

<<三分能力七分忠诚>>

图书基本信息

书名：<<三分能力七分忠诚>>

13位ISBN编号：9787509004456

10位ISBN编号：7509004454

出版时间：2009-3

出版时间：当代世界出版社

作者：宋立志

页数：226

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>

## <<三分能力七分忠诚>>

### 前言

人类是“最有能力”的灵长类动物，我们利用自己的能力和智慧推动着文明向前发展，开创了今天美好的生活。

在现实中，我们首先要用自己的能力说话，出色地完成各项工作，尽量表现得出众。

善于做事、成事，这是现代人最基本的生存能力。

没有这种能力的人是很难立足社会的。

但是，我们认为，比能力更重要的是“忠诚”。

有能力的人并不难找，尤其是在教育、培训制度日益健全、发达的今天，有才能的人很多，虽然“市场竞争就是人才的竞争”。

但要看看是什么样的人才？

是德才兼备的人才，还是有才无德的人才？

事实早已证明，德、能、勤、绩，德为先，一个团队高学历的人多，专家型人才多，并非就能在激烈的竞争中取胜，因为缺乏团结、忠诚度低的团队，不会有战斗力和执行力，人才的能力、尤其是潜能很难发挥与发掘出来。

反而困难一出现，就可能各奔东西。

在利益和诱惑面前，就会做出背叛团队或领导的事情。

对此，很多团队都非常注重员工忠诚度的培养与提升，用忠诚建立团队文化，用信誉捍卫人格精神。

忠诚是心灵的美德，是一种更高的智慧。

忠诚的心就是太阳，照亮别人也照亮自己。

只要我们始终保持对团队、对他人的忠诚与热爱，就能够在自己的工作和生活中得到更多乐趣！

## <<三分能力七分忠诚>>

### 内容概要

只要你具有忠诚的情怀，且不放弃对能力的提升，就一定会成功。

进入社会必然隶属这个或那个团队，我们对于团队主观上具有忠诚的愿望，难能可贵的是愿望变成行为，讲诚信守原则，恪尽职守，与同事领导结成“命运共同体”。

## <<三分能力七分忠诚>>

### 作者简介

宋立志，企业管理咨询培训专家；北京鼎盛豪隆文化传播有限公司首席培训师；兼任数家企业顾问。培训中，十分注重对学员的思维能力的培养，而非简单传授新知识、新经验。

著述近百万字，其中《沟通力》一书得到业界的一致好评。

## &lt;&lt;三分能力七分忠诚&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 立足职场：掌握必要的做事能力 懂得从哪里着手 方法比苦干更重要 不必万事俱备才出手 相信自己能行 修炼自我控制力 做事灵活不刻板 别舍弃了上进心 有能力去争上游 从事内行，把握十足 利用外力提高能力

第二章 适应社会：不可或缺的竞争能力 好胜心激发竞争力 做从容不迫的竞争高手 拥有临危不惧的胆量 处处求安难成事 有所为有所不为 在低起点上胜出 在气势上压倒对方 抓住对方的痛处下手 虚而显实，弱而示强

第三章 提升人脉：一定要具备的沟通能力 让自己的话真实可信 在说与不说中拿捏分寸 多替对方着想 巧妙表达，增强说服力 提高幽默的能力 用幽默代替指责 接受别人的善意忠告 赞美别人要审时度势 千万别触及对方的“逆鳞” 巧妙应付别人的奚落

第四章 融于群体：对团队尽最大的忠诚 说到就一定要做到 诚信比才干更重要 做新上司的支持者 寻找激情的源泉 光明磊落地做事 不把自己暗中交易出去 用全局观化解矛盾 示忠布信，利益所在 克服“一意孤行”的毛病 不搞虚假的诚实 规矩面前不怕得罪人 不搞派系斗争 不计群体思维扭曲“忠诚”

