

《先做贡献 再谈条件》

图书基本信息

书名：《先做贡献 再谈条件》

13位ISBN编号：9787506493505

10位ISBN编号：7506493500

出版时间：2013-2

出版社：谢俊超 中国纺织出版社 (2013-02出版)

作者：谢俊超

页数：188

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《先做贡献 再谈条件》

前言

百度总裁李彦宏曾在一次接受记者采访时，说过这样的话：当你为这个社会作出贡献时，社会也会给予你同样的回报，钱会追着你过来，你不要都不行。那么，当我们在为个人的待遇谋划时，也不妨这样去想：当我们为单位作出贡献时，单位也会给予我们同样的回报，钱会追着我们过来，不要都不行。生活的辩证法就是这样，不谈条件，先作贡献，条件就会来找你。不说贡献，先谈条件，条件往往会离你远去。“桃李不言，下自成蹊”，这个世界其实是很公平的。当你的贡献摆在那里，老板自然就认识到你的价值，不用你去谈，他自然就会主动地表示对你的感谢和激励，你所期望的条件自然就会得到满足。因此，当我们心中期望一定的条件，或者对现有条件不满时，我们不妨以本书的书名来激励自己：先作贡献，再谈条件。让我们通过自己的努力，来使自己拥有谈条件的底气和资本吧。那么，我们在职场中具体应该怎样做，从而拥有谈条件的资本呢？在解决这个问题之前，我们先来思考一个问题：在一个企业中，谁的贡献最大？答案恐怕是：无人能超过的老板。因此，如果一个打工者能以老板的责任心去工作，甚至老板想不到的事情他都替老板想到了、做到了，那他在老板心中一定会很突出，他个人的价值也会被挖掘到最大值，他的待遇也一定不会差。因此，我们认为，责任胜于能力，要想作出大的贡献，先要有高度的责任心。本书指出了具体的努力途径，如果你是有心人，能在以下方面去努力，那你就作出大的贡献，从而顺理成章地拥有理想的待遇。从入职的第一天起，就全心全意地了解企业、关注企业。如果你把企业的事当成自己的家事一样去认真了解和对待，那你一定会发现企业有很多需要改进的地方，在这些方面，你可以大显身手，体现自己的价值，作出自己的贡献。敢挑重担，才能多作贡献。面对挑战性强的工作，有的人本能地往后躲，并自诩为聪明。岂不知，这一躲，躲掉的是财神爷。因为你躲掉了锻炼自己、为企业作出重大贡献的良机，自然也就躲掉了加薪升职的机会。因此，担子也是试金石，一个人的态度、勇气、能力，由此可以验证得出。一个总是拈轻怕重、投机取巧的员工，有资格和老板谈条件、讲待遇吗？努力成为所在领域的专家。当你成为所在领域的专家时，精明的老板自然会给出能留住你的待遇。换句话说，如果你不是专家，你的腰板就不会硬。因此，作为员工，我们不妨将眼光放远一点，在成为专家之前，努力积累、潜心钻研。只有能低头，才能抬头，抱着“板凳须坐十年冷”的劲头，你一定会等到那一天：业务上你说了算，待遇上你也能说了算。要想多作贡献，还要善于积极主动地承担分外工作。有的员工本职工作做得很出色，甚至是有口皆碑，但就是不愿意在分外工作上多动一下脑筋、多伸一次手。俗话说，家有三件事，先打紧处来，单位就是一个大家庭，当一些看似分外的工作临时需要有人去做时，你多作贡献的机会就在眼前。很多时候，成全别人，其实也是在成全自己。通过做分外之事而立了功，甚至是发现了自己的兴趣、特长所在以至于对自己重新定位，或者是在做分外之事时结交了对你影响巨大的人，这方面的职场案例数不胜数。救场如救火，当你救了单位一急时，你的收获绝不仅仅是看得见的物质回报。……总之，先作贡献，再谈条件，这不是清高，更不是自欺欺人，而是职场中生存与发展的大智慧。我们希望，您能通过书中明白晓畅的阐述和那一个个生动的故事，洞悉、掌握这种智慧，从而在职场上顺风顺水、马到成功。我们期待，有那么一天，优厚的条件会来找你……在本书的编写过程中，郑月玲、郑海龙、李彩莉、郭东华、邱草、唐秀娟等人也参与了编写工作，在此向他们表示感谢。由于编者水平所限，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们谅解，并批评指正。

