

<<观念>>

图书基本信息

书名：<<观念>>

13位ISBN编号：9787302138457

10位ISBN编号：7302138451

出版时间：2006-11

出版时间：清华大学出版社

作者：白崇贤

页数：214

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>

<<观念>>

内容概要

中国台湾管理大师白崇贤先生被誉为“第五代管理”的创始人,《观念:工作可以更快乐》是白先生的管理智慧的结晶。

作者融汇中国传统文化思想精华,结合西方现代管理思想,以及作者在亚洲1000多家企业咨询、策划、顾问的实战经验,从个人的职业观念入手,直面当代企业和企业人面对的文化和沟通困境,深入探讨了如何作个有素养、有文化、有效率的快乐职业人,给出了一条让人信服的现代职业人成功之路。书中贯穿以人为本的思想,指出了一条中国式的企业人与企业共赢之路。

《观念:工作可以更快乐》说理深入浅出,语言通俗易懂,大量引用古今中外的故事和管理典例,读来引人入胜,在细节处体现出作者渊博的学识、丰富的管理经验和通达的人生智慧,给人深刻启发。

《观念:工作可以更快乐》对于企图构建富有竞争力企业文化的机构领导,想提高自己管理水平和职业素质的职业经理人,想获得职场成功的年青职员,以及在职业生涯中出现问题的各阶层人士,都是一本值得一读的好书。

同时,也是一本很好的企业内训教材。

作者简介

白崇贤先生，中国台湾著名管理大师，第五代管理模式的创始人。
亚洲企管顾问集团总裁，暨台湾台育企管顾问一股份一公司董事长。
1969年台湾杰出企业家奖获得者。
他的管理思想融会中西，自成一家，影响了东南亚、日本、中国台湾、香港和大陆数千家企业。
常年担任华人首富蔡万霖、林绍良及泰国正大集团、中国顶新一康师傅一集团、金利来集团、四川希望集团等著名企业的企管顾问。
曾因全程策划“康师傅”进入大陆，而被誉为“康师傅”的师傅。

<<观念>>

书籍目录

一、“勤、俭、诚、朴、快”的东方职业精神 “勤、俭、诚、朴、快”五字诀与自动自发 从几个例子谈起… ◇ 王永庆怎样卖米——吃“苦”与吃“补” ◇ 震旦企业副董郭进财如何做营销——四十九次拜访之后 ◇ 福特汽车业务员如何感动顾客梅琳凯——良好的愿望还需有敏捷的行动 ◇ 高洁愿的十大信念与统一的成长之路 ◇ “统一”员工的开源不忘节流 ◇ 远大人的“一高、二强、三多、四稳”素养二、从被动到主动——一个根本性的改变 自信——每个人都曾拿过冠军杯来到人间 自控——弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪 自为——勇于改变自己，成就新的人生事业 ◇ 高EQ才会有高效率 ◇ 情商EQ能力自我检测表三、不可忽略的人生基石 健康——“BMW”式健康智慧——往往在聪明的反面 ◇ 苏东坡的聪明和佛印的智慧 人缘——快乐人生需广结善缘 “四神汤”和“六神丸” ◇ 秀才赶考的故事 ◇ 黄师傅的鸭子为什么一条腿 ◇ 肚里能撑船的宰相刘宽 ◇ 管仲对齐桓公的临终建议四、心态决定命运之一：警惕人生三大陷阱 本位主义——用团队精神克服之 老大主义——用学习精神克服之 怨职主义——用敬业精神克服之 ◇ 酒店大亨福富太郎的发家史五、心态决定命运之二：“三凡主义”营造广阔人生 凡事善解 ◇ 管鲍之交 凡事包容 ◇ 楚庄王与蒋雄的故事… ◇ 福特总统与胡佛的故事 凡事感恩 ◇ 京华城老板沈庆京的报恩之举 ◇ 川端康成的感恩哲学六、做个快乐职业人 良性职业沟通与建立伙伴关系 互惠、互利、互助、互爱、互信七、职业失败的四大主因 善于巧辩 不忠于自己 没有明确的人生信念和价值观 沟通态度不良八、上班族的成功思维——“如果……那么……”九、通往职业成功之路 目标是基础 沟通很重要 勤奋不可缺 敬业是态度 ◇ 曼都美容院的起死回生 自信是关键十、“三无”精神——一种智慧，也是一种境界 做人的“三无”精神——无私、无怨、无障 做事的“三无”精神——无畏、无悔、无倦十一、水牛的“拙”——提升执行力的有效途径 敢负责，肯学习 勤动手，不怕错 面对困难，永不言败 顾全大局、不计小利 努力、努力、再努力十二、重塑现代企业人职业素养——摆正五大关系 现代职业素养的根基——尊重与责任 理顺好五大关系，做个“健康”的职业人 把“头”摆正——对上司的辅佐与建议(尊重与责任) 伸展你的左手——与同事之间的“配合”与“请求” 伸展你的右手——对客户的“真诚”与“感谢” 踩稳你的左脚——对下属的“引导”与“爱惜” 踏实你的右脚——对亲人的“孝敬”与“泽被”十三、全情投入、全力以赴、自动自发地工作吧 你为什么工作 走向共赢之路 目标、方法、执行力 ◇ “埋头苦干”与“昂首乐干”的差异 ◇ 台达电子郑崇华的成功之道十四、他山之石之一：评析比尔·盖茨的十一个人生建议十五、他山之石之二：倾听德鲁克给经理人的衷心建议附录：白崇贤创造“第五代管理”

