立的“我”，也使他的企业无可替代。 阅读更多 ’
- 7、--冈野语录强悍霸道。有洗脑的嫌疑。但他确实道出了些许多人不曾得知的道理——他在大澡堂和红灯区中学到的人情世故，让他比其他人更懂人性，拥有更强的适应力和亲和力。就算是在大澡堂，那些背上有刺青的黑社会大哥。为了答谢那些帮他们搓背的小鬼。也会在路上请他喝一杯咖啡或牛奶。很多时候，你
- 8、买回来都没时间看啊！！应该不错，先收着
- 9、我想说，在前两年的时候读过这本书，买重复了哈哈哈哈
- 10、果然要有自己的想法才可以成功

《做别人不愿做的事》

- 11、做别人不愿意做的事情
- 12、黑手师父的成功之道——《做别人不愿做的事》，“世界第一制造人”这样说... 阅读更多
- 13、不得不说日本人的管理模式的确强，学习学习！
- 14、一般般罗~~还可以~~~~可以买的
- 15、“恐龙灭亡了，蚂蚁却活了下来”。日本首富系山英太郎能够成功，他自己有一套“利益至上交友法”。开宗明义地表示：“别和穷人交往。”也就是书中所说的“负债”型的朋友。穷人不只是没钱，也缺乏有益于人的资讯和娱乐别人的才能，毫无利他的价值。
- 16、日本是个岛国，又处在火山地震带上，所以日本人天生危机意识比较强。单单从对工作的态度上来看，日本人认真、严谨、细致、勤奋、善于学习.....有留学日本的同学曾告诉我，日本人普遍压抑，而且这种压抑具有明显的等级性，越往底层就越压抑。总的来说，这是由个体的社会地位和经济条件决定的，在日本，不务正业和不努力工作的人会受到整个社会的鄙视和排挤，这也成为日本人敬业得近乎痴狂的原因。所以，学习和力争优秀永远是日本人生活的两大主题。回头来看这本《做别人不愿做的事》，本书的作者冈野雅行在台版译作中曾被称为“黑手师傅”，即满手油污的制造业技师。表面上看，他的工作既不风光体面，也不浪漫刺激，但正是这位从事别人都不愿意做的，名叫冲压加工低端技术的老人，带领一个算上总裁（冈野更愿意称呼自己为员工代表）总共6人的小微企业，创造了年营业额6亿日元的骄人成绩，这怎能不叫我们这些拥有千人团队的中国企业家汗颜！从获得日本优良设计奖的“无痛针”说起，冈野的小微企业攻克了“针头很细，越往根部越粗”的加工技术，做精细模具产品和冲压，从这一“太困难没人能做”和“太便宜没人愿意做”的工作出发，冈野的企业历经无数次失败，最终作出令人期望的成果，甚至接到过美国国防总署的订单。冈野曾说，日本人只有制造技术工序复杂的精密产品，才能取胜于中国或东南亚各国，我工作的特点就在于“做别人所不能做的工作...”，这并不是因为什么特殊技能，而是因为我把迄今为止的经验累积下来。是的，虽然利润微薄但仍然可以靠销量提升业绩，别人越是讨厌难做的工作就越是市场。在日本，制造业被称为是3K工种（脏、险、累的工作），现代网络的直销减少了批发和代理的成本，这些被大家讨厌的3K工作，又迎来了新的发展时机。冈野借助这个机遇，以严谨、求精、肯下苦功的企业精神，创造了无人能及的冲压技术；又以诚信、务实和利润均分的商业合作态度，收获了相互认可的工作团队和互相信任的合作伙伴，这些共同成就了冈野小微企业结结实实的利润。透过冈野雅行的公司，我们可以看到整个日企的缩影，看到日本企业家的独特的经营思维和管理方式，这些不靠奇迹只靠苦干实干的赚钱的方法值得我们学习；而时时刻刻的危机感，善于向强者学习，使日本企业成功地进行了产业升级、使“日本制造”成为高品质的代名词的精益求精的技术理念，和永不言败的敬业精神，更值得中国企业家反思。 阅读更多 ’
- 17、纸质很好，内容还没看。
- 18、不得不佩服日本人做事的那股劲
- 19、在图书馆里看到这本书，结果因为有别的事没读成，第二天去找已经没有了...挂挂着想读,终于在今天读到了，也没想象中的那么好，只能说一般.....
- 20、等我看了再说！
- 21、思想与实践的结合，坚持自己的原则
- 22、很不错
- 23、不错，自传性质
- 24、简单、通俗、易懂，有感悟
- 25、你敢不敢做？
- 26、书内容很有教育性，值得购买
- 27、1万字完全能说明白的，还得出本书，真是.....
- 28、现在还没看，据说还不错，价格便宜
- 29、我是小微企业，我该如何壮大呢？看这本书吧。学习中...
- 30、日本企业家写作的书都十分质朴醇厚. 强烈推荐
- 31、做别人不愿做或做不到的事。
- 32、于无声处听惊雷
- 33、做别人不愿做的事
- 34、一种常人不会思考的经营方法，让人想到日本发展的背后力量，感触颇深，值得我们去思考。

