

## 思考圖譜 職場商場致勝密笈

### 一、書籍或文章的閱讀動機

阿基米德：「給我一個支點，就能撐起地球。」

聯電的榮譽副董事長宣明智：「但，你的桿子夠堅固嗎？」

這是印在背面的兩句話，我平常很喜歡探索自己，我認為只有了解自己，才能找出最適合自己的路，所以我花很多時間在自我思考、反省上，這本書是學校贈送的，看到封面上寫著「24組圖，將思考化繁為簡，明智的成功方程式」讓我對此產生濃濃的興趣。

### 二、獲得書籍或文章啟發的章節內容

這本書利用圖畫的方式來簡化複雜的思考過程，圍繞著商場與職場分為修身：增加個人功力、齊家：打造產品競爭力、治國：強化經營管理和平天下：成為永續企業四大部分，並且用七種圖例來分類每篇內容可應用的範圍和難易度，其中讓我印象最深的是這一段解說。

「不同的文化思考形成不同的戰術策略，在企業經營上，各有所長。美國人看到目標、靶心，就傾盡資源、全力以赴，馬上衝刺。日本人則擅長迂迴戰術，不見兔子不撒鷹，反覆確認、耐心等待真正的目標出現。俄羅斯人的亂數法則，則有不按牌理出牌的奇效。牌局不同，擁有的資源時間各異，需要的戰術也不同。」

### 三、反思自己的論述或觀點

這段解說在我閱讀時我看了好幾遍，我看過許多目標管理的方法，從如何設定目標到目標的管理，而不同文化影響著每個人的生活習慣與行為，所以在每個國家的企業都有不同方法。例如：美國以市場機制為主導，由市場競爭和股東投票來確定公司的治理結構和政策。日本的強調企業與銀行、供應商和客戶等利害相關者之間的合作關係。

以前我總是覺得，這麼多種目標管理的方式，一定有一項最最適合自己的，但是我看完這篇後，我突然發現，每個國家都有自己的風格，但是當這家企業把他的企業帶到其他國家發展時，還是一樣要改變他的風格與策略，例如：好市多

(Costco)來到台灣時，不僅改變了會員制度，商品也改成台灣人喜歡的零食和大量的在地還有國際品牌的產品，更因應台灣消費者對價格的敏感度作價格的調整。那我為甚麼要執著於找到種適合自己的呢？一個人在不同的場合都有不同的角色，那我是不是也能將不同的目標依照時間、地點與對象利用不同的目標管理方式來做管理呢？也許將時間分成短、中、長，把地點分成校內和校外，再分出個人的和團隊的，這樣會讓我得到不一樣的效果呢！

這本書讓我深刻意識到，成功不僅僅來自於個人的努力和智慧，更來自於正確的思考和管理方式，作者序中宣明智提到「企業經營唯一的答案，就是沒有標準答案。且這本書沒有順序，可以一直帶在身邊反覆閱讀，希望帶給讀者一個充滿觀念、容易消化且可以反覆思考，不斷精進的思維方法，而不是答案。」我相信宣明智已經成功的讓我試著精進自己的思維了。這本書的每一個圖譜都蘊含著深刻的智慧，讓我不斷反思自己在學校的學習管理方法。這本書不僅僅是一本應用在職場和商場上的書，更是一本引導讀者思考和成長的指南。我相信，這些豐富的商業智慧和管理策略將對我的生涯產生深遠的影響。

#### 四、參考文獻

《思考圖譜 職場商場致勝密笈》

宣明智、燕珍宜 著

黃育瀚/Brandon Huang 插畫

天下文化/遠見雜誌

<https://www.cwlearning.com.tw/posts/4b09df58-6f86-4b38-98ac-99c75e150>

13e