<<观念>>

章节摘录

书摘 “勤、俭、诚、朴、快”五字诀与自动自发 有一本名为《给加西亚的一封信》的畅销书，曾对我们企业上班族和职业经理人的从业心态造成了很大的轰动与反响。

这本书何以能如此畅销?我想主要是因为它打动了人心，让所有的上班族猛然觉悟：做一位现代的企业上班族，应该怎样求表现?怎样尽责任?才能让主管更放心地把重要的工作任务交给他!而《给加西亚一封信》的作者哈伯德先生，最近又再度推出一本更精彩的新书——《自动自发的工作》，我想，很多朋友应该早就一睹为快了吧。

在这本新书里，哈伯德先生所要强化主题，是作为现代上班族及职业经理人，所必须做到的四件事情，那就是：

第一，要以加倍的“勤奋”来对待工作。

第二，要以“敬业”的精神来对待自己的公司。

第三，要以“忠诚”的态度来对待自己的老板。

第四，要以坚定的“信心”来对待自己。

事实上这四个核心的信念和价值观，赫然就是台湾台塑企业董事长王永庆先生以及统一企业董事长高清愿先生等国内外知名企业奉行的标准，他们一生所不断推动以及不断想要展现的企业核心精神就是：“勤”、“俭”、“诚”、“朴”、“快”五字诀。

而这些精神也正是我个人多年来从事企管顾问工作，为国内外各大知名企业做内部培训或进行“企业文化活力营”等团队建设时，所一再强调的主题内容!这恰与哈伯德先生所倡导的精神不谋而合，真可谓是：“英雄所见略同”!其实，一些成功的企业，他们早就广泛推荐并实践了这些成功致富的“精神和法则”。

几个例子谈起 ◇王永庆怎样卖米——吃“苦”与吃“补” 早期台湾塑料大王——王永庆先生，他十四岁小学毕业，由于家贫，他的父母亲没有能力再供他继续上中学，所以不得不让他离乡背井到台湾中南部“嘉义”的米店去当学徒，学做卖米的生意。

当时，台湾是在日本人的统治之下，王永庆受雇的米店隔壁正是日本人开设的规模较大、米质较好的米店，而一般农家收割的质优大米都被这些日本人开设的米店囤积着。

王永庆先生所受雇的这一家民营米店所卖的米都是次级米。

由于米中掺含的杂质非常多，身材瘦小的王永庆先生必须花很大的心力，一粒一粒地把米中的小石子、小沙粒等杂物拣掉，然后才能搬上店里的陈列架上出售。

这种努力勤奋的工作精神绝对不是一般日本人所能比拟的。

而且隔壁日本人的米店，开店姿态摆得很高，每天从早上八点开店，到晚上五点钟就关门不干了。

而担当学徒角色的王永庆先生必须每天从早上八点钟开店，一直坚持到晚上十一点钟才能下班，甚至当半夜有人敲门要买米，王永庆先生仍不厌其烦地起身，亲切地开店门并把米卖给对方。

假若来买米的人是一个家庭妇女或是有些顾客买的米比较多时，他会干脆建议客人：由他把米送到家。

有一次，一位中年妇人深夜来敲门，要买一斗米，而年轻的王永庆先生看到这种情形主动地说：“大嫂，我看深夜路不好走也不安全，不如这样吧，您要买的米我就帮您背到您家里去，然后我再回来。