《做别人不愿做的事》

- 35、小日本还是很厉害的，理性的考虑，很多地方不佩服还是不行啊。
- 36、有些道理说的有点“嚣张”，但确实很在道理的。 - 确实也遇到很多客户要求降价，但质量不变，确实应该说“不”； - 现在大企业的问题是没有人愿意主动承担责任，能不做就不做； - 技术不能贱卖，要对自己的技术有信心。
- 37、坚持、热爱你的工作。
- 38、受益匪浅
- 39、一直以来想要看到这本书，这一次总算是可以如愿了。
- 40、还没看，只是听朋友介绍说这两本书不错。期待。

- 1、做别人不愿意做的事冈野雅行，日本注明街道企业，刚野公司总裁。企业技术水平极高，有“无痛针”等专利。核心：冈野先生热爱并投身冲压行业，通过做“太便宜没人愿做”“太困难没人能做”的工作，找到工作。低单价的工作，制造能量产的自动化机器或将模具与冲压机配套出售，将新确立的量产化技术，在成熟贬值之前卖出。别人介绍工作，分一半利润。重视人际关系，积极利用情报对技术报价。要做出难度大的产品，就要比别人经历更多的失败。失败中孕育未来的技术。做别人不能做的内容。工作是最大的快乐，每天只睡3小时。向父亲主动要来工厂，解雇所有老员工，重新建立文化。每当有人请假，全公司就吃大餐。带员工去发展中国家旅游，看日新月异和变化。中学时看德国的《冲压便览》，一直在模仿中创新。狩猎民族，若到别人猎过的地方无猎物，故要不断开拓。
- 2、日本有个关于职人的概念，我是从《寿司之神》中知道的。这个词是用来专指在细节上精益求精，非常专业的手艺人。在我看来，冈野雅行就是这样的人。他并非是传统的公司老板，只凭借着管理的理念和对于成功坚定的信仰才走到了今天，支撑他取得成功的，更多的是来自本人身为技师的信念和原则。尽管内容诸多涉及专业领域，读起来也许有些晦涩，但作者棱角分明的性格特点和独特的经营理念还是令人印象深刻。我本以为，《做别人不愿做的事》会是一本励志书籍，里面写满了他对于成功孜孜不倦的追求，却原来是一本关于冈野雅行自己从业以来的经验盘点和总结的书，更多的是他对自己过去的回顾——某种程度上说，这就是一本回忆录，每一条语录不是在向读者宣讲，而是在阐述自己的理念。有一个很有名的寓言，讲的是两个卖鞋人去一个岛上推销鞋子，发现在那个岛上没有一个人穿鞋。一个说，这没有什么商机就离开了，另一个则留了下来，让岛上每个人都买了自己的鞋。像这种选择少有人走的路的人，虽然前途荆棘坎坷，但收获也自然与其他人不同。别人不想或者不能去做的事有很多，因为前者太便宜或者琐碎，而后者又太辛苦——这是冈野雅行自己总结的理由。而他会选择走这样一条被别人舍弃的路，并不是因为偷懒，而是谨守了技术的基本。很多事情无人能做，是因为大家把基本的都忘了，仅仅追赶前方，才会对嘴基本的技术有所生疏。这是他对于世人的评价，也是他作为一名技师的职业操守。在我看来，这种对技术的坚持冈野雅行成功的重要组成，而更关键的原因来自于他的原则和坚持。整本书读下来可以看出，他是个原则性非常强的老板，对于公平和进步的追逐几乎到了冷酷的程度。