第一图书网, tushu007.com

<<谁为你买单>>

图书基本信息

书名：<<谁为你买单>>

13位ISBN编号：9787802512450

10位ISBN编号：780251245X

出版时间：2010-1

出版时间：金城出版社

作者：钟殿舟

页数：182

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

第一图书网, tushu007.com

前言

这是一个买单的时代。

人人都需要被买单。

买单，实在是我们社会最普遍最重要的关系。

企业需要被买单，这样才能有业务，才能养活员工；个人需要被买单，这样才能有收入，才能养活家人。

2008年以来的全球金融危机，更加凸显了买单的重要意义。

订单不足，破产企业大幅增加，失业人员不断增多，成为各国政府关注的大事。

而在中国，农民工和大学生的就业问题，成为从中央到各级政府关注的焦点。

这些问题的本质原因，就是一个买单与被买单的问题。

本书试图通过对最普遍的买单关系——老板与员工的关系进行梳理，厘清对企业、工作和老板的认识，认清买单人和被买单者关系的本质，创造更和谐的职场生态。

同时，通过一些方法，帮助员工提升自身的被买单价格，从而获得更好的收入，创造出更美好的未来。

第一图书网, tushu007.com

<<谁为你买单>>

内容概要

本书通过对最重要却最易被忽视的买单关系——老板与员工的关系进行梳理，一方面促使员工理性认识企业、工作和老板，重视买单人，抱持感恩心态，对得起被买单的价格；另一方面提出一系列如何卓越工作的实用理念，帮助员工正确提高自己被买单的价格。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

钟殿舟，曾任北京仁达方略文化传播有限公司总经理，北京泊心湾文化传播中心总经理，北京仁达方略管理咨询公司出版总监、高级研究员，《中国企业文化评论》执行主编，多家财经媒体特约评论员。
现为中国管理传播网、世界品牌网、价值中国网、博锐传播网、创业邦等网站专栏作家。
出版过《有一种模式叫山寨》《信仰》《企业和谐的36个关键》《蒙牛思维》《人道》等作品。

第一图书网, tushu007.com

<<谁为你买单>>

书籍目录

序言：买单时代楔子：人人都需要被买单 老板的焦虑 白领=农民工？
！
“ 才 ”≠“ 财？
靠自己上篇：感恩你的买单人 杀死偏见的魔鬼 偏见一：“ 老板是万恶的！
” 偏见二：“ 这是我该得到的！
” 偏见三：“ 凡事都要请示老板！
” 偏见四：“ 老板要多体谅我才对！
” 偏见五：“ 老板要慈善一点才好！
” 偏见六：“ 老板不过如此！
” 爱企业就是爱自己 没有它做后盾，你什么都不是 有了它，你可以飞得更高 只有它才能坚守你的承诺 只有它愿意为你的错误买单 有些事情，老板没有说 “ 我不得不无情一些！
” “ 我其实更不自由！
” “ 我的压力比你大！
” “ 我真的比你难！
” 工作给你的额外“ 红利 ” 工作是一种带薪学习 工作是提升自己的道场 工作是资源的聚集池 工作是深入行业的通行证 懂得感恩，才会收获 珍惜和买单人的缘分 对得起买单人的出价 感恩是一种大智慧 感恩是最有力的武器 感恩的人们这样做 忠诚于企业和工作 摒弃抱怨这枚毒药 决不得过且过 让情绪远离工作 像维护生命一样维护企业声誉下篇：提升你的买单价格 做问题的终结者 将问题挡在老板门外 让老板画圈而不是填空 别让原因成为借口 多做一点，提升一线 比老板说的多做一点 比职责规定多做一点 只有全力以赴，没有尽力而为 没有最好，只有更好 早到半小时，晚走半小时 做过＝0，做到＝1，做好＝100 没有做不到，只有想不到 做到，而不是做过 认真把事情做对 用心把事情做好 交差心态要不得 把工作当作信仰 给自己交代，不是给老板交差 是“ 我要负责 ”，不是“ 要我负责 ” 像主人一样思考，像仆人一样行动 心疼企业的钱，像心疼自己的钱一样 做企业的一块砖 融入团队 多换心态，不要勤换老板 现在，立刻投入工作 重要的事情第一 一分钟都不耽搁 今日事，今日毕 浪费工作时间就是偷盗 高效复命

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

上篇：感恩你的买单人　　杀死偏见的魔鬼　　偏见一：“ 老板是万恶的！ ”　　说老板坏话，这是员工之间最有共鸣的话题，也是最能拉近彼此距离的话题。

在吃饭的时候，在茶水间，互相交流一下对老板的看法，控诉一下对老板的不满，指责一下老板的无能，或者传播一下老板的八卦，然后在一阵笑声中，内心得到一种畅快和满足，也抒发了自己心中的郁闷和不满。

老板吝啬，老板变态，老板没事找事，老板太黑，老板不懂得管理，老板没有人格魅力，老板不公平，老板太不靠谱，老板不地道，公司不人性化，公司做事没有规矩，公司的制度说变就变……