第五章 尊重信任：对领导尽最真的忠诚 以忠诚赢得信任 领导的心事要了解 与“糊涂上司”巧用心 被领导误解还忠诚吗 顾及领导的面子 归功领导，显示忠诚 记错于己，表达忠诚 与领导谈话巧含忠诚 要给领导台阶下 如何指正领导的错误 对态度不好的领导如何“忠诚”

第六章 检阅忠诚度：坚决服从，立即执行 服从是忠诚的第一要素 交待的事努力办好 养成“即时处理”的习惯 不付诸行动，一切都是不可能 拖延是对忠诚的蔑视 让使命感植于一颗忠诚的心 主动做事，积极执行 保持认真细致的态度

第七章 满意忠诚度：爱岗敬业，热情奉献 工作敬业，立场不变 把工作当作乐趣 热情是行动的动力 每一件事都值得认真去做 主动做一些额外的工作 脚踏实地，显示忠诚 频繁跳槽影响个人忠诚度 把事情做到位 提高每天的工作效率

第八章 考验忠诚度：责任风险，勇于承担 忠诚在于承担责任 积极创新，忠诚可表 通过参与减少逃避责任 勇敢地面对现实 责任不是包袱，是爱 责任所在，义不容辞 借口越多，忠诚度越低 抵制压力，恪尽职守

第九章 彼此认同：全面的忠诚需要克己忍耐 于大局中“立诚” 忠诚者忍辱负重 忍耐中成就“忠诚” 不计较一时的得失 不让冲突毁了忠诚 真诚地面对谴责 诚恳地接受批评 遇事不必相互争斗 利他，可以更好地生活 肯定反对自己的人 大度地原谅别人 不与得罪自己的人计较 乐意接受下属的意见

第十章 双向考量：忠诚不是单方面的“愚忠” 忠诚度取决于满意度 有归属感的人才会真正忠诚 给员工正确的评价 重视员工，尊重员工 用一致的目标打造忠诚 以心交心，赢得忠诚 对待下属要有无差别心 阻止跳槽，留人先拴心 利益分享，不亏待忠诚者 赏罚分明，让人心服口服 用人恰当，使人感受公正

## &lt;&lt;三分能力七分忠诚&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 立足职场：掌握必要的做事能力 懂得从哪里着手 人与人之间的贤愚差异并不是只在于头脑，而是体现在能否具有洞悉事情轻重缓急的能力上。

有能力的人能够分清事情的轻重缓急，看清事物本质，从而便于着手去做。

美国成功学家马尔滕在教授别人期间，有一位公司的经理去拜访他，看到他干净整洁的办公桌感到很惊讶。

经理问马尔滕说：“马尔滕先生，你没处理的信件放在哪儿呢？”

” 马尔滕说：“我所有的信件都处理完了。”

” “那今天没干的事情又推给谁了呢？”

” 经理紧追着问。

“我所有的事情都处理完了。”

” 马尔滕微笑着回答。

看到这位经理困惑的神态，马尔滕解释说：“原因很简单，我知道我所需要处理的事情很多，但我的精力有限，一次只能处理一件事情，于是我就按照所要处理的事情的重要性，列一个顺序表，然后就一件一件处理。

结果，完了。”

” 说到这儿，马尔滕双手一摊，耸一耸肩膀。

“噢，我明白了，谢谢你，马尔滕先生。”

” 几周以后，这位公司经理邀请马尔滕参观其宽敞的办公室，他兴奋地对马尔滕说：“感谢你教给了我思考和工作的方法。

过去，在我这宽大的办公室里，我要处理的文件、信件等，都是堆得和小山一样，一张桌子不够，就用三张桌子。

自从用了你说的法子以后，情况好多了，瞧，再也没有未处理完的事情了。”

” 这位经理就这样找到了处理事务的方式方法，几年以后，他成为了美国社会中的佼佼者。

你也许听过“20/80法则”。

这法则是说，你所完成的工作里80%的成果，来自于你所付出的20%。

如此说来，对所有实际的目标，“20/80法则”极为有用，它能抓住我们工作与生活的重点。

“20/80法则”要我们找到真正重要的少数事物，忽略那些不重要的，然后统筹安排，将大部分精力投入到“应该做的事”上，不为一些表象、肤浅的事情所淹没，这无疑是一条事半功倍的成功之路。