”中年妇人说：“好呀!那就麻烦你了。

”于是王永庆先生就把米袋扛在肩上，跟随着这位中年妇人来到了她家。

进门后，王永庆先生第一件事就是弯腰把米缸里还剩余的一点点米掏起来，然后从腰间拿出一块抹布把中年妇人家的米缸擦得干干净净，这才把所背来的那一斗米倒进去，然后再把旧米摆在新米上面，还不忘跟这位中年妇人讲清楚：“大嫂，现在新米和旧米摆在一起，久了可能会发霉，所以请您最好先将旧米吃完。

”中年妇人听了非常高兴。

临走时，王永庆先生还拿出纸笔来问：“请问大嫂，您家里有多少口人啊?”中年妇人说：“我跟我老公，加上两个孩子，四口人啊!”“好，那么再请问一下，您家里一天的用米量是多少?”由于中

<<观念>>

年妇人得到王永庆先生的帮助在先，所以非常乐意地告诉了他这些问题的答案。

当王永庆先生记录完毕，并向中年妇人道别回到店里，第一件事情就是在他的客户资料卡上作记录：这户人家总共有多少人、一天用米量是多少、并测算出一斗米只能用五天。

五天后，当跟他买米的这位中年妇人正要准备下米做晚餐时，却发现米缸里已经没有足够的米，而正在焦虑着急的时候，王永庆先生却背着一袋米来到这位中年妇人家里。

这位中年妇人和她的家人喜出望外地说：“王先生，我们正为米缸里面的米不够吃着急呢，你怎么知道要把米送到这里来？”王永庆先生微笑着说：“大嫂，其实那天我请教您那些问题后，我回去就把它记录下来了，并测算出您上次所买的米用到今天应该已经差不多了，所以我就主动背着一袋米，送过来问您要不要买？”试想，王永庆先生他对工作是多么的勤奋而敬业啊！而当年他只不过是一个十四岁的小孩子，一天的工资只有3元台币。

而他从不会因自己薪水的微薄而感到不平和羞愧，因为他认为他这样做是为自己好。

尤其对自己的老板能负一点责任，同时对客户能多一点的真诚并用心服务，也是一件很有意义的事情。

每当隔壁那个日本人下班以后，马上走到对面那间酒店去好好的冲冲凉、洗洗澡时(洗一次澡当时的价格是2元，2元钱就等于卖出两斗米的所得利润)，王永庆先生告诉自己，别人能这样享受而我却不能也不该，因为自己出身贫寒家庭，必须要比别人更节俭才有出头的一天。

所以他每天下班后都是走到店门前面的深井边，自己用水桶把水提上来往身上就是一冲……不管是春夏秋冬，他都是这样。

没想到，用这样简朴的生活习惯，却让身材瘦小的王永庆先生活到今天九十多岁高龄，仍然非常健康，显得神采飞扬！所以有人说，吃亏原来就是占便宜！吃“苦”像在吃“补”，应该是非常有道理的事。

“勤”、“俭”、“诚”、“朴”、“快”的精神，在王永庆先生的身上，从很早就已经开始得到体现，乃至日后他能成为台湾经营之神，成就台塑企业集团。

记得有一年，日本NHK国家电视台特别派了一队人马，到台湾来拍摄王永庆先生的居家生活，送回到日本NHK国家电视台去播放，好让全日本人来向他学习。

而在所拍摄影片中，就有这样一个镜头，他们拍摄到王永庆先生洗澡所使用的香皂——竟然是将三块薄得不得了的香皂叠在一起继续使用，同时他所用的毛巾，也是已经用了快十年还在继续使用。

像他这样拥有几千亿的资产，可以说是台湾最有钱的人之一，甚至在全世界富人排行榜都算得上富豪的人，却依然保持“勤”、“俭”、“诚”、“朴”、“∞陕”的美德，这就是我们上班族最想知道的——“怎样让自己变成更有执行力的现代人”的最佳注脚。

其实，只要我们能够学习王永庆先生的肯干、实干、洁身自爱而又不与人计较，并能处处为他人着想，而对待工作又非常勤奋、同时对待生活也非常俭朴，就一定能跟他一样找到成功的快感并能成就一番事业的！P1-4

