

<<发掘你的主动性>>

图书基本信息

书名：<<发掘你的主动性>>

13位ISBN编号：9787801418074

10位ISBN编号：7801418077

出版时间：2011-6-8

出版时间：台海出版社

作者：梁闻道

页数：244

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>

## <<发掘你的主动性>>

### 前言

到底是什么阻碍了你的成功？

有人说，我的失败，是因为我做出了错误的决策。

这句话，有一定道理。

如果一个决策方向错了，或者虽然方向正确但执行的方法错误，那么，最后的结果都不会是你想要的。

问题是，任何人都不是圣贤，再聪明的人决策也会有失误的时候，况且所有的决策都是在掌握有限信息的前提下做出的，不可能全都正确。

工作中我们经常发现原来认为是对的，现在看来是错的，原来认为是错的，现在看是对的事情……

关键是：你是否能从失误中主动学到点什么？

至少下次不重复犯同样的错误。

也有人说，我的失败，是败在了用人上，我没有良好的人脉。

这样说是非常有道理的。

在现实生活中，人们常会发现有些人很有才华和能力，却经常失败，其重要原因是缺乏好人脉。

所谓的“白金人脉圈，驯服千里马”，说的就是这个意思。

问题是，怎么样才能有人脉？

我们都没有火眼金睛，不能事先清楚了解一个人的好坏优劣、了解他擅长与不擅长的领域、了解他的能力水平……而且，同一个人，可能在不同的时期、不同的条件下会有不同的表现，比如你认为那个肯定不能帮你的人却偏偏帮了你；你认为的那个“贵人”却因为某些原因没有伸出援助之手……关键是：你能否在建立人脉的过程中，增加对一个人的了解和对一个公司的了解，从而避免看错人、用错人、信错人，或把人安排在错误的位置上。

还有人说，成功最大的阻碍是没有明确的、合理的目标。

这话听上去同样有道理。

“战略决定成败”，但是一个人的战略目标是在动态的过程中调整的。

在这个阶段适合的战略，到了下一个阶段就未必适合……关键是：你能否主动掌握公司、客户和市场的信息，对你的目标及时做出调整？

到底是什么阻碍了你的成功？

看到这里，答案不言而喻：两个字——被动！

赢得成功固然靠才华、毅力、勇气，坚持、责任……但是重要的是，如果你不主动去争取，人家又如何发现你的这些卓越才华和优良品质？

赢得成功固然需要人脉，但是重要的是，如果你不主动去结交、开发、寻找，你又如何能遇到“贵人”相助呢？

所以说，最大的失败，是缺乏主动性！

所以说，能否成功的问题，归根结底，是主动和被动的！

你是否能主动在第一时间，发现你的错误决策？

你是否能主动赢得你需要的一切资源，包括能力和人脉？

你能不能主动决定：我要做什么？

我该怎么做？

我做错了怎么办？

一切成功，都是主动争取来的！

如果，你想成功，让我们一起打开本书共勉，做一个主动的人。

如果，你不想成功，那么请把本书的看法与建议转告给想成功的人——他会因此感激你的。

## <<发掘你的主动性>>

### 内容概要

个人欲望或期望的实现，归根结底要靠自己去“赢得”；而“赢得”一切的根本在于“主动”。

《发掘你的主动性》(作者梁闻道)从人们在职场、人际交往中常见的问题出发，首先追根溯源——被动就要挨打；然后，进行理性分析——主动赢得一切的可行性；同时提供了感性佐证——个案鲜明透亮，描写生动活泼；最难能可贵的是《发掘你的主动性》还务实地提出了解决之道，且体现了极强的操作性。

## <<发掘你的主动性>>

### 作者简介

梁闻道，35岁前在美国风雨起落，主要研究方向：企业团队建设与职业品牌成长。涉足广告传媒、信息产业、房地产投资和教育产业。

35岁后回国创办培训机构。

发表论文，著书立说，两次获得香港人力资源规划协会研究奖。

近年他将这些方法理论整合，经常受邀对政界、商界人士进行培训，被誉为国内职场培训的“VIP品牌”。

## <<发掘你的主动性>>

### 书籍目录

上篇·被动就要挨打

第一章为什么受伤的总是你——公司不想告诉你的那事儿  
你怎么不主动问一声？

事后控制不如事中控制，事中控制不如事前防范  
没有被动的苦劳，只有主动的功劳  
多一盎司定律——最好的服务是“售后不服务”  
HR的“损招”——不喜欢员工“太团结”  
薪水背后——为什么工资单要保密？