你只要能熟练应用这个20/80法则，事情过多的烦恼就会消失。

时间管理者要尽可能地先处理重要的事，而不必将所有的事情一视同仁个个处理完全。

即使剩下的事到后来出了什么麻烦，也不会影响到全局。

有这样一个典型例子，某部门主管因患心脏病，不能长时间工作，遵照医生的嘱咐每天只上班三四个小时。

他很惊奇地发现，这三四个小时所做的事在质与量方面与以往每天花费八九个小时所做的事几乎没有两样。

他所能提供的唯一解释便是：他的工作时间既然被迫缩短，他只好将有限的时间先用来解决重要的工作，这便是他得以维护工作效能与提高工作效率的关键。

此法则也极有助于应付一系列有待完成的工作。

面对着方方面面的工作，看起来似乎是不可能一一完成的，我们难免心存畏惧，于是大多数人在还没有做之前便泄了气，或者先做最容易的，把最困难的留到最后，结果永远办不到最难办的事情。

但是如果我们知道只要做其中的二三项，就可以获得最大的好处，那就会对我们大有帮助。

只需要列出二三项，各花一段时间集中精力把它们完成。

不要因为把所有工作全部完成而感到不舒服。

如果你所决定的优先次序是正确的，那么最大的好处就会随着你的计划实施而得到。

当你面临很多工作，而不知如何着手时，就应该运用以上法则搞清楚哪些事情是真正重要的，就

## &lt;&lt;三分能力七分忠诚&gt;&gt;

不会偏离首要工作而去做次要工作。

方法比苦干更重要 在这个竞争激烈的时代,做任何事都要有一个好的结果。

不仅要会做事,更要做成事;不仅要有苦劳,更要有功劳。

这就需要你不仅要埋头苦干,更要开动脑筋,因为方法比苦干更重要。

比如,一个任务,不讲方法的人大概需要半个月的时间才能完成,而一个肯动脑筋的人也许只要一个星期就能完成了,这就大大节省了时间。

在一次数学课上,老师给大家出了这样一道数学题:“请问,将1至100之间的所有自然数相加,和是多少?”

老师还承诺谁先算出来,谁就可以提前放学回家。

同学们一听来了精神,于是教室里一片寂静,只有笔尖划在纸上的沙沙声,大家都忙着低头演算,有的额头上甚至都渗出了汗珠。

老师发现只有一位同学没有忙着计算,他就是小高斯,只见他一手托腮,静静地思考着。

过了没多久,小高斯举手说自己已经算出来了,这让所有的同学都感到惊愕。

老师问他答案是多少?

他很自信地说:“老师,这道题的答案是5050。”

老师告诉他,他的答案完全正确,并让他说出他如何在这么短的时间里得到正确答案的?

他说:“我找到了一个比较简便的方法,我发现这道题首尾两个数加起来都等于101,比如 $100+1=101$ , $99+2=101$ ……以此类推,到 $50+51=101$ 时,恰好是50个101,因此最后的结果也就是5050了。”

