第一图书网, tushu007.com

<<你的收入你做主>>

图书基本信息

书名：<<你的收入你做主>>

13位ISBN编号：9787115196866

10位ISBN编号：7115196869

出版时间：2009-3

出版时间：唐华山 人民邮电出版社 (2009-03出版)

作者：唐华山

页数：149

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

前言

先看一则故事。
一位名牌大学毕业的高材生到一家犹太人开的公司去应聘。
“ 你有什么要求？
” 管理者问。
“ 一个月薪水10万元，一年有一个月的公费度假，另外，公司还得给我租一套房子。
” 高材生说。
“ 我一个月给你20万元，一年有两个月的公费度假，还有，公司再送你一套公寓。
” 管理者说。
“ 您该不会是和我开玩笑吧？
” 高材生惊讶不已。
“ 你难道不是在和我开玩笑吗？
” 管理者说。
这则幽默故事生动地告诉我们：无论是找工作，还是在工作中，都不能只想着自己能得到什么，也不要轻易提过高的要求，我们应该从实际情况出发，根据自身能力提出符合实际的要求。
在这个浮躁的社会中，有很多人都想不经过努力就得到超高的回报，看一看网络上始终高烧不退的“ 晒工资 ” 现象就知道人们对自己的收入有多么不满了，好像每一个人都理所应当拿到十几二十万元的高薪。
当然，期待高薪是没有错的，没有人不想获得高收入、得到好待遇，关键是我们怎样才能获得高收人、得到好待遇。
就薪水的多少而言，员工与企业之间似乎有着不可调和的矛盾：给员工太高的薪水，企业负担不了；薪水太低，员工又怨声载道。
其实这个矛盾并非不可调和，很多企业在这方面做得都很好。
我们还是来看下面这则小故事，经过一位人力资源专家的诠释又有了怎样的版本。
一位名牌大学毕业的高材生到一家犹太人开的公司去应聘。
“ 你有什么要求？
” 管理者问。
“ 我很相信自己的能力，我也希望公司能用薪水来衡量我的能力。
如果我每个月能为公司创造100万元的纯利润，那么公司可否给我每个月10万元的薪水，一年有一个月的公费度假。
当然，公司若能再给我租套房子，那就更棒了。
” 高材生说。
“ 如果你有这个能力，公司每个月都会给你20万元的薪水，一年有两个月的公费度假，还有，房子就不给你租了，作为对你的特别奖励，公司会在年底免费送你一套公寓。
” 管理者说。
“ 您该不会是和我开玩笑吧？
” 高材生惊讶不已。
“ 我们现在就把刚才说的落实在合同上。
” 管理者迫不及待地说。
这则经过人力资源专家重新诠释的故事向我们传递了这样的信息：如果一个人真的有能力为企业创造巨大的价值或超额利润，那么企业对他的回报将会远远超过其所求。
换言之，员工要想让企业自愿付高薪聘用自己，就必须为企业做出足够大的贡献。
一句话，员工与企业双赢才是最终目标。
由此可见，每个人都是自己的银行，都是自己的雇主，个人的工作能力和表现就是一台取款机，收入的多少全由自己决定。
本书意在告诉员工，只要懂得了“ 为企业赢利就是为自己赢利 ”、“ 对工作负责就是对收入负责 ” 的

道理，就能够把工作当成自己的事业，从而最大限度地激发工作热情，提高工作效率，在为企业创造更多效益和更大价值的同时，也为个人赢得更高的收入，获得更大的成就。
如果你是一名企业员工，想获得更高的收入，本书将告诉你有效的工作方法，帮助你成为高薪一族，甚至改变自己的命运。
如果你是一名企业管理者，正在为员工不努力工作或工作效率低下而烦恼，那么，本书将帮助你有效引导员工找到努力的方向，让他们充满激情、积极主动地做好一切工作，以主人翁的精神为企业做出更大的贡献。
本书从员工与企业双赢的角度全方位地探讨了员工收人问题，深入剖析了决定员工收入高低的诸多要素，并给出了提高收入的巧妙方法与便捷途径。
书中指出一个人的收入与企业利润、个人业绩、工作效率、工作态度、工作方法、品德修养等因素密切相关，当员工真正提高了自己收人的时候，企业也就获得了发展。
换言之，员工要想切实提高自己的收人与待遇，就必须首先让企业赢利，与企业共同成长，这样才能实现高收入的梦想。
世界500强企业强生公司CEO兼总裁詹姆士·伯克说过：“没有企业的赢，就没有员工自我价值的实现；没有企业的赢，也就没有员工的发展。
但是，如果没有双赢，就没有企业的长盛不衰。
员工成长是企业发展的动力，企业发展是员工成长的根基，只有共同成长才能实现双赢。
”本书语言通俗易懂、清新流畅，观点新颖独到，案例生动有趣，能够有效激发员工工作热情，无论是对企业员工，还是对政府公务员，都具有很好的指导作用，是一本不可多得的组织培训教材。
在本书的编写过程中，李力、李召旺、冯立军、郑海龙、李刚、向俊祥、郑美芳、姜立波、王舟、孟艳围、赵东方、唐善凯、陈红玉、吴丹、赵红敏、胡芹、陈海风、任红丝、李彩莉、唐贵荣、王克龙、王伟、李伟、魏守军、唐林妹、李龙玉、王克联、张平、龙春平、陆小可等人参与了资料的收集与整理工作以及部分章节的编写工作，在此向他们表示感谢。
由于编者水平所限，书中不当之处在所难免，恳请读者朋友们谅解，并批评指正。

