

<<能干不如肯干>>

图书基本信息

书名：<<能干不如肯干>>

13位ISBN编号：9787502832247

10位ISBN编号：7502832246

出版时间：2007-1

出版时间：地震出版

作者：思恩

页数：164

字数：98000

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：<http://www.tushu007.com>

<<能干不如肯干>>

内容概要

能干事是前提，是基础；肯干事是态度，是责任；干成事是效果，是目的。
企业要发展，企业设定的目标和计划需要每一个能干事、肯干事、干成事的人去执行！
去推进！
去落实！

只有能干事，才能干成事，在能干事的前提和基础上，就需要肯干事。
肯干事，需要有一种积极的态度，一种强烈的责任感，不达目的不罢休的精神。
干成事，是企业追求的目标，是企业一切工作的落脚点。

<<能干不如肯干>>

书籍目录

第一篇 能力篇·做一个能干的员工 为使命工作不为金钱工作 做公司正资产不做公司负资产 做老板最欣赏的人 对生命负责就是玩命工作 把工作当事业不把工作当职业 怀着快乐的心工作 工作无小事 维护企业形象是员工的责任 与企业共命运 做个让公司放心的员工 第二篇 态度篇·做一个肯干的员工 成功=99%的态度+1%的技巧 洗马桶也要做到最优秀 激情的工作 有付出才能杰出 找方法不找借口 忠诚，忠诚，再忠诚 把磨练当作奖赏 对工作负责就是对自己负责 拒绝浮躁，踏实做事 全力以赴地工作 做一个用心的员工 第三篇 效果篇·做一个干成事的员工 工作，就是为它付出爱和热情 做个工作有方向又努力的员工 不要只做老板交代的事情 要团队精神不要个人主义 多做事少计较 欣赏和赞美你的老板 像老板一样思考 服从第一 用最好的方法制造最佳的绩效 马上行动，绝不拖延 怀着感恩的心去工作

