

<<你有多少问题要请示>>

图书基本信息

书名：<<你有多少问题要请示>>

13位ISBN编号：9787502177621

10位ISBN编号：7502177620

出版时间：2010-5

出版时间：石油工业出版社

作者：林少波

页数：198

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>

## <<你有多少问题要请示>>

### 前言

由于从事企业文化建设与员工职业化培训工作的缘故，我总能听到很多老板跟我交流他们的喜乐哀愁。

说得最多的就是：当老板表面风光其实背后很累。

有一个老板甚至揶揄着说自己的“N种另类死法”：被工程进度太慢急死、被问题请示太多晕死、被工作效率太低烦死、被下属成长太慢愁死……原来，前段时间这个老板出差不在公司。

因为有个项目要定，他的手机竟然被打到没电！

后来还借了朋友的手机，也把朋友的手机打到没电了，那个项目最后也贻误了时机没办成！

当时，听完这个老板的讲述，我不禁想起一段相声：小偷得到情报，警察将来打击小偷的公司，可是小偷的公哥机构臃肿，官僚作风严重，凡事必须层层汇报，最后贻误时机，小偷公司的人全部银铛入狱。

小偷最后感慨：官僚主义害死人啊！

这段相声具有很强的现实讽刺意义。

不仅是政府部门，任何公司的员工都要审时度势，根据自身的责任范围和职责权限，主动去执行工作。

“早请示、晚汇报”本来是一件好事，也是我国过去一种表现工作中下级对上级尊重的形式。

但是如果任何事情都要有了“请示”才去做，不但可能影响工作进度，甚至贻误良机，对公司造成重大损失。

以我对很多老板的了解，其实他们很多人都是蛮有耐心的，也允许下属有一个成长的过程。

但是如果像上面那个老板这样的状态，肯定要让人不仅觉得身心疲倦，更要为下属们成长的速度太慢而焦虑。

富士全录公司董事长小林阳太郎曾说：“我不会问自己‘为何做不到’，而是问自己‘该怎么做’。

”这也应该成为每一名员工的座右铭。

作为员工，要反问自己：公司聘请你来做什么？

公司聘请你就是让你来解决问题的，你不能、不去解决问题，难道都让领导去解决吗？

围绕着这些职业化理念，我去给那位老板的公司做了一次培训。

其中讲义里有这么几句话：请给我效率！

请给我方案！

请给我速度！

请给我计划！

请给我状态！

请给我结果！

## <<你有多少问题要请示>>

### 内容概要

什么样的员工让企业放心、省心、舒心？

答案是：不逃避工作中的问题，即时找方法解决问题，并把问题当成机会的员工。

领导不想被工程进度太慢急死，被太多问题请示晕死，被工作效率太低烦死，被下属成长太慢愁死。

SO Staff给出你的效率！

给出你的方案！

给出你的速度！

给出你的计划！

给出你的状态！

给出你的结果！

## <<你有多少问题要请示>>

### 作者简介

林少波，职业策划师。

从事成功励志与职场生存等方面的工作与研究，致力于为广大民众提供成功思维培训课程和员工培训服务。

讲课风格以“情绪感染”、“气场吸引”、“思维带动”、“心态导入”为特点，讲究“通过共鸣达到共享，通过复制实现再造”的培训方式。

近几年来，出版了《最佳员工生存手册》《做不抱怨的员工》《毕业5年决定你的一生》《你为什么总是完不成工作任务》《左手唐骏，右手马云》《什么样的人离成功最近，离失败最远》等多部图书。

多本图书在台湾出版，登上各大书店畅销排行榜。

## <<你有多少问题要请示>>

### 书籍目录

第一章 唯一需要恐惧的是恐惧问题本身 任何一个公司都有或多或少的问题存在 有问题不可怕,关键在于对待问题的态度和做法 停止抱怨,无能的水手才去责怪风向 在其位谋其政,有问题解决也是一种幸福 勇敢地接受麻烦,躲避问题不如挑战机会 身处他乡,地远心不偏 不必恐惧工作中的问题,但要时刻提醒自己努力第二章 不能解决问题,那企业请你来干什么 问一问自己:“我能为公司做什么?” 为什么你总是认为领导在刁难你 主动发现问题并提出合理化建议 在老板遇到难题时挺身而出 别把问题留给老板,老板不是问题的解决者 问题到我为止,很多事不必别人督促 一次性把工作做到位,给领导满意的结果第三章 工作中的问题就是你发展的机会 公司的问题就是你加薪晋职的机会 自己的问题就是你迅速成长的机会 老板的问题就是你赢得信任的机会 同事的问题就是你建立人脉的机会 客户的问题就是你促进销售的机会 竞争对手的问题就是你变强的机会 产品的问题就是你发明创造的机会第四章 借口多的人离问题最近,离成功最远 “我不想做” “我尽力了” “这不可能” “没人帮我” “薪水太少” “没有指示” “市场难做”第五章 正确的方法能让问题迎刃而解 先要搞清问题的症结在哪里 方法总比问题多 能者上、平者让、庸者下、劣者汰 三分苦干,七分巧干 以最少的投入获得最大的回报 忙要忙到点子上,不做无用功 问题大家一起解决,让更多的人帮你成功第六章 有责任心的人不为问题操心 要解决问题,先培养责任心 职场上,永远没有分外的工作 因为被看重,所以被施压 拖延越久,问题越多、越严重 问题不会在敷衍中消失 找“替罪羊”并不是解决问题的好办法 用心做事,坚决远离“差不多先生”