内容概要

本书从员工与企业双赢的角度，全方位探讨了员工收入问题，深入剖析了决定员工收入高低的诸多要素，给出了员工提高收入的有效方法与途径，并帮助企业管理者有效引导员工找到努力的方向，让他们充满激情、积极主动地做好一切工作，以主人翁的精神为企业做出更大的贡献。

全书语言通俗易懂、清新流畅，观点新颖独到，案例生动有趣，能够有效激发员工的工作热情，对企业各项工作具有很好的指导作用，是一本不可多得的组织培训教材。

本书适合企业员工、管理者、企业培训人员阅读。

书籍目录

第一章 决定收入高低的是你自己第一节 价格由管理者决定，价值由自己创造第二节 爱上工作是获得高收入的前提第三节 提高业绩才能提高收入第二章 高收入从哪里来第一节 高收入从高效工作中来第二节 高收入从爱岗敬业中来第三节 高收入从创新思维中来第四节 高收入从优质服务中来第三章 解决多大的难题，就有多高的收入第一节 工作难度与工资收入成正比第二节 团队协作是提高收入的保障第三节 知识与技能会转化为收入第四章 为企业赢利就是为自己赢利第一节 把为企业赢利当成自己的责任与义务第二节 为企业赢利是员工的光荣使命第三节 为企业赢利是员工的神圣天职第四节 正确认识自己和企业的利益关系第五节 像管理者一样思考和工作第五章 为企业省钱就是为自己省钱第一节 为企业节约其实就是为自己谋利第二节 养成节俭的工作习惯第三节 能省的都省，不要浪费企业一分钱第四节 花企业的钱，要像花自己的钱第五节 把维护企业利益落到实处第六章 对工作负责就是对收入负责第一节 承担责任越大，收入越高第二节 责任能够保证工作绩效第三节 成功源于责任，责任胜于能力第四节 每位员工都要培养自己的责任心第七章 超越雇佣关系，不要仅仅为工资而工作第一节 着眼未来，重视比工资更重要的收获第二节 不要过于注重眼前的利益第三节 不要仅仅为了工资而工作第四节 让报酬比“金钱”还多的秘诀第八章 获得晋职加薪的有效途径第一节 怎样才能快速获得晋职加薪第二节 努力成为不可替代的优秀员工第三节 积极主动地承担额外工作第四节 认真做好每一件细微小事第五节 坚决贯彻领导思想第六节 努力成为自己所在领域的专家第九章 与其抱怨他人，不如反省自己第一节 收入少，应多从自己身上找原因第二节 积极主动的工作态度是高收入的保障第三节 时刻想着你能为企业做些什么第四节 工作不只是为企业，也是为自己第五节 不断学习，只为把工作做到最好第六节 敷衍工作就是敷衍自己第七节 付出与收获成正比第十章 立足双赢，与企业共成长第一节 带着感恩的心与企业同甘共苦第二节 把自己当成主人才能成为主人第三节 与企业共成长，实现个人与企业的双赢