《先做贡献 再谈条件》

内容概要

《先做贡献 再谈条件》内容简介：先作贡献，再谈条件，是职场中生存与发展的大智慧。桃李不言，下自成蹊，这个世界其实是很公平的。当你的贡献摆在那里，老板自然就认识到你的价值，不用你去谈，他自然就会主动地表示对你的感谢和激励，你所期望的条件自然就会得到满足。因此，当我们心中期望一定的条件，或者对现有条件不满时，不妨以《先做贡献 再谈条件》的书名来激励自己：先作贡献，再谈条件。让我们通过自己的努力，来使自己拥有谈条件的底气和资本吧。

《先做贡献 再谈条件》

作者简介

谢俊超，安徽灵璧人，毕业后一直从事文字相关工作，作品散见各报刊杂志。曾任出版社编辑、外资企业企划部主任、时尚杂志执行主编、文化传媒公司高管等职，在畅销书策划及创作方面颇具专长，对员工励志、人物采访、个人传记撰写方面更有独到见解。

《先做贡献 再谈条件》

书籍目录

第1章不是你的要求高，而是你的贡献小 人们其实都不是在为他人打工，而是在经营自己的人生。你永远都会为自己工作，因为你永远都是你自己的雇主。当我们把自己当成是所服务单位的主人时，当我们把自己当成企业的老板并像老板一样为企业着想时，当我们所有的付出都是为了企业的利润和前途考虑时，企业就一定能够得到快速发展，你的待遇自然就会水涨船高。没有贡献，一切都是空谈3 价格由老板决定，价值由自己创造6 解决问题的难度大，你的贡献才会大10 业绩越好，贡献越高15 别老想着能得到什么，而应想着能做些什么21 第2章为企业工作就是为自己工作 英特尔公司的总裁安迪·葛洛夫曾说：“不管你到哪里工作，都别把自己当成员工，而应该把公司看成自己开的一样，这样才能事事尽心尽责，倾力而为。”你的职业生涯，除了你自己之外，没有人可以掌控，这是你自己的事业。你是在挑水还是在挖井27 工作是成就事业的基础31 把自己当成主人才能成为主人35 把为企业赚钱当成自己的使命39 为企业节约其实就是为自己谋利42 第3章对工作负责就是对自己负责 勇于承担责任，过失或错误不仅不会成为你个人发展的障碍，反而会成为自己前进的内动力，因为它们会让你在领导与同事面前树立起负责任的良好形象，这将鞭策、激励你不停地奋发向前。承担的责任越大，待遇就会越好47 责任心能够很好地保证工作绩效52 成功源于责任，责任胜于能力56 锁定责任，你会变得更优秀59 勇于承担责任，不要怪罪客观原因62 第4章敬业、精业，打造谈条件的资本 即使你是一个很平凡、很普通的人，你永远不会成为天才，但你完全可通过兢兢业业、勤勤恳恳的工作而成为一个专才，成为一个不可替代的人。敬业、精业的人永远能找到实现自己价值的舞台，永远不会失业。成为一个不可取代的人69 成为所在行业领域内的专家74 养成勤于思考的好习惯78 坚决贯彻执行领导思想81 积极主动地承担分外工作87 第5章抱怨他人，不如反省自己 在很多时候，当我们遇到不顺心的事情时，与其去抱怨，还不如去主动改变自己，使自己学会适应环境。那些把不如意归咎于他人的人，是不成熟不理智的。理智的人从不抱怨，而是会在遇到事情时从自己入手，尝试改变自己，提升自我，勇敢地面对现实，以高度负责的态度去工作。待遇不好，应多从自身找原因93 工作中遇到委屈要正确对待96 工作不仅是为老板，更是为自己99 坚信付出与收获成正比103 安心工作不抱怨108 第6章超越雇佣关系，别仅为工资而工作 你是为了实现自我价值而工作的，是为了自己的未来而工作的；薪金的多少，永远不是你工作的终极目标，对你而言，那只是一个极微小的问题；你所看重的，是你在工作中所获得的大量的知识、经验以及踏进成功者行列的各种机会，这才是最有价值的报酬。不要太过注重眼前利益115 别仅仅为工资而工作119 重视隐性收入125 让报酬比“金钱”多的秘密128 不为工资工作，工资才会更高131 第7章坚决完成任务，不找任何借口 “只有责任，没有借口。”这个理念能帮你跨越一切障碍，让所有员工的工作都能够提升到一个想要达到的高度。只要你用这个理念来要求自己，并将它在具体的工作中应用，你就会发现自己的能力也渐渐地随之提升到了一定的高度，你的心胸也因此而变得更加开阔了。爱找借口的人，永远没出息137 借口三字经：推、算、拖141 探询借口基因，克服人性顽疾146 能力上的短板是借口的内因150 职业精神的缺失是借口的催化剂153 坚决完成任务，不找任何借口157 不为失败找借口，只为成功找方法161 第8章带着感恩的心工作 每一份工作或一个工作环境都无法做到尽善尽美，但仍能使你获得宝贵的经验，可爱可敬的工作伙伴，值得感谢的客户等。如果你每天能带着一颗感恩的心去工作，人与人之间的关系就会真诚起来。员工真诚地感恩于公司的培养，老板真诚地感恩于员工的帮助，员工与老板之间的配合就会默契，就能超越雇用与被雇用的关系，变成朋友之间真诚的合作关系。少一点抱怨，多一点感恩169 感恩老板，报答知遇之恩173 感恩同事，多谢他们的无私帮助176 感恩挫折，它让成功更美丽180 感谢职位，誓与企业同甘苦184