第二章不能主动解决问题，那公司请你来做什么？

老板不是“问题汇总站”！  
——你有多少问题要请示？

销售不好，难道怪日本地震？  
——被动躲避问题，不如主动挑战机会  
飞跃喜马拉雅——责任心是解决问题的根本  
别傻了，你怎么可能一点错也没有？

方法总比问题多——改变公司的员工在哪里？

第三章你的工资从哪里来？

马太效应——要想拿钱，就要主动为公司赚钱  
节源开流——拿掉沙拉中的黑橄榄  
职业素养——做不到？  
就不要再抱怨工资太低！

紫色承诺——时刻维护公司利益  
管家意识——你的心“过门”了吗？

中篇·主动赢得人脉

第一章主动把“脉”，新思路才有新出路

亲情牌：你强大的后盾

爱情牌：激发你的创造力和想象力

友情牌：朋友是需要划分等级的

对手牌：你不是孤独地在奋斗

陌生人牌：碎石里可以捡到指环

交叉出牌：正确选择胜过百次努力

第二章主动开发自己“被利用”的价值

没有领导力，最起码要有亲和力

你可以同别人分享的

不会说话？

那就学会倾听吧！

## <<发掘你的主动性>>

请自觉为你的“面孔”负责  
主动记住别人的名字  
“晒晒”自己又何妨？

第三章要想保护自己，先得战胜他人  
别害怕，没有一个人能在任何时候都舌灿莲花  
察言观色，人心难测但可以测  
说对方想听的，而不是你想说的  
道歉不是仅仅说一句“对不起”那么简单  
根本不必紧张，该求助时就求助  
第四章操纵与反操纵——懂人心，知人性  
疏者密之，密者疏之——不要对人太好  
先冷后热——主动缩小对方的“秤砣”  
想要想到最坏，做要做到最好  
准备得越充分，对自己越有利  
欲进尺，先得寸——台阶要一级一级地登  
当面恭维，不如背地赞美  
与其言而无信，不如别向人承诺  
把“我”说成“我们”  
永远别说“你错了”  
你可以不被出卖的——话到嘴边绕三圈  
人人都有“逆鳞”——不揭他人之短，不探他人之秘  
第五章定期维护关系，主动管理人脉  
你不认账，并不等于对方不清楚  
做人不说谎，反而不正常  
心里有底线，人情莫透支  
大方而不追求奢华，认真而不计较小利  
给面子打圆场，含而不露抬身价  
学会掌控情绪，享受精彩人生  
下篇·主动铸造成功  
第一章从被动中找主动——掌握工作的主动权  
第一步：进门——从共性中找个性，从弱势中找优势  
第二步：热爱——没有一份工作是令人讨厌的  
第三步：先把份内的事做好，才有资格期望更多  
第四步：主动争取“挨骂”的资格  
第五步：每天多做一点——给蛋糕加上装饰  
第六步：成为你自己——做个“好用”的人  
第七步：找到你的职业锚，一辈子不失业  
第二章从思考到弈：赢得成功的8颗棋子  
将——没有谁能阻止你出人头地！

士——不能做第一，就主动做唯一  
炮——在五金店里看历史，在飞机场上看时装  
车——嘴是人家的，钱是自己的  
象——目标坚定，不做潜力低于一个亿的生意  
兵——自动自发，捕捉、善用信息

## <<发掘你的主动性>>

卒——步步为营，记住你没有资格“玩”

马——要善于穿越“绊马索”

第三章现在就开始，跟被动说再见！

能力与胆识：对面的上司“看过来”

授权与合作：引爆下属的能量

融洽与关爱：没有无法相处的同事

高效与减压：早到10分钟，晚走10分钟

果断与意志：不要为晚餐是吃茄子还是豆角而大伤脑筋！

自发与自制：每天早上慢跑5公里

## &lt;&lt;发掘你的主动性&gt;&gt;

## 章节摘录

博士以为自己的眼睛出了毛病，难道这个人会“水上漂”不成？

可是，那同事上完厕所回来的时候，同样还是“蹭蹭蹭”地从水上走回来了，并对另一位同事说：“该你了！”

”于是，另一位同事也站起来，走几步，“蹭蹭蹭”地飘过水面上厕所去。

这下子博士更是差点昏倒：不会吧，难道我到了一个江湖高手云集的地方？

博士本来并不内急，即使内急也可以回单位楼上上厕所。

但是被两位同事一激，却硬着头皮，也起身往水里跨——我就不信本科生能过的水面，我博士生不能过！

只听“咚”的一声，博士栽到了水里。

两位同事吓了一跳，合力将他拉了上来：“你这是干什么？”

”博士一身的水，狼狈不堪，气急败坏地反问：“为什么你们可以走过去呢？”

”两位同事恍然大悟，相视一笑：“这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好被淹在水面下。

我们都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。

你怎么不主动问一声？”