媒体关注与评论

书评 有创意的经营团队重视伦理道德，成功的高阶主管至少投注50%的心力在提升员工的观念，并影响其行为，白先生特别提出的中国伦理观与当代企业伦理的互动关系，在全球以西方为主导的企业伦理浪潮中，注入了东方的思维，使东西方互容的企业伦理观成为企业伦理理论架构中主要的内涵，确实是本书的独有的特色！ 翁上锦博士(中华人力资源发展学会前秘书长： 职业经理人不能再依靠自我的权威来管理，需要用“行为影响行为”的观念来指导与改善自我的管理方法，从而达到高效管理、有效执行，绩效评估的结果。

李朝曙先生(深圳市品牌学会秘书长、深圳市管理咨询行业协会执行秘书长] “观念”是左右一个人行动的“指南针”，是生命的“灵魂”：犹如向前奔驰的“跑车”的“润滑油”。欲有效治理公司及带领团队，首先要做的就是对人的思想与品行开展一场“洗脑”革命。同时树立一个人的良好素养根基，尔后便可以“做事情”了。

孙钜黄先生(国际经理人协会理事长： 职业经理人在烦恼职业为什么会失败?企业及老板在苦恼员工怎么一点都不懂得感恩?白崇贤先生以东方人的角度，融会贯通西方管理理论，结合中国实践，提炼出来一系列独特观念，这些观念将有助于我们寻回东方职业精神，对整个华人社会和中国企业家都极具价值，帮助我们直指成功之路！ 杨俊杰先生《经理人》杂志总编 白崇贤教授长期担任本集团顾问，从1988年到中国大陆设厂发展，所制定的规章制度沿用至今，尤其是“品德管理”和“职业新精神”的培训课程，使每位职工对自我定位及自我成长规划，发挥了极大的作用。提升了职工工作中的自我意识，激发职工的潜在能力并回馈在工作上，使得企业茁壮成长。本书问世是广大企业和职工的一大福音，读者若能详读之，必受用无穷。

杨顺德先生(香港永昌集团董事长： 人生最大的敌人是自己，不断地战胜自己，改变自己，完善自己，是从成功走向更大成功的心路历程。感谢从台湾走进大陆，积极致力于启蒙新兴企业的德高望重的白崇贤先生，奉献给中国的企业家和员工这样一本好书。不难预料，读完这本新书之后，又有一批企业家和员工会豁然开朗，他们将又一次提升自己，在人生的道路上踏上更高的台阶。

陈效镛先生(深圳万基集团前副董事长) 观念决定思路，思路决定出路。白崇贤先生的《观念——工作可以更快乐》是一本用正确观念，创新观念打开成功之门的好书，她寓大道理于小故事之中，浅显易懂，深邃精辟，富于哲理，给人启迪，开启心智，读后定能汲取营养，受益匪浅，从中悟出新道理，助你走向一条成功之路。

张宇泉先生(北京人才服务行业协会常务副会长兼秘书长)

<<观念>>

编辑推荐

《观念:工作可以更快乐》编辑推荐：我研究过影响人一生成功的最佳模式莫过于三条：第一，"想办法帮真正成功的人做事"；第二，"想办法找真正成功的人跟你合作"；第三，"想法找真正成功的人为你做事。

"为什么世上真正"成功"的人那么少；相反地，失败的人却又这么多？

……我想，人之所以会"失败"应该是离不开下列四个主要的原因："善于巧辩"，"不忠于自己"，"没有明确的人生信念和价值观"，"沟通态度不良"。

请永远记住：所谓"做人三无精神"的"无私"、"无怨"、"无障"以及"做事三无精神的"无畏"、"无悔"、"无倦"正是你在任何职场中更成功的几把关键钥匙，有了这几把钥匙你当然就会更容易因着别人的支持和认同而成功！

所以"沟通"的成功，应该要掌握那最重要的"四换原则"，也就是凡事不但要学会"换位思考"，能够设身处地的站在别人的立场去想问题；还能"换个角度"切入问题，再进一步"换个念头"去碰撞问题；以及最后能"换个心情"去解决问题。

我很喜欢将惟觉法师的"慈悲没有敌人，智慧不起烦恼"这句话拿来作为我的人生座右铭。

试想一下人在应对错综复杂的人际关系，不管是处于三种"人际关系"形态中的那一层关系，只要肯于与人真诚相待，终必能从最底层的"工具型"，经由"道义型"，达到"亲情型"人际关系最高境界。

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>