

<<这样工作最给力>>

图书基本信息

书名：<<这样工作最给力>>

13位ISBN编号：9787563927258

10位ISBN编号：7563927255

出版时间：2011-6

出版单位：北京工业大学

作者：白山

页数：240

字数：237000

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>

<<这样工作最给力>>

前言

“给力”一词于2010年流行起来，如今已成为流行语，甚至在2011年的春节联欢晚会上，主持人也使用过这一词汇。

“给力”来自北方土话，有“带劲”“有帮助”“给面子”等意思。

在本书中，“给力”则意味着“高效率”“高质量”“好成绩”。

一些公司领导现在挂在嘴边的语言就是，“××员工在工作中不给力”，那如何才能让员工明白怎样工作才算给力呢？

如何把员工培养成公司最需要的人呢？

工作的意义不仅在于它是你谋生的一种手段，更在于它是你实现人生价值的一个平台。

相信每一个有着鸿鹄之志的员工都想在自己的工作中取得一定的成绩，而成绩的取得，一方面来自你的勤奋，另一方面来自老板对你的赏识，前者属于内在的因素，是你自己可以决定的，后者虽然是外在的因素，但也是你可以决定的，要想得到老板的赏识，就要看你对你的公司和老板都做了些什么。

在工作中，如果你能把工作当成是自己的事业来对待，就会对工作投入十足的热情和激情，就会对工作和老板负责，这样一来，你工作起来就会很有动力，自然也就会在工作中得到你想要得到的东西了。

在一个公司中，对于老板而言，他需要一个优秀的、有责任心的同时能够永远忠诚于自己的员工，如果你具备了以上的优点，老板是不会吝啬把更多的发展空间和机会留给你的，这样，即使你从事的是很平凡的工作，即使你是一个很不起眼的小职员，只要你肯努力，就一定可以在你的工作中有所建树。

对于一个员工来说，你要想让老板更加信任你、赏识你，就要知道老板是怎么想的，如果你搞不清楚这个问题，就会漫无目的地去工作，尽管在工作的过程中你付出了努力，但是取得的结果不是最理想的。

在工作中，若是你能经常站在老板的立场上想问题，你就会把工作完成得很出色，这样一来，要得到老板的信任和赏识就是很容易的事情了。

本书把一些经典的职场案例串联起来，通过了解和学习本书中的内容，相信读者能够掌握工作给力的诀窍，进而从多个角度完善自己的工作态度和工作方法，最终成为老板心目中最给力的员工，实现自己的职场梦想和人生价值。

<<这样工作最给力>>

内容概要

“给力”一词于2010年流行起来，如今已成为流行语，甚至在2011年的春节联欢晚会上，主持人也使用过这一词汇。

“给力”来自北方土话，有“带劲”“有帮助”“给面子”等意思。

在白山编著的《这样工作最给力——把自己培养成公司最需要的人》中，“给力”则意味着“高效率”“高质量”“好成绩”。

一些公司领导现在挂在嘴边的语言就是，“××员工在工作中不给力”，那如何才能让员工明白怎样工作才算给力呢？

员工如何才能成为公司最需要的人呢？

答案就在《这样工作最给力——把自己培养成公司最需要的人》中。

<<这样工作最给力>>

书籍目录

第一篇 工作为己：工作不是为了老板，是为了自己

工作不仅仅是为企业
成就感因工作成果而升华
工作带来个人能力提升
努力工作惠及你的亲人
在工作中获得人脉
薪水不是工作的唯一目的
积累工作经验很重要
求新让你更有前途

第二篇 珍惜现在：不要认为跳槽才是你最好的出路

工作切忌朝三暮四
不做第二个李嘉诚，只做第一个自己
小公司里一样可以有大作为
跳槽不是解决问题的根本方法
跳槽是一种资源的浪费
工作经验是收入的保障
换工作需要很高的成本
提高能力才是上上策
职场中需要你的自知之明
换工作不如换思维方式

第三篇 敬业精神：敬业是优秀员工的使命

敬业的第一步——规划你的职业生涯
要学会在工作中寻找乐趣
看看老板是怎么做的
培养自己的使命感
没有最好，只有更好
敬业的过程就是实现自我的过程
为自己制定一个合适的标准
任何工作都值得你去完成
把你全部的精力都放在工作上
让敬业成就你
改掉马虎轻率的坏毛病
要留意公司的发展

第四篇 忠诚法则：忠诚胜于能力

好员工禁得住诱惑
忠诚的员工路子宽
忠诚是你的立身之本
小事之中见忠诚
应该记着老板的好
善于学习老板的优点
做到像老板那样对待公司

第五篇 职业道德与良好习惯：优秀员工应该二者兼备

不做不诚信的员工
工作不能耍心眼
损公肥私的事情做不得

<<这样工作最给力>>

别让贪婪成为你的绊脚石

不要妄想不劳而获

要勇于对虚荣心说“不”

