

從菜鳥變成專家非夢事

大多數人都很想當上業界中的專家，但毋庸置疑的是，專家的聲譽無法在一夕之間贏得，而是必須有指引和學習作為基礎，還要符合有長期傑出表現的標準才行

01-07

透過《成為專家的五大步驟：如何從菜鳥躍升為菁英》一書，贏得上述專才就變得輕鬆多了。該書描述五種專業才能的層級——包括了新手、能手、好手、高手及專家——以及如何逐步更上一層樓的秘訣。本書列出了各層級具體明確的特性，以便區分不同層級。

舉例來說，新手往往在執行本業的日常任務時，缺乏從容不迫、有效率的例程序，而只懂得依循既定規則和規範來做決定。至於在五種層級中位居第二階的能手，則能同時依據規則和策略性的知識來做出決定。第三層級的好手，能透過設定目標來研發出長程計畫。至於第四層級的高手，則能自行設定目標和長程計畫，並一一達成。最後，專家則除了能進行周延的規劃之外，還能掌握時機、趁勢採取出於直覺的行動。

《成為專家的五大步驟》一書列出了漸進式的計畫，讓讀者能始終如一地逐步登上每個層級。書中所提出的計畫，宛如路線圖一般，可以讓人依樣畫葫蘆地從自己目前的專業才能層級，提升到更高的層級，然後持續更上一層樓。每章最後，都會列出一些研究結果及真人真事的案例，此外，也附有一些練習，好讓讀者能用來查出自己究竟屬於哪種專業才能層級，並藉以衡量自己在專業上的進步程度。

01-08

該書並不只是單單描述各個層級而已，還會依據各人目前所處的專業才能層級，來提出可以進一步有效學習的建議，此外，還列出了一系列漸進式的工作任務和活動，以引導讀者順利登上各個層級，朝專家之路邁進。書中的個案研究、故事和實際的例子，能闡明每個層級的特性如何能促使讀者不斷進步，以便成為自己所屬業界中的佼佼者。

邁向專家之路

正如該書所顯明的，專家往往是後天養成，而非天生而成。作者提到了能讓工作表現不斷增進的三大關鍵：亦即經驗、知識和技能。作者寫道：「若想培養專業技能，那麼實際的經驗是無可取代的。...因為經驗讓人有學習的機會。」

作者保羅·史坎普並以研究結果來佐證自己的論點，這些研究都證實了，即使已身為專家，對知識的追求也是永無止境的。

專家的技能可以視為已精通的一系列特定工作任務，或專業相關活動，它們不但是專家之所以有優異表現的主因，而且也是不可或缺的要害。首先，必須精通的技能可以從工作條件限制中找到，而良師益友和同事也都有助於釐清某家公司或業界不可或缺的重要技能究竟為何。

針對專家所進行的研究顯示，專家擁有某些特性，足以說明他們在工作職場所享有的地位的確當之無愧，其中包括了求知若渴、擁有絕佳的記憶力、即使超出自己的工作範圍仍全力以赴、計畫周延、直覺地採取行動、順暢無礙地執行工作技能、對其他人的不足或缺失能適當回應，以及能自行監控自己的工作表現等。

01-09

易讀易懂的路線圖

本書不只適合那些想成為業界專家的讀者研讀，也很適合想幫助員工變成專家的高階主管來參考。書中依序描述各個不同的專業層級，並利用練習來強化書中提到的概念，並提供學習者可藉以衡量自己迄今的進展的客觀評量工具。一本引導讀者逐步登上更高技能層級的書，乍看之下似乎會讓人覺得沒什麼必要，但《成為專家的五大步驟》的優點在於會親手提攜新手，直到他們成為頂尖的專家，而且透過易讀易懂的鋪陳，確保讀者能走完全程，畢竟其功。

適時尋求協助才能成為專家

當電視節目《誰想當百萬富翁》的參賽者需要求助以便回答某個問題時，他們會透過一個求援專線電話來發問，被諮詢的人就是參賽者認為可能知道答案的朋友或同事。

作者凱斯·法拉西指出，向人求援是建立人際關係的重要關鍵，能助人在生活和事業生涯上步步高昇。求援專線電話的另一端可能是工作同事或公司外部人士——例如一位同業，而且是你確信會誠實回答的人。

法拉西表示，坦露自己脆弱的一面，是需要勇氣的，因為這代表必須承認自己也有疑慮和恐懼的時候，然而為了達成目標，必須向外尋求支持和鼓勵。皇家加勒比海公司國際學習與組織發展部主任桑尼雅·狄亞茲－戴爾·歐洛表示，透過人際關係的建立，企業能讓員工感覺「自己也是團隊的一員」。

同事之間建立起更牢不可破的情誼，最終將能鞏固整間機構，有助企業達成目標。採取這種方式的領導者，能帶來莫大的影響。

「當人們擁有一位備受信賴的領導者...就會願意效忠這位領袖，而他們會想效力的原因，是出於心連心的情誼。」