

<<感恩的力量>>

图书基本信息

书名：<<感恩的力量>>

13位ISBN编号：9787121082733

10位ISBN编号：712108273X

出版时间：2009-5

出版时间：电子工业出版社

作者：杨正辉

页数：120

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>

## <<感恩的力量>>

### 前言

对人感恩，对己克制，对事尽心，对物珍惜 关于感恩，曾看过这样一个小故事。  
感恩节的前一天，居住于旧金山的约翰给在纽约工作的儿子戴维打电话：“我也不想让你感到难受，但是我不得不告诉你这个坏消息——我和你母亲已同意离婚，45年的煎熬我们已经受够了。

” “天啊！

你在说什么？

老爸！

”戴维大吃一惊。

“这也是没有办法的事，我们现在甚至连看一眼对方都不愿意，我们彼此讨厌对方，我也讨厌再提这事，苏珊那边就由你告诉她吧。

”说完，约翰便挂断了电话。

戴维随后马上给在芝加哥工作的妹妹打电话：“苏珊，你一定要冷静，听着，老爸老妈想离婚，怎么办？

” “什么？

！

我们必须回去阻止他们！

”苏珊在电话那边尖叫。

挂断哥哥的电话后，苏珊立刻拨通了父母家的电话，是约翰接的电话。

“你们不许谈离婚！

不许乱来！

一切都要等我和戴维回来再做打算，我们明天就到，到时再做打算，千万不要冲动！

听见没有？

”苏珊一口气嚷嚷完就挂了电话。

约翰放下电话后，对坐在身边的妻子说：“好了，他们能回来过感恩节了，但圣诞节我们怎么说？

” 当你看完这个故事之后，相信你一定会在会心一笑之后，有一点感伤，有一点愧疚。

在工作中，在生活中，我们时常会因为各种原因而忘记感恩那些我们理应去感恩的人、事、物——但你知道吗？

如果我们忘记了感恩，最大的受害者不是别人，而是我们自己。

我们为什么要做一个懂得感恩的人？

如果你想知道这个问题的答案，你只需要再问自己这样一个问题：你讨厌你身边那些不懂得感恩的人吗？

如果你的答案是肯定的，那就做一个懂得感恩的人吧，否则，你身边的所有人都会讨厌你。

如果你身边的所有人都讨厌你，那你真的就不用再去幻想获得成功、快乐和幸福了，因为那无异于痴人说梦。

在这个世界上，有这样一个无往不利的成功秘诀：别人会以你对待他们的方式回报你。

如果你很真诚地对别人感恩，那么别人也会感恩于你对他的感恩，进而想方设法回报你，帮助你获得事业上的成功。

所以，从此刻开始，做一个懂得感恩的人吧。

只要你学会感恩，你就能成为最能为公司赚钱的人，成为上司眼中最具忠诚度的人，成为最有责任心的人，成为每天都全力以赴的人，成为客户眼中最值得信赖的人，成为同事最愿意帮助的人，成为拥有强大人脉网络的人。

总之，只要你能坚持对人感恩，对己克制，对事尽心，对物珍惜，你想不加薪升职都很难，你不实现你的职业梦想都很难。

## <<感恩的力量>>

### 内容概要

《感恩的力量：做一名懂得感恩的员工》语言通俗易懂，讲述了大量生动的故事，通过阅读《感恩的力量：做一名懂得感恩的员工》，我们会发现这样一条成功之路：只要我们学会感恩，就会发现感恩的力量无比强大，它能让我们每天充满激情和活力，让我们的客户、老板、同事等愿意信赖、帮助我们，让我们洞悟工作的意义和人生的真谛，让我们的工作变成能够体现人生价值的事业而不仅是谋生的手段，从而实现从平凡到卓越的飞跃。

《感恩的力量：做一名懂得感恩的员工》是一本基于人性、充满人文关怀的感恩读物，也可以作为企业员工职业精神的培训读本。

## <<感恩的力量>>

### 作者简介

杨正辉，财经类图书专职作家。  
出版的著作主要有《态度决定高度》、《3分钟提升销售力》、《3分钟学会西餐礼仪》等，并曾在台湾高宝国际有限公司出版《有一种下午茶的淡香叫做禅》。