例如他书中提到父亲公司的技师经常偷懒，所以他接手后就全部开除了他们，但如果只开除几个偷懒的技师不公平，他就把所有的技师都开除了。再有如果经由朋友合作了生意，下次对方想再合作势必也必须再次通过这个朋友——他在这里有一个很有意思的理由，“有钱大家分”，并不是过分的将钱财拦在自己的身上，而是通过这种平分的方式更加巩固自己的友谊，颇有些千金散尽还复来的味道，而这也说明了“人情”在冈野雅行生意中所占据的位置。有句话叫“老天爷没有赏饭”，每个人的成功都势必是自己奋斗的结果。我认为，冈野雅行的成功基础来自于他作为技术严谨的技师的职业修养，虽然他把这个称呼谦逊的让给了自己的女婿。这个人和我们印象中偷奸耍滑的商人不同，他的成功都是由自己的奋斗奠定而来的。更加难能可贵的是，他并没有因为开公司就变得与这个世界妥协，他依然抱有自己的原则和棱角。这才是最重要的事，比成为老板，做成企业，获得更大的利益更重要的事就是知道自己是什么人，有“就算是怪人也没关系”的坦然，这是一种身份的明确，而在这个身份焦虑的时代，这一点真的难能可贵。我相信这个世界上耀眼的人很多，每个人都各不相同，唯一共同的就是他们没有成为“我们”，而只是独立的“我”。冈野雅行的原则使他变成这个独立的“我”，也成就了他的企业的无可替代。
- 3、做别人不愿做的事是一个小本本，像口袋书。却是一个人如何成功，如何创新的详细记录。开篇说到的发明我很爱的，估计每个看到的人都会喜欢这个发明：无痛针。这绝对是一个伟大的创新发明。作者说，这件事是别人不愿意做的，因为大家都觉得这个东西很好但会很难，不是一般的难。公司里的人们都反对上马这个研发项目，而作者说他愿意拿100万，哪怕这个事真的做不成，他也愿意交这个学费。这就是这本书的理念：做别人不愿意做的事。第二次件事，对我触动很大。作者说那时候他的企业经营很好，不用去冒险做那些技术很难的事也可以赚很多钱。但是他向父亲提出要去学金属拉伸，然后掌握了最好的金属拉伸技术。可以做成一个无焊接的心形，这在很多人眼里是一个奇迹，一个钢板怎么能拉伸成一个完全无焊接的心形呢，他做到了。大家都是这个行业里，大家都在做这项加工生意，目前都活得很好，为模具公司制造模具，只挣一点钱却做了大量技术的活，还不敢得罪模具公司。作者说自己要上马模具项目，虽然遭到反对，却依然坚持下来，并且去钻研了很好的金属拉伸

《做别人不愿做的事》

技术。他认为必须去跨越大家都知道的困难，别人逃避的时候他去面对了，所以当手机电池外壳的加工作业来临的时候，这种技术别人都做不了，但是他做到了，于是他获得了更大的成功，年营销额很多亿元。作者说不太清楚公司的利润和营销额，这些交给会计（作者的妻子）来负责。企业分工明确，也许是一个很好的办法。这本书给我很多启发。最大的启发是：做别人不愿做的事，不是说说就行了，是真的要去做，要去面对。大家都认为有困难，都不做的时候，也许就是留给你的最好的机会。这样的机会真的很多，可惜很多人都错过了。