## <<你有多少问题要请示>>

### 章节摘录

一天,《纽约时报》著名专栏作家哈维·麦克在机场排队等候出租车。当一辆出租车停在他面前时,哈维眼前一亮,这辆车一尘不染,司机穿着整洁的白衬衫,熨烫得十分平整的黑裤子,系着黑领带。他走下车来为哈维打开后车门,同时,他递给哈维一张薄薄的卡片说:“我是您的司机威林,在我给您装行李的时候,希望您能够阅读一下我的工作介绍。”

哈维拿起卡片看了起来:“威林的任务:让我尊贵的顾客沉浸在愉快的氛围中,通过最快捷的、最安全的并且是最为廉价的路线,到达顾客的目的地。”

哈维心里为之一振,尤其是他注意到出租车内同它的外观一样,也是一尘不染。哈维坐在座位上后,威林说:“您要来杯咖啡吗?热水瓶里有加糖咖啡和无糖咖啡两种。”

哈维说道:“不用了,我还是喜欢喝点饮料。”

“没问题,在小冰箱里面有可乐、水还有橙汁。”

哈维有点惊讶,差点口吃起来,“我,我还是来杯可乐吧。”

递给哈维饮料后,威林说:“如果您想看点东西的话,车里有《华尔街日报》、《时代周刊》、《体育画报》还有《今日美国报》。”

车开起来了,威林递给了哈维另一张卡片:“这是我所搜集的播放音乐的电台频率,如果您喜欢的话,可以听一下收音机。”

似乎还没结束,威林问哈维车内温度是不是合适。然后,他告知了哈维到达目的地的最佳路线。他还让哈维知道自己非常乐意交谈,如果哈维喜欢的话。

“告诉我威林,你一向这样为顾客服务吗?”

后视镜中的威林面带笑容:“不,实际上,仅仅是最近2年才这样。在开始5年中,我的大多数时间都用来抱怨,就跟大多数出租车司机一样。后来,我在收音机中听到了一位心理学家韦恩·戴尔的成长经历,他写了一本名为《只要相信就能实现》的书,书里写道,如果你在早上起床就期盼会有糟糕的一天,你将不会失望,因为糟糕的事情肯定会如约而至。”

## <<你有多少问题要请示>>

### 媒体关注与评论

带着解决问题的方案去见老板，这是我当年在微软脱颖而出的办法。也是我一直坚持的职业理念。

《你有多少问题要请示》一书全面生动地阐释了这个理念，相信能给中国企业的员工和管理者们以有益启示。

——中国第一职业经理人 唐骏 在给企业的老总做领导力培训时，我经常强调作为一个管理者提升解决问题能力的重要性。

我在新书《开发你的领导商数》中也提出：开发并培养了领导商数的人，即使不真的去做领导，也可以从容把握自己的人生，做团队里的佼佼者和人群中的精神领袖！

那么，怎么培养自己的领导商数？

本书阐述的理念就是很好的方式。

——中国“领导力教父”刘剑 《你有多少问题要请示》解析了老板雇用员工的一个基本原因，也揭示了员工获得职业进步机会的一个基本途径。

勇于面对问题是一种积极态度，善于解决问题是一种胜任能力。

这种态度和能力，是实现职业发展梦想的基础。

这个道理，就在这本书中。

——资深人力资源管理专家 吴雯芳 在其位谋其职，遇到问题能积极想办法解决，而不是一味地逃避或推卸，在企业如此，人生也是如此，勇于担当是每个想要用心生活和工作的人都必须具备的素质。

《你有多少问题要请示》向我们阐释了这一理念。

想做一位称职的员工、一位优秀的员工，有必要读一读本书。

——华林证券总裁 李华强 “早请示，晚汇报”一直以来被奉为职场生存最重要的守则，但是怎么请示、如何汇报却鲜有人深究。

本书填补了此项空白，通过领导的视角告诉在职场中摸爬滚打的你——请示问题可以，但要拿出解决方案；汇报工作可以，但要有确定的结果。

——中国人事科学研究院研究室副主任 陈建辉

## <<你有多少问题要请示>>

### 编辑推荐

优秀的员工，有问题绝不上交。  
优秀的员工，让问题止于自己。  
优秀的员工，把问题当成机会。  
中国第一职业经理人，中国“领导力教父”，唐骏先生、刘剑教授众多公司总裁、人力资源专家热情推荐！



<<你有多少问题要请示>>

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>