## <<感恩的力量>>

### 书籍目录

第1章 今天，你感恩了吗 / 1感恩工作，给予你实现梦想的机会 / 2感恩客户，给予你利润和薪水 / 6感恩上司，给予你关心和培养 / 10感恩同事，给予你信任和支持 / 14感恩对手，给予你成长的压力 / 19感恩失败，给予你无价的财富 / 23第2章 感恩力提升竞争力 / 28懂得感恩的人最容易成功 / 29懂得感恩的人最受公司欢迎 / 33懂得感恩的人更善于团队作战 / 38懂得感恩的人最有激情 / 42懂得感恩的人最容易得到升职的机会 / 47第3章 感恩成就卓越 / 51感恩，使你成为最能为公司赚钱的人 / 52感恩，使你成为上司眼中最具忠诚度的人 / 57感恩，使你成为最有责任心的人 / 61感恩，使你成为每天都全力以赴的人 / 66感恩，使你成为客户眼中最值得信赖的人 / 72感恩，使你成为同事最愿意帮助的人 / 77感恩，使你成为拥有强大的人脉网络的人 / 82第4章 感恩是快乐的源泉 / 87感恩，才不会寻找自欺欺人的借口 / 88感恩，让工作不再只是谋生的手段 / 92感恩，让你每天都开心快乐 / 97感恩，是平衡工作和生活的秘诀 / 101感恩，让你拥有更宽广的胸怀 / 106感恩，让你找到最真实的自我 / 111感恩，让你洞悟人生的意义 / 115

## &lt;&lt;感恩的力量&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 今天，你感恩了吗 感恩工作，给予你实现梦想的机会 在这个世界上，那些成功者时刻都抱着一颗感恩的心，对工作感恩，对工作负责，他们也因此总是能在工作的过程中展现出各种优秀的品质，进而得到老板的青睐和赏识，得到加薪升职的机会。

只有那些失败者才会将自己得到的一切都视之为理所当然，而他们也因此不思进取，碌碌无为。

由此可见，感恩既是一种良好的心态，也是一种成功的智慧。

只要我们对工作感恩，就会工作得更开心，工作得更出色。

我们为什么要对工作感恩？

职业咨询专家给出这样的答案：一个人只有对工作抱着感恩的态度，才会重视身边的人、事、物，才会重视自己的工作、爱自己的工作，才能迸发出极大的工作热情，努力工作。

感恩的心，带动的不仅仅是你人格上的一种个人魅力，而且会驱动你不断前进，突显你的各种优秀品质，为人处世积极主动、敬业乐群。

总体来说，懂得用感恩的心投入到工作中去的人，肯定是最容易得到机会的人。

如果我们能每天怀抱着一颗感恩的心去工作，始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”，我们一定会有很多收获。