身在职场要具备时间观念

要有自律的品质

视服从为美德

要养成节俭的好习惯

要坚持扎扎实实的做事态度

工作也要有标准

公司的机密就是自己的秘密

第六篇 方法制胜：方法比什么都重要

方法是主动想出来的

先找靶心后射击

要对问题进行剖析

要养成把事情系统化的习惯

找到解决问题的根本方法

换个角度想方法

办法总会有的

第七篇 拒绝借口：工作中不要找任何借口

别为过错找理由

找借口寸步难行，找方法前途无量

找借口会让你摔得很惨

不要为荒废时间找借口

千万别让找借口成为习惯

借口是拖延的温床

找借口的实质是推卸责任

工作中不要总把自己当成新人

第八篇 细节准则：小事情关乎大成败

细节也是竞争力

细节比你想象的更重要

成功眷顾那些注重细节的人

以小见大

把每一件简单的事做好就是不简单

细节改变命运

关注工作中的小错

细节产生的效益

客户的事无小事

不要以为粗心没什么

第九篇 心存责任：责任感让你更出色

工作不是儿戏

工作与责任不可分割

对工作负责的人才是最可敬的人

责任是企业的灵魂

最后尽力做些分外的工作

工作就要尽职尽责

让乐趣与责任同在

不要推卸自己的责任

<<这样工作最给力>>

第十篇 绝不抱怨：抱怨是成功的绊脚石

抱怨不利于职场发展
要摆脱抱怨的困扰
停止抱怨才是快乐的开始
试着去改变自己
不要抱怨你的薪水太少
换个角度看问题
是金子总会发光的
抱怨会扼杀你的工作激情
现在开始为时不晚
要学会适当鼓励自己
要学会欣赏别人

第十一篇 心态良好：好心态是你成功的保证

好心态会赢得机遇
不怕吃亏才会得到更多
做个快乐的上班族
热忱是成功的催化剂
接受挑战让你更出众
用感恩的心去面对工作中的挫折
乐观就是资本
遗忘过去，从头再来
职场要有从容的姿态
不断改进自己就是一种进取

第十二篇 自信是金：你要相信自己

自信是做好一切的基础
拥有自信者的姿态
自信来自于准确的自我定位
发挥优势，唤醒你的自信
克服恐惧，自信地勇往直前
磨难背后的突破
没有缺点的人是不存在的
自信是点燃希望的火种
要记住，自信的人生永不贬值
限制自我的发展是一种愚蠢的行为

第十三篇 团队意识：团队高于一切

员工要有团队的概念
不可忽视团队协作力量
要懂得肯定你的团队
工作需要合作
参与之后再去分享
懂得学习才能更好地融入团队
团队不欢迎自以为是的成员
不要把情绪带到团队中来
在团队中不要过分张扬
耍小聪明的人在团队中是不受欢迎的
在团队中要学会拒绝
用你的宽容心去待人

<<这样工作最给力>>

信任是团队合作的前提

让小我服从大我

齐心协力可以创造奇迹

第十四篇 贵在执行：彻底完成任务

执行是取得绩效的保证

执行到位很重要

心动不如行动

解开绳索，勇往直前

掌控好行动的方向

在工作中要勇于迈出第一步

速度决定成就

要用心去行动

执行过程中主动与老板沟通

没有机会就主动创造机会

在职场少言多行才是关键

不做费力不讨好的事情

第十五篇 追求卓越：从优秀走向卓越

再试一次你就能成功

学习之后才会有超越

不甘平庸，超越自己

把工作做到极致

用高标准来要求自己

让平凡成就伟大

不做杂家做专家

追求品质“零缺陷”

永远超过老板的期望

<<这样工作最给力>>

章节摘录

版权页：职场中需要你的自知之明一个有自知之明的人往往是一个受欢迎同时也是一个不会自寻烦恼的人。

但是在现在的职场中，仍然存在很多没有自知之明的人，这样的人在日常的工作中不能正视自己、审视自己以及反省自己，这样一来就造成了一些不必要的困扰。

每个人都有自己擅长的事情和喜欢做的事情，鞋子是不是合你的脚，只有自己是最清楚的，不要总是觉得别人的就好，在职场中不要高看自己也不要小瞧自己，而是要正确地衡量自己的能力，这样在工作中才不会有很多的麻烦产生。

无论你是才高八斗还是业绩突出，如果你自己没有自知之明的话，那么你是没有用武之地的，因为这就相当于让一个文秀才去前线打仗，让一个武秀才坐在帐中出谋划策。

下面看看乔·吉拉德的故事。

乔·吉拉德1929年出生在美国的一个贫民窟里，他从懂事的时候起就开始擦皮鞋、做报童，然后又做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。