《先做贡献 再谈条件》

章节摘录

版权页：但是，在随后的颁奖仪式上，麦克居然没有听到自己的名字，“公司难道给忘记了？”“不可能，我可是冠军啊！”麦克既不解又非常生气，他想肯定是公司故意把自己除名的。麦克非常气愤地找到上司理论。一进屋，他就大声喊道：“我可是连续3年的业绩冠军，年终奖为何就没有我的呢？”上司看了一眼愤怒的麦克，表情十分平静地回答说：“是的，你说得很对，连续3年你都是冠军，你的业绩非常出色，可你的心态和工作的态度呢？你平时总是满腹牢骚，抱怨这抱怨那，不但给其他员工的工作心态造成了严重影响，而且也严重影响了公司的团结局面，并且还流失了一些客户。因此，虽然你业绩突出。但也不能给你发全额奖金，只能发给你2万元。这是你的业绩所得，要明白一个人的业绩不只包括工作成绩，工作的心态方面也包含在内。”麦克听后，感觉很诧异，他从不曾想到自己平时心不在焉的牢骚话居然都成了祸害的源头，还为公司造成了不良影响，想到这里他非常羞愧地低下了头。此时，上司走过来拍着他的肩膀说：“没关系，这一次就当作是一个教训，努力改正就行了，相信你明年能够做得更好。”有许多员工总是不停地抱怨：“我本来该得到什么，但事实上并未得到”、“我付出那么多，得到的为什么竟会这样少”等，他们从未想到自己究竟在哪些方面还有不足，还有需要改正的地方。他们只知不停地抱怨，自己整天生活在抱怨中，这不但会影响到别人的心情，自己也很难有进步。无论遇到什么事情，对自己所从事的工作，我们都要用积极的态度去做，不能有丝毫的抱怨，这样才能把工作做得更好。当然，对于工作，我们也许会遭遇难以理解的事情，也可能会感到厌倦，但是如果总是陷在抱怨中不能自拔，就只会让自己的境况愈来愈糟。没有了工作激情，工作给人的感觉就只会是一种负担与折磨。钢铁大王安德鲁·卡耐基曾经说过这样一句话：“一个人如果不能从工作中发现出‘罗曼蒂克’来，那么他要想做出一番成绩简直是不可能的事。”不要做一个爱抱怨的人。在企业里，不论是同事还是上司，没有谁会喜欢与不停抱怨的人在一起工作。进步的最大敌人就是抱怨。在工作中，遇到问题只会愤愤不平的人只会成为“怨妇”。一个人如果能够对问题提出两个甚至更多的解决方案，那才真正会成为有大作为的人。

《先做贡献 再谈条件》

编辑推荐

《先做贡献 再谈条件》编辑推荐：想加薪，必须有水平。想升职，就拿出业绩。不要喊冤，不必抱怨。有了好表现，有了大贡献，才有资格提要求，才有资本谈条件。优秀的企业必然论功行赏，从来不会亏待那些对企业做出贡献的员工。不是你的要求高，而是你的贡献小成为一个不可取代的人，才能拥有谈条件的资本，提高能力是人生的最佳投资，它没有风险，而且终有回报。不要过多地关注收入，你关注收入也不会增多，一心一意地努力工作，有了业绩，收入自然会增加。世界上收获最多的人，往往是付出最多的人。企业员工最佳内训自励读本：先有贡献，才有资格提要求，才有资本谈条件。

《先做贡献 再谈条件》

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:www.tushu000.com