

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】成爲不被淘汰的上班族

資料來源：【網路文章】2010 / 06 / 28 文／日本的管理大師大前研一

每天通勤上班，時鐘一過了下午五點，心中就暗自高興又可以領加班費...，你只是一個把身心和時間，單純賣給你的老闆、沒有自主性的上班族？

如果，你明天上班，老闆要你從今以後，不必到公司報到，每天在家裡工作，並根據你工作產生的附加價值來決定薪資的話，你究竟可以拿到多少薪水？

你看看區公所的職員，自己的窗口沒民眾來，就喝咖啡看報上廁所，每天做的事都屬於「**消化型的業務**」。

如果這些公務員想提高工作的附加價值，大可以動動，「想想如何把資料檔案整理得更好找、更有秩序，如此就能把自己的工作提升到**創造型的業務**」。區公所的職員只是一個例子，今後在數位網路的時代，一通電話就能申請戶籍謄本或印鑑證明，消化型的業務將從我們的周遭消失。

現在，服務業人口佔日本總就業人口的六五%，這個比重將愈來愈高，不久的將來，預期可升高到八〇%，屆時，**服務業的人力將出現三極化的現象**。

第一類型是「**單純勞動集中型**」，像在旅館鋪床單、清掃的服務生，或者是在速食店炸薯條的店員。有些白領階級看來外表光鮮，勝人一等，其實和漢堡店的店員沒什麼不同。

我曾經拿三百萬日圓到日本某銀行，哪裡的行員只會勸我存成定存，但當我拿到香港的銀行，他們卻很積極地詢問我這筆錢是否不急著用，想辦法幫我設計一套資金運用計劃。日本的銀行行員，和只會炸薯條的店員是一樣的。

第二是「**知識勞動集中型**」，從事的是知識附加價值的工作，但以時間計算給薪，又稱「知識藍領階級」。例如工程師，收入是第一類型的四、五倍以上。不過，如只會死記法律條文的律師、只會記帳的會計師、只會遵循教育部指示的教員，知識藍領階級，將來都可能被光碟 C D—R OM 取代。

在美國，已經出現一片只要九、八美元的光碟，叫做「Quicken」的家計簿，一般家庭不需要求助會計師，就能算清收支情況。還有一種叫「Family Lawyer」的軟體，囊括一般租約、離婚、遺書、保險的法律問題，省去大事小事求助律師的麻煩。這些套裝軟體的問世，預期將造成 90% 的律師、95% 的會計師淪落成套裝軟體的操作員。

要避免不被軟體取代或淘汰，只有努力創造光碟提供不了的**附加價值**，例如活用套裝軟體，為顧客分析投 A 種保險有什麼利益，投保 B 保險風險程度如何等。醫生也是，日本過去為了培育醫生，在每一縣都設立一所醫學院，現在實在有些供過於求，醫生如果只是開著門，消極地希望病人上門求診的話，遲早會關門大吉。但是現代人很願意在「預防疾病」上花大錢，如果醫生從「醫病」轉變為「健康顧問」的話，會有更大的發展空間。

第三則是「**知識白領**」，以知識附加價值的成果來決定薪資，和第二類型的薪資收入差距別更大。第二類型的電腦繪圖員年收入一千兩百萬日圓（約三百萬台幣），第三類型的知識白領的年薪，至少是四倍，甚至 7 倍以上。知識白領必須和分布全球的工作夥伴，時常保持聯繫溝通，所以**英文能力是必須的**，而且要像好萊塢導演史帝芬史比柏一樣，會寫劇本又會製作，**具備高度的多項工作能力**。

上班族要如何提升自己為知識白領？

第一，不做知識懶蟲**投資自己，提高自己的附加價值**，培養自己不論處於什麼情況下，都能存

活的本領。

你可以在上班時間動腦筋思考改進自己的工作，或者利用下班休息時間充電學習。我認為從三十五歲到五十歲是「魔鬼的十五年」，因為三十五歲的人大多進入公司有十年的年資，工作熟練之後，就不求知識上長進，只會汲汲於人際關係，自我發展停頓，進入魔鬼的十五年。

第二，**不要給自己設限**，特別是公司的「職務規定」，有害於培養知識白領。公司許多成文或不成文的規定，都不相信員工，把員工當小孩子看待。例如出差費用定得死死的，啤酒、小菜都不能報帳，但如果報帳的員工判斷這些花費，對公司有貢獻，企業應該相信員工，授權決定。

三年前，我在日立待的單位，一個月電話費上限是一萬日圓，打完電話還要在規定的筆記本上，記入打的對方和時間。還記得有天下午，我在公司後院散步，總務部的人要我回座位。

「爲什麼？」我問。

「現在是上班時間，」總務部的人回答。

「我在設計上有想不通的地方，想在清靜的地方，思考一下，」我說明。

「不行，請你在位子上思考，」總務部的人一臉不悅。

我一直認為，**以遵循公司規定爲最高準則的人，如何能在未來創造新的規則**？只會鑽營、想辦法升遷的人，怎能站上無國界競爭的世界舞台？

第三，**不要怕犯錯**，要有勇氣重新開始沒有失敗過的人和企業，想法僵硬，我**認爲三十歲前應該失敗三次以上**。但大多數的年輕人，都被我們的教育體系教導成害怕失敗、避免失敗。而且很多人，不能否定自我，怕因此失去既有的一切，但**如果沒有否定自我的勇氣，個人、企業和國家都失去創新的能力**。

看看電腦語言，二十五年變了五回，家電產品的功能更是一代超越一代。這些進步都是從否定推翻出發，經營手法又何嘗不是。我還有一個經驗，不要想很可惜，而要有隨時都重頭來的勇

氣，想到可惜，人生就失敗了一半。如果當時我答應留在日立，就不會到麥肯錫發展。

五十歲時，我退出麥肯錫，稍後參選議員和東京都長，後來決定從此不參與政治活動，都沒有一絲「可惜」的心裡。年輕人更可以重頭來，但**決定的時候需要拿得起放得下的勇氣，不能留後路，要有破釜沈舟的決心。**

第四，**不挑工作**我在麥肯錫看過幾千人，成功不成功的人有一個清楚的差別，成功的人不論什麼工作都不挑。不討厭、不選擇工作，**不論什麼工作都積極地，站在顧客立場思考，從中一定可以學習成長。**

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)

