

<<赢在主动>>

图书基本信息

书名：<<赢在主动>>

13位ISBN编号：9787504469984

10位ISBN编号：750446998X

出版时间：2010-10

出版时间：中国商业出版社

作者：陈万辉

页数：255

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>

<<赢在主动>>

前言

比尔·盖茨说：“一个好员工，应该是一个积极主动去做事、积极主动去提高自身技能的人。这样的员工，不必依靠管理手段去触发他的主观能动性。

”任何一个企业老板，都希望自己拥有一批能主动工作、带着思考进行工作的优秀员工。因为任何一个老板都知道，只有那些准确领悟自己的指令，并主动发挥自身的智慧和才干，把指令内容做得比预期还要好的员工，才能给企业带来最大的利益。

每个老板都是忙碌的，每天都为了工作而忙碌不休，体力难免有透支的时候，这时候，他迫切希望自己的员工能分担一部分工作。

年轻的斯林，在短期内被提升到公司的管理层。

有人问他成功的诀窍时，他答道：“在试用期内，我发现每天下班后员工都回家了，而老板却常常工作到深夜。

我希望能够有更多的时间学习一些业务上的东西，就留在办公室里，同时给老板提供一些帮助，尽管没人这么要求我，而且我的行为还受到一些同事的议论。

但我相信我是对的，并坚持了下来，长时间以来，我和老板配合得很好，他也渐渐习惯要我负责一些事……”

在很长一段时间内，斯林并未因积极主动的工作而多获取任何酬劳。

可他学到了很多技术并获得了老板的赏识与信任，赢得了升职的机会。

<<赢在主动>>

内容概要

主动自发地做事，同时为自己的所作所为承担责任，是一个人能否成功的基础。那些成就大业的人和凡事得过且过的人之间最根本的区别在于，成功者懂得为自己的行为负责，主动积极地参与工作，得过且过者则相反。

<<赢在主动>>

作者简介

陈万辉，职业策划师，毕业于山东师范大学，于2008年开始从事项目、节目策划工作。在业界具有很强的影响力。

为人亲和，被同行誉为“最放心的”合作伙伴。

代表作有《赢在主动》、《创业就这么简单》等。

<<赢在主动>>

书籍目录

第一章 赢在主动 1、什么是积极主动 2、主动使你卓越 3、不要只做别人告诉你的事 4、自动自发 5、尽全力去做 6、认真才会主动 7、专注你的工作 8、养成积极主动的好习惯 9、主动使你从平凡走向卓越第二章 满怀热情 1、热情的动力 2、热情是做事的必备条件 3、充满热情地工作 4、以良好的态度对待工作 5、培养工作中的热情 6、热情使你更优秀 7、缺乏热情，难以成事 8、不要甘于平庸 9、释放你的激情 10、激励自己第三章 天道酬勤第四章 坚持不懈第五章 自信才会主动第六章 明确目标第七章 立即行动

<<赢在主动>>

章节摘录

在职场上，所谓的主动，指的是随时准备把握机会，展现超乎他人要求的工作表现，以及拥有“为了完成任务，必要时不惜打破常规”的智慧和判断力。

如果想登上成功之梯的最高阶，你就得永远保持主动率先的精神，纵使面对缺乏挑战或毫无乐趣的工作。

当你养成这种自动自发的习惯时，你就有可能成为老板和领导者。

因为，老板不在身边却更加卖力工作的人，将会获得更多奖赏。

如果你对自己的期望比老板对你的期许更高，那么你就无需担心会失去工作。

同样，如果你能达到自己设定的最高标准，那么升迁晋级也将指日可待。

主动自发地做事，同时为自己的所作所为承担责任，就是一个人能否成功的基本条件。

那些成就大业的人和凡事得过且过的人之间的最根本的区别在于，成功者懂得为自己的行为负责，主动积极地参与工作，得过且过者则相反。

积极主动这一词最早是由著名心理学家维克托·弗兰克推荐给大众的。

弗兰克这个人就是一个积极主动、永不向困难低头的典型。

弗兰克最初是一位受弗洛伊德心理学派影响极深的决定论心理学家，然而，他在纳粹集中营里经历的一段艰难的岁月，使他开创出了独具一格的心理学流派。

弗兰克的父母、妻子、兄弟全都死在了纳粹魔掌之下，而他本人也在纳粹集中营里受到了严刑拷打。

有一天，他赤身独处于囚室之中，突然间意识到了一种全新的感受——也许，正是集中营里的恶劣环境让他猛然觉醒：“在任何极端的环境里，人们总会拥有一种最后的自由，那就是选择自己的态度的自由。

” 弗兰克的意思是说，当一个人极端痛苦而得不到别人的帮助时，他依然可以自行决定他的人生态度。

在最为艰苦的岁月里，弗兰克选择了积极向上的人生态度。

他并没有悲观绝望，反而在脑海中设想，自己在获释之后应该怎样站在讲台上，把这一段痛苦的经历介绍给自己的学生。

正是凭着这样一种积极而乐观的思维方式，他在狱中不断磨炼自己的意志，一直到自己的心灵超越了牢笼的禁锢，在自由的天地里任意驰骋。

乔·吉拉德以连续12年平均每天销售6辆汽车的记录荣登“世界吉尼斯记录大全”，并被称为世界上最伟大的推销员。

人们都无不惊叹他何以能取得这样突出的成就。

有一次，有个人问他是干什么的，吉拉德说自己是汽车销售员。

听到回答后，对方不屑一顾：“你是卖汽车的啊？”

” 乔·吉拉德听出了对方语气中的蔑视，于是大声说道：“是啊，我以自己是个推销员为荣，我非常热爱我的工作。

” 《致加西亚的信》中的主人公罗文说，当他一穿上军服，浑身上下顿时就会充满无穷的力量，就仿佛一匹随时奔向草原的烈马：四肢有力，目光锐利，头脑活跃。

一旦接受了某项任务，他就会全心全意地去完成，任何困难都难不倒他。

因为他热爱这份工作，这就是理由。

可以肯定的是，世界上任何成就的取得，都离不开热情这种具有魔法般功效的力量，而要使自己对某一件事情焕发出热情来，首先就必须对它有热爱之情。

乔·吉拉德以自己是一个推销员为荣，罗文一穿上军装浑身就充满无穷的力量，正是因此，他们才会取得别人望尘莫及的成就，完成别人认为根本不可能完成的任务。

<<赢在主动>>

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>