4、黑手师父的成功之道——《做别人不愿做的事》，“世界第一制造人”这样说 吵吵闹闹的钓鱼岛纷争还没有结束，叫嚣着“日本人滚出去”的所谓的“爱国青年”们在游行抗议的同时，试图抵制“日货”：不买日本牌子的产品，破坏日系车辆，拒绝去日本旅行……然而不管怎么样选择，事实上是，用一种对抗的心态去拒绝他们的产品，却没有努力去做生产比他们更加优秀的国货。正如本书的翻译者在后记中所阐述的：“对待日本，中国的真正问题不在于所谓的仇日、畏日或者亲日，而在于不知日。”“但要真正知日、超日，我们还需要了解日本的企业，日本人的经营理念。”

《做别人不愿做的事》就是这样一本讲述日本小微企业的生存之道的书，它告诉我们，我们的产品和理念，与他们的距离有多远。作者冈野雅行作为日本一等一甚至世界第一等的“黑手师傅”，用自己多年经营自家6人小心工厂却年产值超6亿日元的惊人事迹，给我们上了生动的一课。他从他们模具工厂的高难度精品——“无痛针”入手，告诉我们，他们是怎么变不可能为可能的。主动请求父亲接管工厂、在泡沫经济的热潮中能够坚守自己的本业并且努力提高自身的技术水平、接受不可能的挑战并完成工作、不吝啬在产品制作上的投入也绝不降身价通过降低报价来抑制对手……作者的言语并不华丽，也不会像许多商界精英一样用什么名言去例证自己的方法。踏实、专注、执着，面对自己模具及制造的行业，他始终以技师严格的自我要求去做自己的职业，他明白自己的事业的一切，并且热爱它。而在行业的视角，他一直用超前的思考观去追求更加精湛的技术，也将之作为自己企业的立身之本。也正是因为他的企业能够做别人不愿意做的事、别人不能做的事，因而，才能够保证企业的生机，也能够获得更大的企业的尊重。

其实，这不仅仅是黑手师傅的成功之道，哪一个行业不是这样呢？作为一个员工，当应聘职位的时候，如果选择通过更加低廉的薪水让老板选择雇佣你，那么一定有这样一天，你会因为无法保证生存的工钱而辞职或者被要求更加少的竞争者代替；若你能够做到别人做不到的事情，有自己的优势，那么，即使要更多的薪金，相信也会有属于你的位置。对于我们这样的社会新鲜人来说，这不正是最好的教益么？而当我们追求自身的独特性和“专利”的时候，自然，金钱也会随之到来，而若是一开始就只见到金钱，没有追求，没有坚持，没有热情，我们却根本没有能力做得更好，那么显然，最后，我们也将一无所有。这是一本告诉我们怎样开始的书，一本成长指南，一个老人的箴言。从这本书里，我们能够明白日本制造成为世界工厂不可替代的一部分的原因，也开始明白日本品牌会获得认可的缘由。而我们在今天想要通过抵制商品去表达某种政治和民族诉求的时候，更该想想为什么我们做不到这些，我们能够为寻求转型的家园做些什么？在今天，我们需要的是更加理智和更加努力，有时候，尊严是因为我们内在的强大，而不是靠着地痞式地盲目的英勇。

