

不憂鬱， 哪算是工作

你一定要知道的職場成功術

工作，本來就是由憂鬱、煩惱累積而成。
輕鬆的工作不會有太大的成就，
唯有每天在憂鬱中向前走的人，
才可能創造出新的價值。

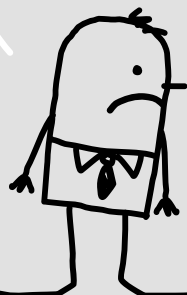
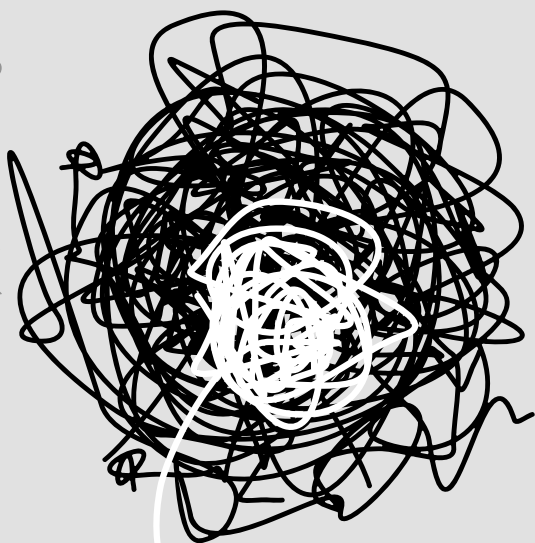


憂鬱でなければ、
仕事じゃない

見城徹
藤田晉／著
王蘊潔／譯

不憂鬱， 哪算是工作

你一定要知道的職場成功術



憂鬱でなければ、
仕事じゃない

見城徹
藤田晉 / 著
王蘊潔 / 譯

Chapter 1 人的基本

要為小事計較

14

打電話給別人時，不能先掛電話

20

自我表現和自我厭惡是「學生兄弟」

26

努力靠自己，評價由別人

32

坦誠是上策，做事要光明磊落

38

Chapter 2 磨練自我

工作太順利，就要起疑心

46

別去參加派對

52

「極端」才是關鍵

58

困境才是下定決心的最佳機會

64

自己付出了莫大的努力，在別人眼中卻是運氣

70

畢卡索的立體派抽象藝術，藍波的軍火商

76

寧為山頂凍死豹，不當山麓痴肥豬

82

不憂鬱，哪算是工作

88

Chapter 3 掌握人心

因為用完而無法遞給對方的名片，用限時專送寄過去

96

最糟糕的飯店工作人員，就是試圖用天氣的話題和客人拉近距离

102

不要言不由衷的隨便約人吃飯

108

不要和第一次見面的人去KTV

114

缺乏刺激，就無法抓住對方的心

120

Chapter 4 影響他人

拜託時的一百對一法則

128

無償的行為才能創造最大的利益

134

像天使般頑強，如惡魔般細膩

140

寧為毒藥，莫當良藥

146

唯有戀愛，才能孕育對他人的想像力

152

Chapter 5 邁向勝利

條條大路通自己

160

甘願花錢惹人嫌

166

打擊率三成三分三厘的工作哲學

172

創造「只應天上有」的事物

178

莽撞行事，強烈的改變

184

暢銷是地獄的入口

190

Chapter 6 培養成功的動機

勝利者一無所獲

198

沒有痛苦，就不可能有收穫

204

運動是工作的影子練習

210

葡萄酒是努力工作的男人的「血液」

216

如果無法去「京味」，我就不想工作了

222

男人，就要戮力奮戰，直到流完最後一滴血。

228

後記

見城徹

234

Chapter

1

人的基本



要為小事計較

某位建築家說，「魔鬼藏在細節裏」，
這句話也適用於工作。
容易疏忽的細節，
往往是影響工作的關鍵。



這句話是我的座右銘，從角川書店的菜鳥時代遵守至今。

如果連小事都做不好，不可能有能力完成大工作。年輕時，我觀察周圍的同事，得出了這樣的結論。開始帶領下屬之後，更驗證了這種想法。

幻冬舍有幾名負責打掃的女清潔工。在工作一段時間之後，由於公司認為她們的表現不錯，因此受聘為公司固定的清潔人員。有一次在洗手間，其中一名清潔工對我說：

「見城先生，我看了《永遠的仔》上冊，很有意思，我一定會去買下冊。」

「謝謝妳，妳不用去買了。我目前手上剛好沒書，三天之內，一定會拿給妳。」

聽到我這麼說，她感動不已。

通常很少有人會遵守這種隨口約定的事，但隔天我便讓埼玉縣的倉庫送來上、下冊，請作者簽名後，交給了那名清潔工。

這不是因為我為人誠實。當然，言出必行是做人的基本道理，但更因為我相信，任何事都有可能創造商機。

如果她日後被派遣到某家公司當清潔工，那裡發生了震驚全國的大新聞時，她就會成為寶貴的證人，我相信她絕對會優先接受我們公司的獨家採訪。

我的想法太功利了嗎？但是，所有的人際關係都建立在細膩的人情基礎上，如果忽略這一點，無論做任何事都無法成功。人類是感情的動物，即使是工作上看似只追求合理性的人際關係，只要深入瞭解，就會發現其中隱藏了莫大的人情世故。不能只注重人情，更不能忘記義氣和恩義，我認為一個人如果不瞭解義氣、人情和感恩，將會一事無成。

