

<<抱怨不如实干>>

图书基本信息

书名：<<抱怨不如实干>>

13位ISBN编号：9787508716534

10位ISBN编号：7508716531

出版时间：2007-2

出版时间：中国社会

作者：孙国志

页数：175

字数：125000

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>

<<抱怨不如实干>>

内容概要

优秀的员工，会和公司同呼吸，共命运，会把工作当成自己的事业。他们能了自己的心绪，尽忠职守，做好自己的工作，即使工作再辛劳，也抱持无怨无悔的态度。

一味怨天尤人是问题滋生的根源，终究会使成功离自己越来越远。

时刻精于实干是敬业负责的体现，事业的辉煌必将展现在你眼前。

与其抱怨黑暗，不如用自己的行动点燃人生的蜡烛，照亮通往成功的旅途。

“一个人正如一只时钟，是以他的行动来确定价值的。

”成功要告实干来获得，即使面对的是平凡的工作岗位，敬业负责，努力实干依然可以让你获得成功的青睐。

<<抱怨不如实干>>

作者简介

孙国志教授：经济学家、企业家、信息化管理专家、收藏家、鉴赏家。

著有《企业信用调查实务》、《信用经济》大众收藏丛书(《书画》、《瓷器》《玉器》、《翡翠》)、《国画流派艺术纵论》、《现代企业管理要务》(上、下册)、《中国ERP市场：在理性中浮躁前行》、《走具有中国特

<<抱怨不如实干>>

书籍目录

序：实干的人，最终的受益者是自己第一章 抱怨是滋生问题的根源 “庸马”和“驽马”在抱怨 不要为失败找借口 你就是问题的根源 抱怨不能解决任何问题 莫让怨气影响你的情绪 优秀之人不会固执地钻牛角尖 谁偷走了你的时间和效率第二章 别让抱怨毁了前程 没人会喜欢抱怨者 不要带着情绪工作 打开心门，让阳光照进来 薪水不代表一切 不是只有你最聪明 蔑视工作就是否定自己 缺少机会是浮躁之人的借口第三章 抱怨黑暗，不如在心中点燃蜡烛 变消极为积极 坦然接受别人的批评 点燃热忱之火 与其抱怨，不如自省 人生没有如果 制怒：学会从别人的怒火中取得温暖 让理智掌控自己 在你的岗位上闪光 第四章 化怨气为志气 有怨气不如有志气 让激情充斥胸膛 没有卑微的工作，只有卑微的态度 端正态度，做好小事成就大事 化被动为主动，化抱怨为抱负 带着怨气不如带着快乐工作第五章 机会来自于实干而不是抱怨 天行健，君子以自强不息 别让抱怨成为习惯 工作才能有成就感 努力工作公道自在人心 机会来自于实干而不是抱怨 抱怨不如感恩第六章 让抱怨走开，行动才能成功 服从是员工的职责 停止抱怨，行动不需要任何借口 执行，不要抱怨 心动不如行动 积极行动的力量 一切皆有可能 自动自发地工作第七章 敬业尽责，拒绝抱怨 比金子更重要的是敬业 别在工作上被人看不起 敬业是到达荣誉圣殿的通行证 克制怨气，填充积极元素 职责所在，义不容辞 敬业才会出类拔萃 用敬业打开心中的锁 勤能补拙 责任成就你的事业第八章 抱怨不是真工夫，能力才是真本领 才能赢得尊严 能力改变境遇 用本领说话 用业绩证明自己的价值 有能力才有成功的可能第九章 从升值到升职 你在为自己工作 比尔盖茨还在工作 一点优势不是优势 人无远虑，必有近忧 让自己不可替代 从优秀到卓越 永远超越老板的期待 不断学习是卓越的保障 个人融入团队才能发展更好

<<抱怨不如实干>>

章节摘录

第一章 一切凭业绩说话 业绩是检验优劣的标准 所谓业绩，是指员工工作中取得的成绩、成就、是员工履行岗位责任的成果，是员工一定时间内工作目标的实现程度。一个员工在具体岗位上，做出与之相称的工作业绩的起码要求。业绩做为一个重要的衡量标准，检验着员工的优与劣。

有这样一则故事： 小张、小李、小王是大学同班同学，毕业找工作的时候，恰巧进入同一家公司。

但是他们的薪水却大不相同：小张的月薪是5000元、小李月薪3500元、小王月薪1500元。

有一天，他们的教师来看望他们，得知他们的薪水的差距之后，老师就去问总经理：“在学校，他们的成绩都差不多呀，为什么毕业一年就会有这么大的差距？”

” 总经理听完老师的话，笑着对老师说：“在学校他们是学习书本知识，但在公司里，却是要行动，要结果。

公司与学校的要求不同，员工表现也与学校的考试成绩不同，薪水作为衡量的标准，就自然不同呀！”

” 看着老师疑惑不解地皱着眉头，总经理对老师说：“这样吧，我现在叫他们三人做相同的事情，你只要看他们的表现，就可以知道答案了。

” 总经理把这三个人同时找来，然后对他们说：“现在请你们去调查一下停泊在港口边的船。

船上毛皮的数量、价格和品质，你们都要详细地记录下来，并尽快给我答复。

” 一小时后，他们三人都回来了。

小王先做了汇报：“那个港口有一个我的旧识，我给他打了电话，他愿意帮我们的忙，明天给我结果。

我为了保证明天他给我结果，我准备今晚请他吃饭，请您放心，明天一定给您结果。

” 接着，小李把船上的毛皮数量、品质等详细情况给了总经理。

轮到小张的时候，他首先重复报告了毛皮数量、品质等情况，并将船上最有价值的货品详细记录了下来。

然后表明，他已向总经理助理了解到总经理的目的，是要在了解了货物的情况后与货主谈判。

于是，他在回程中，又打电话向另外两家毛皮公司询问了相关货的品质、价格等。

此时，老师恍然大悟。

……

<<抱怨不如实干>>

编辑推荐

世界500强企业奉行的第一价值理念，中国企业培养实务型员工的通行准则！

<<抱怨不如实干>>

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>