<<能干不如肯干>>

章节摘录

第一篇 能力篇·做一个能干的员工 为使命工作不为金钱工作 我不是在为金钱工作，钱让我感到很累。

工作中获得的成就感和体现出来的使命感才是我真正在意的。

——微软总裁比尔·盖茨 一些年轻人，在他们刚走出校园时，总是对自己抱有很高的期望值，认为自己一开始工作就应该受到重用，就应该得到相当丰厚的报酬。

他们在工资上喜欢相互攀比，似乎工资成了他们衡量一切的标准。

但事实上，刚刚踏入社会的年轻人缺乏工作经验，是无法委以重任的，薪水自然也不可能很高，于是他们就有了许多怨言。

你会发现，那些在工作中总有抱怨的人，总不能得到公司重用，也总不能在工作中实现自己的价值和目标。

事业远比金钱重要，工作远比赚钱重要。

金钱是做好工作完成事业的结果。

一个人如果以赚钱为目标，那么他一定赚不到钱。

同时他们在工作中也很难有快乐可言。

假如一个业务人员只为金钱而工作，他可能会因为成交一笔业务而欢欣鼓舞，因为没有业务成交而垂头丧气，“情绪化”现象十分严重。

这就导致了业务人员的业绩不稳定，顺利的时候业绩一日千里，困难的时候业绩一落千丈，而且沮丧等不良情绪会在团队中迅速蔓延。

为薪水而工作，看起来目的明确，但是往往被短期利益蒙蔽了心智，使我们看不清未来发展的道路，结果使得我们即便日后奋起直追，振作努力，也无法超越。

其实工作所给你的，要比你为它付出的更多。

如果你将工作视为一种积极的学习经验，那么，每一项工作中都包含着许多可供个人成长的机会。

那些因为不满于薪水低而敷衍了事工作的人，对老板固然是一种损害，但最得不偿失的是自己。

长此以往，无异于使自己的生命枯萎，将自己的希望断送，一生只能做一个庸庸碌碌、心胸狭隘的懦夫。

他们埋没了自己的才能，湮灭了自己的创造力。

因此，面对微薄的薪水，你应当懂得，雇主支付给你的工作报酬固然是金钱，但你在工作中给予自己的报酬，乃是珍贵的经验、良好的训练、才能的表现和品格的建立。

这些东西与金钱相比，其价值要高出千万倍。

在工作中，你真正考虑的不是薪水的厚薄，收入的多少，而是你在工作中努力了多少，贡献了多少，学习了多少。

当你工作价值远远大于你的收入时，你的收入自然会提高。

能力之所以比金钱重要，是因为它不会遗失也不会被偷。

金钱再多也有用完的时候，能力却越用越多。

人们都羡慕那些杰出人士所具有的创造能力、决策能力以及敏锐的洞察力，但是他们也并非一开始就拥有这种天赋，而是在长期工作中积累和学习到的。

在工作中他们学会了了解自我，发现自我，使自己的潜力得到充分的发挥。

一个人如果总是为自己到底能拿多少工资而大伤脑筋的话，他又怎么能看到工资背后可能获得的成长机会呢？

他又怎么能意识到从工作中获得的技能和经验，对自己的未来将会产生多么大的影响呢？

这样的人只会无形中将自已困在装着工资的信封里，永远也不懂自己真正需要什么。

那工作到底是为了什么？

很简单——为了使命。

生命中总有比金钱有意义得多的东西，使命感就是其中的一种。

作为一个员工，一定要了解公司的使命是什么？

<<能干不如肯干>>

自己的使命是什么？

这样，工作起来才有真正的动力。

当我们为使命而非为金钱工作的时候，我们不仅能够获得更多的金钱，还能获得更多的成就感。

这个世界上有一个关于财富的最大秘密——只要你天天想方设法在你的行业中做到第一名，那你一定能够获得意想不到的财富。

很多人都想得很简单：工作就是为了赚钱，养家糊口，图生存。

这没有错，这是工作的本来面目。

可是如果工作仅仅是为了赚钱，那么，世界首富比尔·盖茨为什么还要工作？

华人首富李嘉诚为什么还要工作？

他们都一直在很努力地工作。

答案很简单，他们不是为了金钱和财富，而是为了使命。

松下电器集团的发展就是一个很好的证明。

1932年5月5日，松下集团公司第一次确定了创业纪念日。

公司的前身“松下电器制作所”于1918年3月开业。

经过全体从业人员十几年热心、努力的工作，才逐渐受到社会的认可。

“松下电器制作所”在成长过程中，不断回顾过去，展望未来，确立了使命观。

因为他们认清了一种使命观：大家集合在这里一齐努力工作，是否真的有意义？

不要只是以社会的一般常态来工作，而是要认真思考，提高生产，逐渐改善并发展全人类的生活，如此经营，公司才有意义。

不单是要提高公司业绩，还要确保从业人员的薪水，使他们能提高生活质量，也要从更广泛的立场来探讨这个问题。

认定事业团体存在的意义和对社会的贡献，这就是公司的使命。

因此，松下集团认为必须根据这种使命来制订经营方针，因而在1932年5月5日，第一次明确意识到这种将来的重大使命时，这一天被定为“松下创业纪念日。”

从1932年到1941年的九年间，松下电器从业人员迅速增长，由原来的四千名发展到一万名，这个增长率的确令人惊讶，而他们之间却团结稳定、齐心协力，难怪五万多名家属也深为感动，称赞松下电器公司将来真不知会发展到什么地步。

就在创业之初，全体从业人员誓言要为达成公司的使命团结努力，他们以公司的使命为己任，为达成使命凝聚在一起，愿竭尽所能全力以赴地工作。

他们的这种精神，一直持续到现在，直到永恒。

正是由于松下电器的每一个员工都有了工作的使命感，松下才能够发展得如此迅速，成为日本乃至全世界著名的企业。

自我诊断：（1）薪金的高低是你找工作最重要的标准吗？

（2）你会因为公司给你的薪金低而敷衍工作吗？

（3）你了解自己的使命是什么吗？

.....

<<能干不如肯干>>

编辑推荐

能干是一种本能，肯干是一种态度。

能干但不肯干的人是公司负债，能干而肯干同时能干成事的人是公司资产。

全书共分3篇，具体包括《能力篇·做一个能干的员工》《态度篇·做一个肯干的员工》《效果篇·做一个干成事的员工》。

员工管理与大专最值得期待的一本书——《能干不如肯干》教你做一个能干肯干干成事的员工。

<<能干不如肯干>>

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:<http://www.tushu007.com>