但是，老板真的是万恶的么？

我们在埋怨甚至咒骂老板的同时，有没有想过，老板为什么要这么做，而我们自己又是怎么表现的？

我们可以来看看一些员工的表现。

其中一家公司，当老板不在办公室的时候，来了一位卖女性用品的销售员，于是，女性雇员们纷纷放下手头的工作，拥到销售员周围开始挑选商品。

就这样，办公室变成了一个集市，闹哄哄将近两个小时。

该公司是一家从事文化事业公司，编辑需要安静的环境，因此，一个下午就这样浪费了。

另一家公司，老板在里面办公，来了一位办银行卡的业务员，直接闯进办公室问有没有人要办卡。

前台没有阻拦，有的员工甚至放下手中的工作，迎上去打听。

直到老板听到了动静，走出来把办卡的人赶走。

而在该公司的大门外，明显张贴着“ 拒绝推销 ”的字样。

还有一家公司，制度明确规定早上9：00上班，下午13：00上班。

可是，上班迟到的人非常普遍；中午吃饭回来晚的人也不少；有人到了上班时间还在睡午觉；更有人，上班时间出去办私事，甚至连招呼都不打一个，有事的时候连人都找不到，主管还在担心是不是出了什么意外，然后就看见她吃着雪糕悠然地走回办公室。

有一家公司的老板曾经给我说起他们公司的一件事：大家都喜欢喝茶，每天早上，总有很多的隔夜茶叶被倒掉。

对于垃圾，自然要做妥当的处理，公司专门准备了一个倒茶叶的桶，桶的上方贴了“ 茶叶倒入桶里 ”和“ 倒茶叶桶 ”的标志，并且在水池旁边贴上“ 此处不许倒茶叶 ”的字样。

公司虽然再三强调茶叶要倒入桶中，但是，每天早上上班后10分钟，到水房看看，茶叶总是到处都是，水池子里有，装纸的篓子里面有，甚至地上也有，几乎天天如此。

他还给我总结了他们公司办公室目睹之怪现状：　　上厕所后不冲水的，随处吐痰的，上班讨论问题不注意声音大小的，公司财物随处放的，手机在公司充电的，用公司电话打私人长途的，上班时间聊天的，上网打游戏的，下载电影的，听歌的，在办公室串门的，说是为公事出去却借机办私事的，上班时候手机铃声大作的，等等，种种现象不一而足。

对照着上面的行为，有谁能够理直气壮地说：我不是这样的人！

我没有做过这样的事情！

用该老板的话说：“ 我就不知道了，大多数员工都是研究生、本科生，怎么素质就这样差呢？ ”　　如果你是老板，面对这样的员工，你是不是也要问一句：我凭什么给你更好的待遇和更高的职位？

如果你是老板，是不是也要建立起一套制度，进行考核，以此作为奖惩依据？

！

是不是当员工出现这样的行为的时候，也要对员工的“ 血汗钱 ”下手扣除？

！

面对这样的局面，是不是即使某人在公司待了多年，也从来不会考虑给他涨工资和升职？

！

偏见二：“ 这是我该得到的！

”　　很多员工认为，只要我进入了企业，不论我工作绩效如何，只要我在企业待了一天，老板就必须给我发一天的薪水，这是我该得的。
他们这样想的时候，不但觉得这是理所当然，甚至还觉得自己理直气壮。
在这样的员工心目中，老板就像是欠他的一样。
　　而如果薪水推迟发送，即使是一天，他们也会满脸苦大仇深的样子。
而如果扣了工资，他们一定认为老板太黑了，连员工的血汗钱都会下狠手。
　　可是，他们从来不问一问，自己在企业的这一天，是否存在出工不出力的情况？
是否有不尽心尽力的情况？
自己给企业是否创造了与一天工资相应的价值？
是否为企业带来了对等的业绩？
自己的工作，是否值得企业为它买单？
　　当企业情况尚好的时候，他们理所当然的要求高薪水，认为企业的成绩有自己的一份功劳。
而当企业面对困难的时候，他们却不肯降低薪水，不认为这里面也有自己的一份责任。
　　老板不欠你的，你们是合作的关系，而不是债权债务的关系。
通过老板，你的潜在价值才能得以转化成现实价格。
如果你的潜在价值根本就没有体现出价值，又怎么能够要求有现实的价格呢？
　　偏见三：“ 凡事都要请示老板！
”　　在惯常的想法看来，毫无疑问，老板是主人，员工是佣人，也就是俗称的“ 打工仔 ”。
但是，有些员工，却能把老板当佣人。
　　可能吗？
完全有可能！
　　当有事情的时候，总是问老板的意见。
这在表面上看起来，是一种比较好的做法，毕竟，必须知道上头的意见，这样才能确保事半功倍。
否则，如果发生方向性错误，就会前功尽弃，白忙一场。
而且，事事都请示老板，不正表现了对老板的尊重吗？
　　然而，实质总不是表面看来那般简单——　　大事小事都请示老板，一方面表明自己没有认真思考过，没有认真思考就问老板的意见，这是一种不负责任的行为；另一方面，当有事情总是习惯问老板意见的时候，也就是将问题推给了老板，利用问意见的形式，将老板推到了替你解决问题的位置上。
　　综合起来，你成了一个名副其实的甩手掌柜，不管最后是不是你经手完成了整件事情，在那一刻，你是主人，老板是佣人，是为你服务的工具。
　　如果说这种行为还不是很普遍的话，那么，另外一种“ 自己做主人，老板做仆人 ”的行为就普遍得多，那就是需要老板不断地给自己断后，给自己善后。
　　一件事情怎么做，整体的脉络如何走，应该注意什么关键问题，这些其实都是具体工作的人应该很清楚的。
而且，因为它们重要，往往也容易得到重视，因而会得到有效解决。
但是，细节决定成败，一件事情有没有做好，最大的可能并不是大方向错了，而是因为细节没有做到完美。
　　于是，我们发现，在这些员工做完事情之后，就好像是屎壳郎经过，一路上到处都是细小的粪球，老板必须随时查漏补缺，填窟窿，以保证事情得到完满的解决。
　　马克思在《资本论》中曾经描绘了这样一幅画面，说的是资本家在前面趾高气扬，背后跟着的是卑躬屈膝、蹒跚前行的工人。
我看这幅图画用在这里也很合适，员工做了一件事情，非常得意，兴高采烈地在前面疾走，老板跟在后面，谨慎地将各种可能的问题扑杀在萌芽之中。
这样的员工，难道不是在“ 自己做主人，老板做仆人 ”吗？
！
　　偏见四：“ 老板要多体谅我才对！