除此之外，感恩的心态也是成功的基础，它能使我们从牢骚、抱怨、消极、抵触、浮躁、痛苦的情绪中解脱出来，使我们身心健康地快乐工作，享受生活。

众所周知，我们的梦想很容易被知识击败，被世故淹没，被时间隔离。

不过还好，我们的梦想永远都拥有这样一种实现的方式，那就是怀着感恩之心一步一个脚印地努力工作。

感恩既是一种良好的心态，也是一种成功的智慧 张欣从高职学院毕业后进入某公司，当了一名普通职员。

她的岗位职责是每天出外勤递交文件、打扫卫生、清理垃圾等。

因此，她的工作谈不上与专业对口，更是平凡得不能再平凡的工作。

尽管工作琐碎且辛苦，但张欣总是尽心尽力，任劳任怨。

她连续五年全勤，年年当选优秀员工。

她自动放弃每两周一次的周六休假，却从未填报加班费。

在她经过的公司角落，你不会看到不该亮的灯、滴水的龙头或地上的纸屑。

她似乎比老板还要珍惜和爱护公司，印坏的纸张或背面空白的废纸，她都裁成小条分给同事做便条纸。

只要是可回收的废纸，她一一摊平后与废纸箱一并捆绑卖给收废品的人，并把得到的钱捐给工会。

她的这些做法赢得了同事们由衷的敬佩。

尤其当拥有高学历的员工抱怨工作不顺时，一看到她每天在平凡的岗位上很认真地做事时，也就无话可说了。

两年后，张欣被破格提升为公司总务主任，进入了公司中层主管的行列。

英国前首相撒切尔夫人曾说：“一个人只有一步一个脚印才能达到事业的最顶端，这时，你忽然发现，那些你以前认为自己所不具有的各种才能和毅力都在你的掌握之内，你会对自己说：‘我要继续努力’。”

上面那个小案例中的张欣为什么能赢得升职的机会？

就是因为她懂得对自己的工作感恩。

如果她继续这样努力下去，那么她达到其事业的最顶端将只是时间问题。

在这个世界上，那些成功者时刻都抱着一颗感恩的心，对工作感恩，对工作负责，他们也因此总是能在工作的过程中展现出各种优秀的品质，进而得到上司的青睐和赏识，得到成功的机会。

只有那些失败者才会将自己得到的一切都视之为理所当然，而他们也因此不思进取，碌碌无为。

由此可见，感恩既是一种良好的心态，也是一种成功的智慧。

只要我们对工作感恩，就会工作得更开心、更出色。

## &lt;&lt;感恩的力量&gt;&gt;

怀着一颗感恩之心去工作 在某国有企业中，有一位年近50岁的业务员，他在业内已经非常有名了，连续9次取得销售前10名的成绩，有房有车，衣食无忧，但仍在努力奋斗。

有人问他：“为什么还这么拼命？”

他说：“每当我想起董事长刚到企业时，为我公正地解决了后顾之忧，以及他对我谆谆教诲，我怎能辜负厚望？”

！  
每当回忆起各位领导不辞辛苦地多次帮助我们解决难题，付出了很多艰辛努力，我有什么理由不奋斗？

每当听到同事深夜连孩子生病都顾不上为赶制标书而发来的传真声，我有何脸面不奋斗？

每当看到电气公司一流的现场管理和售前、售后服务，以及发货部门和车间广大员工不论严冬酷暑，都在为企业勤勤恳恳地工作，我安心不奋斗吗？

” 还有人对他：“过几年就50岁了，已经是‘奔五’的人了，还能英雄几年，何苦呢，急流勇退，见好就收吧。”

” 而这位业务员说：“奔五怎么了？”

奔五就是计算机新一代中央处理器，速度比奔四、奔三还快呢。

奔五不就是多添几根白发、几道皱纹，在脸上留下沧桑的痕迹吗？

女人因为有人欣赏而美丽，男人因为经历沧桑而有内涵。

朱德庸讲过：“男人的皱纹就是男人的魅力所在。”

只有奋斗，心才不会老；只有奋斗，人才会有精神；只有奋斗，人生才有价值。

我是一位老销售员，不是老头子的‘老’，是老虎的‘老’，为了大家的期待，为了兑现我承诺的目标，我一定会奋斗到底！

老骥伏枥志在千里，拼搏商场苦为乐！

” 如果我们能像这位业务员一样怀着一颗感恩之心去工作，我们同样也能把工作变成一种快乐的享受，进而每天都充满激情地去工作，不再把精力放在如何推卸责任、如何寻找借口这些事上——只要我们用一种感恩的眼光去看待工作，就会发现工作给我们提供了一个提高能力的场所、一个展现能力的舞台、一个实现梦想的机会。

感恩客户，给予你利润和薪水 一位美国营销专家曾指出：一句没有被促销信息污染的“谢谢”，能够让你的业绩增长25%。

现在很多中国企业都存在这样的问题：员工对客户缺乏真诚的感恩心态和良好的服务意识。

而这个问题其实也是一个机会：如景我们能发自内心地感恩客户，感恩客户给予自己利润和薪水，并想方设法让客户感动，让客户开心，我们就能拥有持续赢得客户忠诚的能力。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿曾说：“老板只有一个，那就是客户。”