By 林悻 2012年9月23日 18:30:44 写于履坦巷19#

5、看完这几点，你就不必买书了。年轻人可以看看这些经验。1：别人说你不能做，你偏要做 并且把事情做好的前提是：深思熟虑，你心里有6成的把握你可以做 强大的抗压能力。别别人说你不行，你就垂头丧气！说服别人跟你合作的能力。2：企业越大就越强调成本意识。这意味着你要想进大企业，就必需要有比别人强的核心竞争力。水平一般，进什么大企业。3：我绝对不能做大家都在做的东西，而应该做大家都不想做或者不会做的东西。反过来想，人性的一些缺点大家都是有的，比如懒惰，不自律，你要把这个做好了，就是你在做别人都不能做到的事情。4：作者有段时间从5点工作到深夜零点，然后出去交货，不用交货就做到凌晨两三点，这样的生活他持续了8年。年轻人把身体锻炼好才是关键，这样你才有机会刻苦奋斗！5：与其贬斥一个人，不如称赞他。人与人的相处有时候不需要刀锋剑影，掌握点技巧，就会化干戈为玉帛了。6：大家都拼命工作，钱自然会随之而来。大家都拼命追赶金钱，钱就会跑掉。这点值得思考。你的心思都用在如果也工作做好，如何提高业绩，如何学习更多本领，钱自然回来，相反，你整天满脑子想的都是钱钱钱，钱看到你早跑了。7：员工旅行要去发展中国家。回国后就会感到幸福的要死！立马认真努力工作。8：掌握一技之长现在的大学都是通才教育，什么都让你懂一点，什么都不精通。这样培养出来的学生到了社会上几乎不能生存。只有找到一个点，找到一个你感兴趣，想去研究的点，一直钻研下去，把它培养成你的专，只要你在这个专的领域是全国前10名，你就不愁没饭吃！在你达到了一定的专业基础上，这时候再横向

《做别人不愿做的事》

发展，拓展你的宽度。整本书就是作者在讲是怎么从6个人的企业，创造了6亿日元营业额。可以借鉴一些方法，就当是听老人聊天，学到的经验。关键还是运用到实践中去。找自己的活干去！· · ·

6、不喜欢学习，不代表不会做生意；没人愿做的事，不代表没有价值；一心想着“这个能赚钱”，最终的结果往往事与愿违；一件事情无法成功，你要问问自己，我是否能吃苦？

你是否曾经要开一间小小的服装淘宝店，结果因为每周末大早上起床去进货太辛苦，最后以默默关门告终？你是否曾经要开一间小小咖啡馆，结果因为租金太贵、客流量太少而选择放弃？你是否曾经要成立一间摄影或设计工作室，而中途遇到太多与工作伙伴和客户的意见不合，结果磨灭了你的梦？这在本书中，你可以看到你本该有的坚持，你走创业路而必须经过的苦。在这本书中，你可以发现一些你从未想过的新思路：不必一门心挤在同一个领域发财，专心做自己的冷门行业、磨练技术，说不定有一天暴火；在这本书中，你猛然醒悟，原来做生意这么简单：坚定决心，不忘初衷。

其实，本来我并不是很把这本书放在心上，直到某天翻了一下纸稿，映入脑海的就俩字儿：惊艳。冈野的语言不优美，说好听点儿是朴实无华，说难听点儿就是土得掉渣。但，却直击人心。台湾版的译作中，将作者冈野雅行称为“世界第一的黑手师傅”。所谓“黑手师傅”（Black Master），是指手指上沾满黑色油污的技师。正是这么一个在学校读过多少书、满手油污、从不著西装革履，却极富创造力、钻研精神和经营智慧的企业家，向我们揭示了“日本制造”的秘密。整本书最核心的观点有三：想要赚到钱，请从别人讨厌的事情开始。

挣了钱，不要忘记掘井人。学会吃苦，学会创造，学会承担，学会进取，就能做到独一无二。也许，你曾害怕失败。但轻易在尝试的过程中说：“啊，不行了，我要放弃”才是真正的失败啊。所谓成功学的书已经太多，作者没有保证你读完了他的书（甚至照做）就一定会成功。他只是将自己的经历娓娓道来，鼓励年轻人努力去做一些别人不愿做的事。虽然书中涉及的内容多是制造业的创业经营过程，但是语言并不枯燥，更不远离生活。反而“就算成功了也不要有小老婆和别墅”这种小标题，难免会让人感到忍俊不禁。一辈子安稳的工作是不存在的，别害怕，趁年轻去大胆做些你想做而一直不敢尝试的事情吧。这本书最燃的一句话莫过于：被别人说“不可能做到”，我就会从心底燃起非成功不可的决心。就连新东方的陈向东老师也说：如果任何被别人认为“不可能”的事，都没有人去尝试将它转化为“可能”，那么这个世界将会缺乏多少奇迹。（笑）

