

《主管的能耐是讓員工願意做不樂意事》

图书基本信息

书名：《主管的能耐是讓員工願意做不樂意的事》

13位ISBN编号：978986896752X

出版时间：2013-8-28

作者：小山昇

页数：192

译者：郭乃雯

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

《主管的能耐是讓員工願意做不樂意事》

內容概要

《主管的能耐是讓員工願意做不樂意怠

作者簡介

小山昇 (Koyama Noboru)

武藏野企業董事總經理。1948年出生於日本山梨縣。東京經濟大學畢業。1976年加入日本服務採購企業ServiceMerchandise股份有限公司工作（現在的武藏野企業）。離職後，自己創業經營公司。1985年再次加入武藏野。1989年就任董事總經理至今。

作者以優越的經營成績在日本企業界備受敬重，武藏野在他的經營下，4度獲得經營相關獎項肯定，分別是1999年獲得「電子訊息協會會長獎」，2000年榮獲「日本經營品質獎」，2001年獲得「經濟產業省大臣獎」，2004年由經濟產業省推舉為「IT經營百大企業最優獎」。

2001年開始，武藏野開始增加企業經營輔導業務，小山昇將自己獨特的領導經營祕訣，在日本各地舉辦的經營實務研討會中，傳授給中小企業老闆與幹部。他的犀利看法與詼諧比喻，在企業界獲得熱烈支持。2009年，在日本與全球不景氣的環境下，他輔導過的3百多家經營不善的企業仍能逆勢成長，其中有67家企業更創下史上營收新高。他還曾經幫助一家集團企業改善經營績效，從連年虧損轉為年獲利35億日圓，而成為業界的傳說。

著有《千萬別給畢業生看的大老闆用人私房學》《賺錢老闆不傳的關鍵決定》《改變企業生財力從打掃半小時做起》《從難處著手 培養公司競爭力》等多本著作。

小山昇個人網站：www.mmm.ne.jp/koyama

武藏野企業官方網站：www.musashino.co.jp

《主管的能耐是讓員工願意做不樂意怠》

書籍目錄

前言 在日常工作中，得到你的帶人能耐！

第一章 做出決策：做決策要「快」，不必力求「正確」

1員工負的是做事責任，不是賺賠責任
辭職下台，算不上負責任
員工領人薪水，就是要完成工作任務
上司沒說清楚講明白，就別指望員工會做好

2主管的決定未必要「正確」
一張要價八千萬日圓的椅子
發現決策錯誤，趕快修正就好
快，是指比別人更早搶得先機

3沒有整體規畫，就別想成長
看看拉斯維加斯的成長奇蹟
關在深山飯店裡寫「經營企劃書」
程度相同時，怎麼拉開競爭差距？

4別嫌麻煩，要勤於到現場確認真相
聽說的永遠只能參考，親眼目睹才算數
老闆永遠不會聽到壞消息
制度就是「即使嫌麻煩，也能習慣成自然」

5培訓員工，現場示範效果最好
照顧客戶不是用說的，要做給員工看
你要比員工更了解現場
現場是教育員工的最佳練習場

6沒有規範，員工抓不到要領
幫助員工把工作做好
讓員工清楚知道好壞的標準

7獎賞容易做，你懂處罰嗎？
讓大家都笑著接受的罰款制度
績效不好沒被懲處，會影響別人士氣
自己做不到的，別列入工作規範
正當理由，一樣不能違反規定
成功案例 賞罰：即時的處罰，比事後的責備好

第二章 帶人能耐：公司賺錢，不是靠優秀人才

8公司不需要優秀的人才
想辭職的員工，不必慰留
性格差的員工，再優秀都不能用
曾沉迷於某種嗜好，不是壞事

9從簡單的工作中，觀察員工的性格
用碎紙機時，直放好還是橫放好？
動機不單純沒關係，敢挑戰就對了

10鼓勵模仿，好方法更快擴散
能快速學習比原創更重要
多模仿與練習，自然能加強判斷力
成功的捷徑就是「完整仿效」

11會抱怨的人，可能有領導潛能
抱怨，就是注意到問題
主管的能耐是讓員工做不願意做的事
主管要有犒賞部屬的氣魄

《主管的能耐是讓員工願意做不樂意怠

成功案例要求：必須讓員工做他們不願意做的事

第三章 教育訓練：教育員工要「多做簡單的小事」

12觀念由老闆提點，技術由主管傳授

同時親眼看到，學習效果最佳

自我感覺良好的人，永遠不會把工作做好

13再簡單的工作，也要多做幾次才會

搭電梯先按關門鍵，還是樓層鍵？

沒追蹤後續動作，就別想看到成果

電腦教學班的教法，都錯了

從「容易學的」不是「容易教的」開始教起

14小事做好，就要鼓勵

工作五年只表揚兩次，這樣做抓不住人心

每個人每個月都要寫「謝卡」

你可以把責備，變得很陽光

15員工不是為了公司業績在做事

你知道員工想買車、買房、追女朋友嗎？

員工覺得升遷有機會，才會更努力

成功案例 整頓：從無政府狀態，重新建立秩序

第四章 工作報告：能夠改變「報告」，就能改善績效

16想知道真相，不能只聽意見

抓住五個報告重點，一個都不能少

別等下屬主動送報告上來，上司沒要一定等不到

17一切從「安靜傾聽」開始

上司一開金口，就聽不到更多消息了

即使了解，也要一律回答「不知道」

要清楚說明「數字」和「專有名詞」

18能改變「報告」，就能改善績效

客戶抱怨時，別默默處理，要大力宣傳

鼓勵員工對客戶多問「為什麼？」

「沒事」，是最有力的宣傳

成功案例溝通：生意能談成的重要因素，是人與人之間的交情

第五章 溝通能力：主管不必被部屬喜歡，但一定要被信任

19不是來交朋友的，別扯淡

溝通，一樣有「少量多餐」原則

「形式」先做出來，才會轉變心態

四個步驟，教你和員工面談更有成效

營造機會讓員工找你討論工作

20喝酒聚會，也算公事

溝通，不能只在辦公室裡

信任感，來自日常的密切互動

成功案例 用數字說話：將成績數字公開，用團隊力量做事

《主管的能耐是讓員工願意做不樂意怠

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