章节摘录

第一章 决定收入高低的是你自己第一节 价格由管理者决定，价值由自己创造作为上班一族，没有人能够回避薪水的问题，特别是刚到一个新的工作环境，虽然大多数人嘴里总是以遵照企业规定来回答，但在内心里，多数人都很在乎收入的高低，待遇的好坏，而一个人的收入往往是由其价值决定的。
韩国现任总统李明博就是一个用能力证明自己、用努力定义个人价值的人。
他大学毕业后就加入了现代集团，从基层做起，凭借个人努力成为企业有史以来最年轻的领导者，并先后掌管了现代集团10家下属企业。
辉煌的经历使李明博成为韩国企业界的传奇人物，被誉为“工薪族的神话”。
有些人对李明博在现代集团的晋升速度感到吃惊，并询问他：“你能快速晋升的秘诀是什么？”对于此类问题，李明博总是笑而不答。
其实，连他自己都感到十分困惑，因为他从来就没有过什么秘诀，他只知道在其位谋其政的道理，认为自己的职位和职责只是更有利于为企业创造更大的价值而已。
他认为，自己能否升职加薪，那是企业管理者决定的，自己的任务就是尽一切可能把工作做到最好。
李明博进入现代集团只有12年就被提升为社长，他在这12年中从没有休过公休日，并且每天工作18个小时以上，相当于别人工作量的两倍。
李明博曾笑言：“如果这样计算的话，我等于是在24年后才被提升为社长的，所以也不能说‘过快’。”很多人从上司那里接到某项工作任务时，一般都会首先列出面临的困难，并说明目前的人力、资金、技术、信息条件有多么恶劣，预先为失败找好各种借口。
如果事情成功了就会大声炫耀；若失败了，就会说：“你看，当初我说什么了？”但是，李明博不同，他提出的工作目标总是超过企业领导的预想，并为实现目标竭尽全力。
李明博认为，作为一名企业员工，如果怕达不到目标，或想要炫耀自己而故意制定低目标，就是自己放弃为企业做出更好业绩、为自己创造更大价值的权利。
企业注重的目标是业绩和利润，只要员工能够取得好业绩，能够为企业创造利润，那么企业就会给予员工相应的回报。
李明博强调，员工应该像企业管理者一样去思考，像企业管理者一样查找问题，并解决问题，而且还要制定出比企业管理者要求更高的目标。
他说，会长每次遇到危机就找他的理由是：“李明博像我一样，不，他比我更把企业当成自己的。”调查表明，在当今社会，有99%的人都是从一名普通员工做起，在某个企业中奠定自己职业生涯基础的。
作为企业的一员，如果你想获得快速的发展，就要抛开任何借口，积极地投入到自己的工作中，全身心融入到企业的事物中，尽职尽责，处处为企业着想。
如果能够做到这一点，那么任何一家企业都会欢迎你，并为你提供最好的发展平台，你也会相应得到更高的报酬。
第二节 爱上工作是获得高收入的前提不管我们从事什么样的工作，也不管我们的职位高低，都应当喜爱自己的工作，这样才能在工作中找到乐趣，并获得满意的收入。
因为只有在爱上自己的工作之后，我们才会全力以赴地投入到工作中去，才会为企业创造更大的价值。
一个人是否喜欢自己的工作对工作状态有着非常大的影响。
那些喜欢自己的工作，对工作感到满意的员工，通常都能够以积极的态度对待工作，这种积极的工作态度会反映在工作业绩中。
但是，那些并不喜欢自己的工作，对工作不满意的员工，他们的心态通常都会十分消极，往往不断地埋怨各种不称心的事情，甚至抱怨一些和工作没有任何联系的事，这种消极心态带来的结果必然是对工作的懈怠。
相信许多人都认同这样的看法：任何一个精通某项技巧的人，一定是出于喜爱。
因为喜爱所以会产生巨大的动力，在强烈的学习动机下，困难也就会变得微不足道。