7、以前听朋友讲过这样一件事，他邻居家满腹才气的女儿高考不理想，被调剂到某学校机械制造专业，据说整天跟车床打交道。女儿家离了风花雪月诗酒书画扎到男人堆里，前一年终日泪洒青春郁闷到无以复加，但最终还是接受现实。后几年倒是学有专攻毕完业随北上广大部队投身繁华都市建设，也拿得了高薪嫁对了老公。说到底，专业的精深是撑了场，若不然，低声下气的黄脸婆估计是她最后的归宿。所以你不愿学的专业未必就不是好专业。同理，你不愿做的事未必不是好事。咱们这一代人都是梦想家。从小学五年制开始，每篇课文的中心思想都教你抒发了怎样的情感表达了怎样的情怀歌颂了怎样的精神。真善美四周环绕，歌舞升平的人间假像让你觉得生活乃至全世界清新到如我在马路边拣到一分钱马上交到警察叔叔手里边一样简单。所以，你心底有一个期盼的梦。你盼望着，盼望着，该上大学了，你欢欣雀跃地走进大学校园好奇地寻找电视剧里那阳光耀眼如沐春风的向往生活，可是日子却兜头泼了你个灰头土脸。尽管你慢慢开始了解这个世界上除了有小羊还有大灰狼，但生活远比你想象中的残酷。你毕业开始在这个社会上碰壁，碰得头破血流。你削平棱角隐身在众多面目模糊的人群里，在日渐虚度青春的痛苦煎熬中珍存着一个梦想。你想开个有书有咖啡有音乐有朋友的店。创个造梦珍存美丽的摄影室，或是天马行空的经营一间创意公司。可是这样的梦你做了无数次，却还是在沙丁鱼罐头似的公车里送走晚霞迎来朝阳。日渐老去的心越发蠢蠢欲动。你觉得不能总是做梦。那不防借一根戳破梦想的针。此书作者冈野雅行靠研发出无痛针在业界风光无两，他的企业经营之道虽不能使人醍醐灌顶，但多少会给人点启示。冈野雅行敢挑战难度系数超高的订单，也不唾弃小儿科的物料制造，这有点像唱戏的腕儿，在舞台上没有大小角色之分一律认真对待。像搞笑古装片里的调侃台词：人在江湖混，那，最重要的呢是诚信！这也是企业的立足之本。说起冈野雅行的企业，那还是托了他爹的福，用他爹的厂子干了自己想干的事情。五次三番慢慢就更殷实了。对于企业的管理，他也很敢下黑手。辞了跟着父亲干活都几十年的工人。为的就是杜绝怠工提高效率，很多时候更是亲力亲为，这真是在认真诠释什么叫男人要对自己狠一点。商人嘛，用最少的钱干最多的事。但凡企业都逃不了这点。整本书其实是冈野的发家史。难得的是他真诚与之分享的态度。发家之路套在别人身上虽不是都适用，但是管理及经营上的观点还是值得参考。别人不愿做的事其实有很多。虽说三百六十行，行行出状元，但我还是不愿做时传祥一样高尚的掏粪工，我以为，将创业与兴趣点结合，才能