老师对小高斯的解答十分满意,并确信他将来一定会有所作为。

后来高斯真的成为世界知名的数学家。

其实,在工作岗位上也是一样,不仅需要踏实苦干的精神,更需要你多动脑筋,找到更快捷的方法,这样在工作中更容易取得成效。

在美国,有一位年轻的铁路邮差叫佛尔,他曾经和其他邮差一样,用陈旧的方法分发信件,结果使许多信件被耽误几天或几周之久。

虽然大家都对这个陈旧的方法有怨言,但是没有人想改变这一切,大家只知道埋头苦干。

佛尔却不同,他想尽办法去改变它。

很快,他发明了一种把信件集合寄递的办法,极大地提高了信件的投递速度。

很自然的,佛尔升迁了。

5年后,他成了邮务局帮办,接着又当上了总办,最后升任为美国电话电报公司的总经理。

事实上,最优秀的人,是那些重视方法并且善于找方法的人。

而主动找方法解决问题的人,总是社会的稀有资源。

不管过去还是将来,只要有这样的人出现,他们就像明星一样闪耀,哪怕他们没有刻意去追求机会,机会也会主动找上门来。

张民曾在一家建筑公司做业务员,当时公司的产品销售额不错,但是最大的问题是汇款问题。

有许多客户不能及时付款,这使得公司资金总是处于短缺状态。

临近年关的时候,老总安排张民去一个客户那里催款。

那个客户买了公司10万元产品,几个月过去了,合同期限早就到了,却迟迟不肯付款。

张民和另外一个同事在客户那里软磨硬泡了五天,他们说尽了好话,用尽了办法。

最后,客户终于给了他们一张10万元的现金支票。

张民和同事心里终于松了一口气,心里乐开了花,急不可待地去银行取款,结果却被告知,账上只有99930元。

很明显,对方又耍了个花招,给的是一张无法兑现的支票。

眼看第二天就是春节,要放假了,如果不及时拿到钱,不知又要拖延多久。

正当他们两个垂头丧气的时候,张民突然灵机一动,从包里取出100元钱,然后存到了客户公司的账户里。

这样一来,账户里就有了10万元。

## <<三分能力七分忠诚>>

他立即将支票兑了现。

当他带着这10万元回到公司时，老总自然对他大加赞赏。之后，他在公司不断发展，5年之后当上了公司的副总经理，后来又当上了总经理，再后来他有了自己的公司，事业蒸蒸日上。

是的，无论在什么工作中，能够主动找方法解决问题的人，总是容易脱颖而出。好的方法不仅能为人解除不便，节省大量宝贵的时间，更能给单位创造最直接的效益。因此，与只知道埋头苦干的人相比，单位的领导会更喜欢那些善于找方法解决问题的人。而对于那些善于寻找方法的人来说，他们的事业也总能得到更大的发展。用聪明的方法工作不仅省时省力，事半功倍，而且也是成就事业必不可缺的条件。

不必万事俱备才出手 在现今的社会中，一个人仅仅拥有才华是不够的，他必须通过各种手段使自己的才为人所知，得到社会的承认；如果一个人不能在自己的黄金时代，抓住机会，大胆地、主动地贡献出自己的聪明才智，而总是“藏而不露”，那就会贻误时机；等到有一天别人终于发现你时，也许早已错过了时机，你的知识和特长已经成为过时的东西了。

玛吉是一位很有天赋的歌剧演员，刚出道时，一直在歌剧院扮演小角色，行家们为了发掘这位天才，决定让她在一部新歌剧中试演女主角。

玛吉担心将戏演砸了，她希望在自己的艺术更成熟时再承担重任。

她说：“我不愿担任主角，因为那样的话，我将成为整个演出的关键，观众会注意到每一个音符。”

结果，玛吉在这场歌剧中仍然扮演小角色。

这次演出非常成功，引起了轰动，但鲜花和掌声跟玛吉没有多大的关系。

几年过去了，玛吉的歌艺终于成熟，但是，一批年轻的新星成为舞台的亮点，玛吉再也没有演主角的机会了。

玛吉的故事告诉我们，不能等到万事俱备再去展示自己，该出手时就出手。

在知识不断更新的今天，不管你怎样“学富五车”，也只能在一定时间内保持优势。

能不能在你的知识没有过时之前获得施展的舞台，将是决定你成败的关键。

.....



## <<三分能力七分忠诚>>

### 编辑推荐

适应社会靠什么能力？  
立足职场需要什么能力？  
提升人脉的能力是什么？  
忠诚三宝：坚决服从，立即执行；爱岗敬业，热情奉献；责任风险，勇于承担！  
《三分能力七分忠诚》将告诉你如何培训自己成为企业需要的人才。  
只要我们具有忠诚的情怀，且不放弃对能力的提升，就一定会成功！

#### 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>