工作中最根本的乐趣在于我们自身的成就感。
因为工作的时候可以让他人认识到我们是一个有价值的人。
我们内心愉悦所展现出来的充沛过人的精力，也会使我们周围的人受到感染。
可以这么说，在一个人的一天当中，最重要的时间大部分都是在工作中度过的，把这样的生活形态扩大到一年甚至一生，时间的分配比例也是如此。
由此看来，职场生活和工作会占据我们人生中．的大部分时间。
因此，我们应该认识到“拥有工作”是一件多么珍贵而值得感激的事。
反过来说，假如无法乐在工作，无法在工作中实现自我，那么梦想的高收入也就无法实现。
第三节 提高业绩才能提高收入每位员工在工作上的付出，都应有一个目标，那就是逐步提高自己的工作业绩。
这既是企业对员工的要求，同时也是市场对企业的要求。
一、业绩是决定收入高低的标准在工作中，决定收入高低的标准是业绩，业绩也是推动企业良性发展的动力。
因为企业运营是为了赢利，而企业要想赢利就必须依靠业绩出色的员工。
当然，企业提供给这些优秀员工的薪酬也是非常丰厚的。
业绩是企业的生命，在现代职场中，许多企业都把注重业绩看成是企业文化的重要组成部分，倘若你在职场中屡次遭受失败的重创，一直无法取得高薪，不妨反省一下：我的业绩是否已达到企业的要求？
我的业绩是否达到了最理想的目标？
倘若答案是否定的，那么你就要想方设法提升自己的工作业绩了。
没有实力改善企业业绩或者无法很好地完成本职工作的员工，不仅没有权利要求企业给予奖励，还会因为自己平淡的业绩而随时面临被淘汰的危险。
突出的业绩绝不是口头上说说就可以取得的，要想有收获就要先付出。
突出的业绩需要员工在工作的每个阶段都要找到更有效率、更为经济的办法。
有时，为了完成工作任务，人们不得不通过延长工作时间提高自己的业绩。
稍微早些起床，错开交通高峰；中午晚些出去吃饭，做完亟待解决的事情；晚上晚一点下班，处理未完成的工作。
如此一来虽然比别人每天多出2至3个小时的工作时间，但是不会对正常的生活节奏造成影响。
有效运用这些多出来的时间能够很好地提高你的工作业绩，如果是计件工资，则有可能使你的收入加倍。
当然，一位优秀的员工往往是一个行动敏捷的人，提高工作效率比加班更重要，一旦找到了提高业绩的方法，便会把这些方法牢记于心，直至成为工作、生活的习惯。
只要养成这些好习惯，工作业绩自然就会提高，收入也会增加。
总而言之，工作业绩是决定收入高低的重要标准之一。
作为现代企业员工，在工作过程中一定要善于利用业绩去证实自己的能力与价值，从而对企业的发展有所贡献，这样才有可能发挥自己的潜力，得到上司的赏识，获得更高的收入。
二、努力工作，创造最佳业绩在竞争激烈的当代社会，企业的生存和发展已经越来越艰难，企业管理者最希望看到的就是利润的增长。
因此，在管理者心目中占据最高位置的员工一定是那些业绩卓越的员工。
有位房地产销售总监这样说：“所有企业的管理者都只认一样东西，那就是业绩。
管理者给我高薪，凭的是什么呢？
最根本的就要看我所做的事能够在市场上创造多大的价值。
”如果你想快速得到提升，那么最好的方法就是提高业绩，直到成为企业中最优秀的员工。
美国通用电气公司一直都十分看重业绩，前任CEO杰克·韦尔奇提出的“数一数二”的口号就是对此最好的注解。
在通常情况下，企业在年底总结或“分红”的时候，那些业绩突出的员工总是表彰大会的主角。
鲜花、美酒会让他们应接不暇，丰厚的奖励自然也是少不了的。

许多世界级企业每到年底就会列出以业绩为主的员工排名，位于前面的员工自然会很有成就感，而排在后面的人不仅脸上无光，还随时有被减薪甚至辞退的危险。
三、提升工作业绩的方法作为一名员工，我们应该怎样提升自己的工作业绩呢？
以下方法值得借鉴。
第一，努力工作，这是任何方法都无法替代的。
以前，有人曾经问过美国的高尔夫名将盖瑞·布雷尔：“为什么你的球技如此精湛，并且挥杆的姿态毫无瑕疵，既远又准？
”盖瑞答道：“我每天早上起床之后就拿起球杆不停地挥动，至少挥1000次；当双手出血的时候，我会把伤口包扎好后继续练习，我就这样一直坚持锻炼，到现在已经30年了。
”世界闻名的篮球巨星迈克尔·乔丹也曾表示，他每天都要练习超过3000次的各种角度的投篮动作，正是因为如此，当面临紧急情况的时候，他总是能够稳操胜券。

媒体关注与评论

没有企业的赢，就没有员工自我价值的实现；没有企业的赢，也就没有员工的发展。
但是，如果没有双赢，就没有企业的长盛不衰。
员工成长是企业发展的动力，企业发展是员工成长的根基，只有共同成长才能实现双赢。
——强生CEO兼总裁詹姆士·伯克　不管你在哪里工作，都别把自己当成员工而应该把企业看做自己开的一样，这样才能事事尽心尽责，倾力而为。
——英特尔总裁安逸·葛洛夫　工作所给你的，要比你为它付出的更多。
如果你将工作视为一种积极的学习体验，那么，每一项工作中都包含着许多个人成长的机会　——美国著名作家阿尔伯特·哈伯德 能为企业赚钱的人才是企业最需要的人。
——比尔·盖茨

编辑推荐

《你的收入你做主》适合企业员工、管理者、企业培训人员阅读。
贡献决定收入，业绩决定收入，态度决定收入，知识决定收入，企业员工内训优秀读本。

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