《做别人不愿做的事》

更加热爱的做下去。有时候机会就像是地上一分钱，你弯腰去拣却发现是口痰，你除了骂一句我靠谁他妈吐的真圆之外，还是要擦亮眼睛发现下一次机会。这是上帝对你的考验。

8、看书名字像本当下流行的励志书，其实内容是讲小微企业如何在强手林立的当下站住脚的，用处远胜励志书百倍，当然书中也能给我们很多不同的职场启示。试下想，你有个6个人的小公司，别说赚钱了，生存可能都成问题，问题会很多——做什么？怎么做？怎么赚钱？本书里都有比较到位的答案，虽然作者的观点我不能完全同意，但有几点非常值得中国的企业学习与借鉴（无论大小）：只做两件事儿、有实力才能说不、3年内卖掉全部技术与工艺、放眼看未来。只做两件事。第一，做因为太困难别人根本做不了的，比如书里举了无痛针的例子，对其它企业而言实在没法现实，所以找到本书作者冈野雅行只有6个人的企业，做成之后利润当然很高。第二，是做别人感觉麻烦或者对其它人利润很薄的工作。书里的例子是生产一个早晚要放到东南亚生产的東西，冈野的企业因为可以减少生产步骤，所以即使价钱很低仍然有的赚。日本小企业其实倒的差不多了，尤其是CAD这种技术广泛运用之后。“手术人”逐渐被机器所取代，只有具备真正核心竞争力的企业才能生存。有实力才能说不。冈野就是经常说不，价钱低了不做、钱没到位不做、嫌太贵了不做（你可以找别人，但不要忘记这个别人都做不了）。实力是生存的本钱，职场上也是这个道理。记得有人用十字线把职场上的人分为四类，横纵坐标分别是本事和脾气。相信您能看到我们身边大多数人是有脾气而没本事的，这种人想说不都没能力。当然，我个人建议还是学习有本事没脾气的（虽然很难做到）。3年内卖掉全部看云莫帐望与工艺。虽然冈野做的东西很赚钱，但他仍然坚持三年内卖掉所有的东西——磨具、工艺和技术，全部传授给别人。他的理由是很快就会有大量竞争让利润迅速下降，要保持一种不断进取的精神务必要如此。放眼未来。企业就是要这样，即使很小也应该尽力看到五年、十年之后的市场，要做有未来的产品，而不是固守成见。后者只会被时代所淘汰。作者虽然年纪不小，但思想一点儿也不守旧，很能接受新的东西。也许正因如此，这家只有6个人的企业能每年有过6亿的产值并收益不错。书里还讲了不少生意经，比如不跟诚信有问题的人做生意，不会强行要价儿（您看好了再来）等等。经济不断发展和改变的今天，也许中国会出现更多的小企业、微型企业，本书会对大家有所启发。

9、日本是个岛国，又处在火山地震带上，所以日本人天生危机意识比较强。单单从对工作的态度上来看，日本人认真、严谨、细致、勤奋、善于学习……有留学日本的同学曾告诉我，日本人普遍压抑，而且这种压抑具有明显的等级性，越往底层就越压抑。总的来说，这是由个体的社会地位和经济条件决定的，在日本，不务正业和不努力工作的人会受到整个社会的鄙视和排挤，这也成为日本人敬业得近乎痴狂的原因。所以，学习和力争优秀永远是日本人生活的两大主题。回头来看这本《做别人不愿做的事》，本书的作者冈野雅行在台版译作中曾被称为“黑手师傅”，即满手油污的制造业技师。表面上看，他的工作既不风光体面，也不浪漫刺激，但正是这位从事别人都不愿意做的，名叫冲压加工低端技术的老人，带领一个算上总裁（冈野更愿意称呼自己为员工代表）总共6人的小微企业，创造了年营业额6亿日元的骄人成绩，这怎能不叫我们这些拥有千人团队的中国企业家汗颜！从获得日本优良设计奖的“无痛针”说起，冈野的小微企业攻克了“针头很细，越往根部越粗”的加工技术，做精细模具产品和冲压，从这一“太困难没人能做”和“太便宜没人愿意做”的工作出发，冈野的企业历经无数次失败，最终作出令人期望的成果，甚至接到过美国国防总署的订单。冈野曾说，日本人只有制造技术工序复杂的精密产品，才能取胜于中国或东南亚各国，我工作的特点就在于“做别人所不能做的工作”，这并不是因为什么特殊技能，而是因为我把迄今为止的经验累积下来。是的，虽然利润微薄但仍然可以靠销量提升业绩，别人越是讨厌难做的工作就越是有市场。在日本，制造业被称为是3K工种（脏、险、累的工作），现代网络的直销减少了批发和代理的成本，这些被大家讨厌的3K工作，又迎来了新的发展时机。冈野借助这个机遇，以严谨、求精、肯下苦功的企业精神，创造了无人能及的冲压技术；又以诚信、务实和利润均分的商业合作态度，收获了相互认可的工作团队和互相信任的合作伙伴，这些共同成就了冈野小微企业结结实实的利润。透过冈野雅行的公司，我们可以看到整个日企的缩影，看到日本企业家的独特的经营思维和管理方式，这些不靠奇迹只靠苦干实干的赚钱的方法值得我们学习；而时时刻刻的危机感，善于向强者学习，使日本企业成功地进行了产业升级、使“日本制造”成为高品质的代名词的精益求精的技术理念，和永不言败的敬业精神，更值得中国企业家反思。