35岁之前，他只能算一个全盘的失败者，这个时候朋友们都弃他而去了，同时，他还欠了一身的外债，就连老婆、孩子的吃喝都成了问题。

另外，他还是一个大结巴，在职场中换过40多个工作仍然是一事无成。

为了养家糊口，他开始卖汽车，步入了推销生涯。

刚刚接触推销的时候，他反复多次对自己说：“你认为自己行就一定可行。

”他相信自己一定能够做好，于是以极大的专注和热情投入到推销的工作中，只要碰到人，他就把名片递过去，不管是在街上，还是在店铺里，他抓住一切机会推销他的新玩意儿，同时也在推销自己。

三年之后，他成为全世界最伟大的推销员。

乔·吉拉德的故事说明，就算你之前的工作是失败的，也不要紧，如果目前你正在从事的职业是你自己喜欢的，而且你认为自己能够做好，那么就一定要坚持下去，不要遇到点困难就开始动摇。

你需要做的是为了你的工作去打拼，去努力奋斗，只有这样走下去你才会有所成就。

如今的职场中，有很多的员工没有自知之明，不是盲目自信，觉得普通的工作是委屈了自己，总是想找到令自己更加满意的工作，就是盲目自卑，总是觉得别人的工作就是最好的，即使自己的工作各方面的待遇挺好的，但还是觉得不如别人，最后造成了一些不必要的损失。

如果你是一个明智的人，就应该拥有自知之明，就应该想着怎么去充实自己，怎么去更加胜任自己的工作。

即知即行一个有自知之明的员工才是有前途的员工，因为他知道自己应该去做什么不应该去做什么，他是明智的。

他的每一个选择都是相对正确的，在职场中，他会坚持自己的想法。

从工作中不断得到自己想要得到的东西。

换工作不如换思维方式一个人的思维方式左右着一个人的行动，换工作需要很大的成本，需要耗费很多的精力，所以与其这样，还不如换一个思维方式，这样就不会轻易地放弃目前所从事的工作，而是会一直坚持下去。

看看张明是怎么做的。

张明是一家机床加工厂的销售员，他的学历虽然挺高，但是自从工作以来，他的工作业绩一直都不是很理想。

最近一段时间他谈了一个女朋友，女朋友和他说，只有他买房子才会考虑结婚的事情，这让张明很苦恼，买一套房子是谈何容易的事情啊？

更何况自己的业绩一直都不是很好，还怎么拿高提成啊？

这段时间，张明总是愁眉苦脸的，一直都在考虑换个工作换个心情或许能好一些，后来，他把自己的想法和好朋友说了，这个朋友已经在职场中打拼了很多年，朋友对他说：“你不能就这么轻易地放弃你目前的工作，一份工作你只有做上几年之后才会知道是不是适合你，如果你就这么放弃了，去了别的公司，你是得到了一时的舒坦，但是可能会毁了你的职业生涯。

<<这样工作最给力>>

所以你在换工作之前还不如换下思考方式，这样你就会从烦恼中得到解脱了。

”张明回去之后认真地思考了一下朋友说的话，他觉得朋友说得很有道理，于是他决定还是坚持把手头的工作做好，虽然女朋友那边的压力很大，但是他也想过了，对于一份爱情或者一个人，如果她命中注定是你的，别人再怎么样都夺不去的；如果不是你的，再怎么努力去努力也是得不到的。

于是他放下了心中的包袱努力去工作，这回他不是看重提成，而是尽力把工作做好，其他都不去多想。

经过一段时间的调整，他心情好了，在工作上投入的热情多了，工作自然就有了效率，这样一来，他原来没指望会出多少业绩，但是现在业绩却很理想，而且由于看到了希望他是越做越顺，最后他的业绩居然是公司最高的了。

他很感谢那位朋友跟他说的话，这让他改变了思维方式，让他坚持了下来。

对于职场中的很多事情，如果你一味地认死理的话，会很苦恼，永远都走不出困境，但是在遇到问题的时候，你能够转换思维方式，你就会看到别样的风景。

所以，在工作中遇到不如意时，先不要急着去换工作，要先换一下思维方式，这样你可能就会豁然开朗。

即知即行：很多事情都不是绝对的，所以无论是在生活中还是在工作中，都要学会转换思维方式去考虑问题。

如果你能做到了就解脱了。

<<这样工作最给力>>

编辑推荐

《这样工作最给力:把自己培养成公司最需要的人》如果你是一名员工,百分之八十的发展机会都来自工作,而出色的工作成绩更会为你以后的成功打下坚实的基础。

<<这样工作最给力>>

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>