第一图书网, tushu007.com

”　　职场中，每个人年龄上都必须达到成年人的标准，否则，老板将背上雇佣童工的罪名。
但是，很多人虽然身体上成年了，心理上却没有，他们无法为自己的行为负责，把老板当作佣人，甚至把老板当作父母。
　　经过多年市场经济的洗礼，那种视单位为终身依靠的观念有所减弱，但还是有一些人对企业的依赖感很强。
他们认为，我到企业来了，企业就应该给我提供保障。
他们常说的一句话是：“没有功劳也有苦劳，没有苦劳也有疲劳。
”　　总是希望老板给自己安排简单轻松的工作，但是，又希望获得丰厚的报酬，最起码，不能比其他人差。
至于那些困难复杂的工作交给谁，与我无关，只要不是交给我就好了。
如果实在没有人呢，那就老板自己担着吧。
　　“钱多事少离家近，睡觉睡到自然醒，别人加班我加薪，数钱数到手抽筋……”这段流行的顺口溜清楚地表明了很多人的真实想法。
　　犯了错误，不能从中汲取经验教训。
当老板说起问题的时候，没有感觉到是在说自己，或者知道是在说自己，却也不怎么放在心上。
通常是用卖乖、害羞、傻笑等蒙混过关，或者请老板“大人不计小人过，多多体谅”。
对于这样的员工来说，他们以能安然离开批评现场作为最大的胜利，其他的，那就到时候再说，而到时候说不说则看当时的环境和心情了。
　　这些想法和行为真正体现出来的，是这些员工还不具有独立行为能力，还没有真正长大成人。
试问，哪位已经长大的人，会要求老板“大人不计‘小人’过”呢？
在要求老板大人不计小人过的时候，你既把老板当作了“大人”，同时也把自己当作了“小人”。
　　上述的想法和行为还体现出，这些员工没有真正进入职场，不具有职业素养。
除了对父母我们可以如此外，对于其他的人，都需要别的合适的对待方式，那些撒娇、卖乖、逃避，都是只能在对自己父母时才可能用的手段，现在在老板面前一一使唤出来，不正说明这样的员工潜意识里把老板当作父母了吗？

第一图书网, tushu007.com

<<谁为你买单>>

编辑推荐

《谁为你买单》　　老板给员工买单，才有人干活，员工被老板买单，才不会失业。

这是一个买单时代。

人人都需要被买单。

没有人为你买单，你就没有工作，没有收入。

没有人为你买单，你就不能承担对家庭和亲人的责任。

没有人为你买单，你就不能发挥才干，一切都只是空谈。

没有人为你买单，你就会发现生活变得一片灰暗，没有前途，没有希望。

如果你干好工作，老板就会为你的称职买单。

如果你兢兢业业，老板就会为你的责任买单。

如果你热爱企业，老板就会为你的忠诚买单。

如果你多做一点，老板就会为你的敬业买单。

如果你心怀感激，老板就会为你的感恩买单。

如果你站在老板的角度想问题，老板就会为你的自动自发买单。

……　　总之，只有你对得起老板的出价，他才会给你买单，或者继续给你买单，甚至给你出更高的价格买单。

员工不被老板买单，只有失业　　企业不被市场买单，只有破产

第一图书网, tushu007.com

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