10、这是一本创业故事，日本著名街道企业冈野工业公司总裁冈野雅行先生写就的关于小微企业的蓝海策略。冈野工业公司，世界知名的街道制造企业，公司的老板冈野先生被时代周刊誉为“世界第一制造人”，盛赞他的手是最佳的感应器。他凭借无人能模仿的高超技术，只有6名员工的冈野工业公

《做别人不愿做的事》

司创造了年销售额6亿日元的骄人业绩。读这样一本阐述自己企业经营状况和企业家一辈子经营理念的书，胜读十本空洞的励志、成功创业书籍。而且这本书特别合乎我心意的是，它是阐述小微企业的蓝海策略。我所在的公司也是小微企业，我是这家企业的合伙人之一。因此，对于冈野先生的颇多观点都非常赞同，且很有共鸣。比如，“有盈利时，无论对谁，都之言要按照五五分成。”这样的不自己贪多而亏待对方的心态和做法对于经营企业甚至是想长久做好任何一项事业的人来说都是非常重要的。可惜，利益面前，太多人争抢着为自己多分一点，只顾当下，不想长远。比如，“不珍惜最初的挖井人，人家就不把你当回事。”对于这句话，我是近身观察了我的合伙人好几年之后才品味出来并理解的。我的合伙人，每当有新的订单来临，如果这家客户是经由别人介绍的，即便是很久之前的事，这次的生意已经与介绍人无关，但我的合伙人还是主张给当年的挖井人一些利益好处。这就是所谓的吃水不忘挖井人吧。结果，这样的处世与经营方式，吸引来越来越多的挖井人，帮我们挖掘客户资源。比如，“重视与人的知遇，自然就能拥有很多重要的人际关系。”再比如，冈野老板对他负责技术研发的下属说：“责任我来负，你们做着看吧，做不成也没关系。”这样就会让员工卸下“担心做不好而承担责任”的心理负担，让员工敢于去创新，去开发。相比之下，大多数企业老板是把责任推给下属的，动辄就说“你们要是完不成……，就怎样怎样……”，这样企业里就会形成一种“多做多错，少做少错，不做不错，结果大家都不做”的工作氛围，这样氛围的企业必将低效甚至亏损、倒闭。对于蓝海策略，我也是颇为赞同的，尤其对于小微企业来说，避开竞争激烈的红海，开辟属于自己的蓝海，是非常明智的谋求发展之举。所以，冈野先生避开了那些大家都做的工作，选择了那些“太便宜没人愿做”和“太困难没人能做”的工作。除了经营管理企业之道，冈野先生还很真诚幽默地道出了他的人生哲学：就算成功了也不要有小老婆和别墅。这是被冈野成为前辈的一个人教给他的做人原则。这一条对于兜里揣着大把钞票的男老板们来说，应当尤为谨记。还有一点，给我留下深刻印象的，就是作者多次提到中国，什么要超过中国啊，什么没技术含量的产品拿去中国制造啊……感觉日本人普遍和中国和中国人当敌手来看待，一来看出日本人对中国的心态，二来说明中国确实给日本造成威胁和压力。

《做别人不愿做的事》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com