大家都說，人生路上，「不要為小事沮喪」，但在工作上，如果不為小事沮喪，就無法抓住對方的心。

當然更不可能完成重要的工作。

見

我們公司的年輕業務員好幾次在數千萬、數億圓的生意即將談成時，在最後關頭搞砸了。通常都是因為一些微不足道的事，令對方產生了不安和疑慮。

比方說，當交易對象問了一個不太重要的問題時，業務員的回答敷衍了事；或是在開會結束閒聊時，曝露出業務員缺乏足夠的知識；甚至可能在客戶要求「送我那個周邊商品」時，回答「好，沒問題」，之後就忘了這件事……。

對方承擔了數千萬、數億的風險和我們做生意，即使是業務員認為不重要的小細節，一旦輕忽，就會讓對方產生「交給他真的沒問題嗎？」的疑慮。

商場上，陷阱往往隱藏在意想不到的地方。

上司和下屬之間的關係也一樣。想要拔擢的下屬，通常都是那些拜託他小事情時，會積極回應，無法完成工作時，也會明確報告原因的人。相反的，如果下屬疏忽這些細節，就不可能交付他重要的工

作。所以，當上司交付小事時，最好是可以順利完成。

受惠於人時，要及時道謝。雖然這種事看似不足掛齒，但其實很重要。

我們公司有一個員工自己創業，拜託我為他宣傳一下新推出的商品。我在推特上為他宣傳，順使用這種方式恭喜他，他卻從來沒有為此道謝。也許他覺得我這麼忙，不會在意這種小事，但是，我一直對此耿耿於懷。

每個創業成功的人，都會嚴格遵守每一個約定。正因為做事不馬虎，公司才能越做越大。過了一陣子，那名前員工又來拜託我其他的事，我對他說：「見城董事長說，『要為小事計較』，所以，這次恕我拒絕。」

勝





打電話給別人時，
不能先掛電話

所謂禮儀，
就是將人類有意義的行為形式化。
商場上，禮儀看似不重要，
卻無所不在，生生不息。



我無法信任那些主動打電話給我，卻又比我先掛電話的人。只要是對方打電話給我，如果我還沒掛電話，就聽到對方「卡嚓」一聲的掛上電話，我就會在心裡發誓，下次再也不要理那個傢伙了。

打電話原本就是很沒禮貌的行為。

因為打電話時，根本不知道對方在做什麼，可能正在做某件很重要的事。一通電話，就會打斷對方，讓他不得不中斷原本的工作。

我經常打電話給作家，對方可能正在寫作。寫作通常都需要一氣呵成，所以，我每次打電話都誠惶誠恐，很怕打斷了作家的靈感。

打電話就像到別人家去當不速之客，是自私的行為。所以，掛電話的權利永遠在對方手上，打電話的人絕不可先掛電話，否則就是嚴重的反客為主。我打電話給別人時，都是等對方掛斷後，才會掛電話。

有一次聽到別人在我的答錄機留言「請你回我電話」，打電話過去，發現是對方有事要拜託我，我忍不住在心裡咒罵：「開什麼玩笑啊！」從此對這個人感到失望。講電話時，故作熟絡的「嗯、嗯」附和的人也是

失禮到極點。

很多人遞名片的方式也有問題。

單手把名片丟過來的人當然就不用說了，有些人上門採訪，或是有事拜託我，居然隔著會議桌遞名片。我因為對方的拜託，特地抽空和他見面，對方卻在禮節上缺乏應有的細膩。遇到在禮節上有所怠慢的人，我都很想對他說：「你搞清楚狀況！」「走到我面前來遞名片！」在這種時候想要貪圖方便，未免神經太大條了。我一點都不想和這種人見面，即使見面也盡可能用三言兩語打發掉。

遞名片時，我通常都會走到對方面前。如果對方同時有好幾個人，就會走到每一個人面前遞上自己的名片。

溝通交流時，往往存在著上下關係，必須清楚認識這一點。是否能夠敏感的注意到這些問題，給對方留下的印象也會有天壤之別。

比賽早就開始了。

見

商場上，每個人都想賺錢，每個人都想成功，也有不少人不顧他人的死活，只想自己賺飽荷包。在股票市場這種你輸我贏的世界打滾的人，經常會有這種傾向。

但是，做生意並不是在玩無情的遊戲，商場是由有血有肉的人類組成的。一旦出現利己主義者，而且獲得了成功，其他人就會想方設法群起而攻之。如果不克制自私的念頭，就無法在商場上生存。

我的朋友堀江貴文在出事之後，便曾經感嘆：

「沒想到反感的力量這麼強大。」

他的意思是說，當時的自己在推動工作時，過度追求合理化，才會導致那樣的結果。我相信他那一次才終於發現商場中的潛規則有多麼重要。

如果有意投資某家公司，卻遭到那家公司的拒絕，當那家公司越來越賺錢時，難免會心生怨恨；如果在公司的草創時期離職，之後那家公司順利成長，也會讓人恨得牙癢癢。因此，越成功，敵人也越

多。

為了減少敵人而付出成本，乍看之下或許不合理，甚至覺得很浪費。

我的公司雖然以網路為主，但和廣告公司、電視台、演藝經紀公司等，在媒體界耕耘多年的人都建立了密切的關係。我們算是新加入的成員，必須對這些前輩表達敬意。

雖然這麼說不太好聽，但在商場上，金錢往往是表達敬意最簡單的方式。如果無法為有利害關係的人創造利益，拉攏更多人，就不能尋求發展。

必須牢記，如果不遵守這種規則，就會付出沉痛的代價。

勝