上至公司总裁，下至公司员工，客户都有权开除——他只要把钱花到我们的竞争对手那里就可以了。

” 美国客户服务专家杰佛瑞·基特玛同样指出：“你对客户有什么看法？”

你明不明白是他们在养你一家大小？

你明不明白，你服务他们的程度和你帮助他们的程度，决定你的薪水和成就？

” 正如一位客户服务专家所指出的那样，客户选择了你，哪怕是一笔小小的生意，首先是旺了你的名气，然后给了你应有的利润，让你的经营运转。

如果你的服务好，他们就会成为你的忠诚客户，通过口碑相传，他们又给你带来新客户，你才会有更大的发展。

如果你对客户敷衍了事，被动服务，没有热情，甚至刁难推诿，客户就会离你而去。

美国某公司为了让员工切记“客户第一”这一理念，在办公室各处始终贴着这样几条标语：什么是客户？

客户永远是公司最重要的人；客户并不依赖我们，而是我们依赖他们；客户不是我们工作的干扰，而是我们工作的目的；我们为客户提供服务不是帮他们什么忙，是客户帮了我们一个大忙，让我们有机会为他们提供服务；客户不是我们要与之争辩或斗智的人，从未有人曾在与客户的争辩中获胜；客户是把他们的愿望带到我们这里来的人，我们的责任是满足他们的愿望，从而让他们和我们都得到回报

## <<感恩的力量>>

。如何拥有持续赢得客户忠诚的能力？

郑州有一家公司，曾靠政府划拨的紧俏物资而生意红火，商品供不应求。尽管是“高高在上”的被求者，但该公司的一位处长每次和客户谈完业务，总是把客户送到楼梯口，握住客户的手诚恳地说声“谢谢”。公司其他人员一直不解，问他：“我们的产品这么紧俏，我们把产品给他，就是对他最大的支持，他应当感谢我们，你为何还要谢他呢？”处长笑而不答。

俗话说：“三十年河东，三十年河西。”在市场经济大潮的冲击下，这家公司转制成了一家经营性公司，原来的处长也变成了总经理。虽然没有了政府划拨的紧俏物资，但以前的老客户依然和该公司保持着业务往来。

一次，该公司宴请一位和公司有十几年业务关系的老客户，一位业务员趁总经理暂时离席之机，问客户：“我们公司经营的产品与竞争对手的产品相比，并没什么特别的优势，你今天为何还在关照我们的生意？”

客户回答道：“过去，我来求你们时，你们总经理每次都把我送到楼梯口，握住我的手，对我说一声‘谢谢’。

今天，我就是为了这句‘谢谢’继续和你们做生意的。”

一位美国营销专家曾指出：一句没有被促销信息污染的“谢谢”，能够让你的业绩增长25%。现在很多中国企业都存在这样的问题：员工对客户缺乏真诚的感恩心态和良好的服务意识。而这个问题其实也是一个机会：如果我们能发自内心地感恩客户，感恩客户给予自己利润和薪水，并想方设法让客户感动，让客户开心，我们就能拥有持续赢得客户忠诚的能力。

## <<感恩的力量>>

### 编辑推荐

常行感恩之举，永葆感恩之心 愉快的工作和美好的生活，需要我们用一颗感恩的心来创造！  
一颗善于感恩的心，需要我们努力的工作和快乐的生活来滋润！

对人感恩 对己克制 对事尽心 对物珍惜 懂得感恩，生活会赐予我们灿烂的阳光及无穷的力量，让 懂得滴水之恩，当涌泉相报 每天充满激情和活力 获得客户、老板、同事等的信任和帮助 工作不再是谋生的手段，而是能够体现人生价值的事业 拥有强大的人脉网络  
洞悟人生的意义什么样的人最幸福？

有人会说，快乐的人最幸福！

怎样成为快乐的人呢？

那就拥有一颗懂得感恩的心吧！

<<感恩的力量>>

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>