”是的，主动问一声，这看似简单的道理，却是许多所谓具有高学历的人所想不到，或者想到了也不愿意去做的。

其中大部分人都是有普遍的怯生心理，认为：“任何一个人到陌生的工作环境，都免不了要被动点的。

”而另一部分人则是抱着“防人之心不可无”的心态。

总觉得一开口问人，自己就会被人认为是“笨蛋”、“弱智”，有破坏形象之嫌。

“主动问一声”可以说是职场的第一道门槛，先学会摸熟工作环境，学会和同事打交道，这比学习业务更重要。

这道门槛若跨不过去，职场之路难免磕磕碰碰。

举一个小故事做例子：有一个乞丐路过一片树林，遭到一条野狗的袭击。

好在他当时腿脚比较利索，侥幸逃脱，不过还是心有余悸。

他心想野狗果然凶猛，要找个东西防身才行。

等到再次去讨饭的时候，他便捡了一个石块藏在身上。

然而，不幸的是，这次他遭到了两条野狗的攻击。

虽然有一个石块防身，但他还是被另一条狗咬伤了。

这一伤，乞丐养了将近一个月。

第三次讨饭时，他准备得更周密了，怀里揣了两个石块。

可没想到这次他遭到了三条狗的攻击。

于是，他又被狗咬伤了！

老天似乎一次又一次地跟他作对，到后来，他不得不背着一篓子石块去讨饭。

最后，忍无可忍，乞丐大着胆子放下石块，拎起棍子去打狗。

结果令他大吃一惊——他三两下就将野狗全部都打跑了。

原来。

用棍子打狗才是最有效的方法。

唉，如果我一开始就想到，狗不就咬不到我了吗？

乞丐后悔不已地想。

在工作中也是这样，被动地呆在自己的岗位上，事事不理不听不问，自以为是，那么无论你业务多么纯熟，同事也不会喜欢你，老板自然也不会重用一个人缘的人。

就像乞丐一样，强中自有强中手，你一味“防范”，也是逃得过初一躲不过十五。

而当你愿意选择“主动问一声”的时候。



## <<发掘你的主动性>>

得到的结果却往往是积极的、美好的和多赢的！

当然，不是人人都像故事里的博士那样呆板拘泥，现在很多人已经意识到学历只不过是一张纸而已，不会仗着学历而看不起人，至于公司的打印机在哪里，碎纸机又在哪儿等常识问题，大家还是会开口问一声的。

但是，我们也未必比博士先生聪明多少。

不信？

来看看下面这些问题，你有没有“主动问一声”？

公司的规模和发展模式 公司是在何时何地创办的？

经营范围是什么？

是否是集团企业？

公司发展是处于上升期还是衰退期？

公司有哪些部门和子公司？

有多少职员？

有多少客户？

有多少经营场所？

有跨国分公司吗？

公司的发展方向 公司提供什么服务或经营哪种产品？

目前的工作重点是什么？

公司的前景如何？

公司存在的问题是什么？

公司是否正在研发新产品或有新专案？

公司的竞争对手是谁？

经受过什么挫折？

最辉煌的业绩是什么？

公司的文化与信誉 公司管理正规还是随意？

公司的经营理念是什么？

管理体制是什么？

人际关系是否融洽？

有什么关于公司管理人员的传闻吗？

是否解雇过年老的员工或有类似性别歧视的事情发生过？

作为个人求职，这样做，可以对公司和工作有一个清晰真实地了解。

有些公司各方面都很不错；有的公司表面上看起来不错，其实工作气氛不好；有些公司名气很大，可对员工十分苛刻。

而作为一家正在招聘的公司，它需要的正是从一开始就能主动对公司、对行业细心了解的人，因为这样的员工才能够迎接一切工作中可能面临的挑战和问题。

春秋时，魏文王有一天求教名医扁鹊：“据说你家中兄弟三人，全都精于医术，那么谁是医术最高明的呢？”

” 扁鹊答道：“大哥最好，二哥次之，而我是最差的。”

” 魏文王不解地说：“爱卿谦虚了吧，既然你是最差的，为何名气却是兄弟之中最大的呢？”

” 扁鹊解释说：“大王您有所不知。”

大哥治病，多是在病情发作之前，那时候病人还觉察不到，但大哥却早已当机立断，把疾病灭于无形。

当然，这也使得大哥的医术纵然盖世无双，也难以被世人认可。

” P3-5

## <<发掘你的主动性>>

### 编辑推荐

到底是什么阻碍了你的成功？

有人说，我的失败，是因为我做出了错误的决策。

这句话，有一定道理。

如果一个决策方向错了，或者虽然方向正确但执行的方法错误，那么，最后的结果都不会是你想要的。

《发掘你的主动性》是一本格外适合单位培训和个人发展的职场读物。

最适合三种人阅读： 1、希望很快在单位里脱颖而出的员工。

2、敬业但缺乏方法提升业绩的领导。

3、希望很快成为人脉高手的人。

80后、90后入职指导 70后职业化培训必备中高层管理者最佳执行方案 创业者打造白金人脉  
，铸就财富人生的精神指南与实战攻略

<<发掘你的主动性>>

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>