第一图书网, tushu007.com

<<不一样的工作力>>

图书基本信息

书名：<<不一样的工作力>>

13位ISBN编号：9787512405127

10位ISBN编号：751240512X

出版时间：2011-8

出版时间：北京航空航天大学

作者：查尔斯·库然特

页数：286

字数：147000

译者：周鸿斌

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

前言

人性具有极强的力量。
但是我们的生活却似乎充满着诱惑让我们去违背根本——我们的本性。
我们尝试着靠吃“正确的”食物来减肥。
同时避免摄入“不健康的食物”。
从小学开始，我们就期望一个浑身充满着活力和好奇心的小男孩，能乖乖地稳坐在座位上，乖乖地上课、下课、做作业。
在职场上。
我们都认同人才是制胜的法宝。
我们常常鼓励员工创新或者打破常规，但是我们奖励的却是那些能安分守己、墨守成规的员工。
在日本有一个说法，“长钉子是最先会被敲进去的。
”长达25年的商业从业经验告诉我，这句话再贴切不过了。
专题会、讨论会、在职培训以及数不胜数的所有课程都只专注我们的群体表现，而这常常逼迫每个人压抑个性而变得千人一面。
如此带来的直接结果就是，我们开始透过“我做了什么”这面放大镜来审视“我是谁”。
我们的名片不再代表着我们的工作职责，而直接代表着我们是谁。
我认为这种传统方式是最不可能展现员工个人能力，并让企业获得成功的。
因为这完全与我们的本性相矛盾。
大约20年前，我有机会结识查克·库然特(查克是查尔斯的昵称)。
加里，一位我共事过的、最有天分的经理人，邀请我来看看查克管理人的方法。
我当时任职于百事可乐公司，负责公司在美国西部的一连串并购计划。
我安排加里负责我们新收购的犹他州的公司。
在很短时间内，我就清楚地看到加里的表现有多么的突出。
而即使如加里一样能干并富有创意，他原本也不信任所谓的顾问或专家。
我第一次遇到查克是在凤凰城。
说实话。
当时一听到加里说，查克将会主持早会，并发表长达两个半小时的演讲时，我就满腹不安。
因为到那个时候为止，我从来没有听过一次超过两个钟头而却不会让我觉得无聊得要死的课程。
让我告诉你，我这一辈子从来没有犯下比那个念头更大的错误。
在那大约三个钟头的时间里，查克让包括我在内的四十多个人激情澎湃。
概括来说，在那次演讲中，查克教导了我关于“游戏工作”的本质。
这本书与查克的方式是如何让人性为你做事，而不是与你作对。
这里面的根本原则很简单，但却深刻地揭示了假如运用于工作，能够带来的变化。
我觉得这本书的概念不光只是能运用于职场，也能给我们日常生活带来极大的改变。
它是一一件非比寻常的工具，能帮助任何人在心理上操控其他人的自然反应和举止。
去鼓励你想要对方重复的表现是很自然的，不过我们通常不会这么做。
我发现当人们熟知游戏规则或游戏项目，会更乐意去创新、冒险，同时也并不担心会将工作或职业毁于一旦。
人们喜欢玩游戏，是因为他们了解规则以及如何积分。
我们为了赢而去玩游戏。
但当我们不知道如何去得分或不清楚规则时，我们通常不会参加或玩得很保守。
相当遗憾的是，这种情况在我们生活中常常发生。
只要想想有多少家公司的失败是因为他们的员工太过于保守，只是想着如何才能不输，而不是如何才能赢。
更糟糕的是，想想有多少人每天准点上下班，内心里却不想积极工作。
这本书所提供的工具是如此简单易学，任何人都能轻松学会，第二天就能运用于工作中，让更多的

员工愿意积极参与“游戏”。
这本书比其他商业书籍更轻松易懂，内容十分简单，并且与我们小时候或者长大后玩的所有游戏都存在共通点。
而且本书是组合式的，这就意味着可以将每一章都拆出来独立使用。
我将这本书的内容以及概念使用在职场上已经有二十多年了，所以我认为“游戏工作”经得起时间考验。
这些概念曾帮助各行各业的公司在面临各式各样的困难时，赢得成功。
对于小公司或者是国际级的大企业，或是面对小职员或大经理，都取得了出色的成效。
我发现，渐渐的，即使我没有做出任何指示，公司里的经理们也能自发寻求查克的帮助。
并且，有些像我当初一样对此保持怀疑态度的人，在最初的指导顾问走后，也仍然坚持使用这套程序。
生命就是我们如何与其他人相处以及相互鼓励，不论是对家人、朋友、同事或者是任何与我们生命产生互动的人。
试想，给我们遇到的每个人鼓劲，让他们更加热情地投入生活、工作，就如同沉迷于他们自己最喜欢的游戏一样。
事实上，人人都想要以游戏的热情去享受生活。
职场上讲究能够被衡量的成功。
销售量、成本、投资报酬率，或者是客户服务，即使是极小的细节，大多数公司也要加以衡量。
虽然说常常会有何为因何为果的争论，大多数职场专家都同意，员工的投入程度与公司成功是有着正面关联的。
我必须承认，作为制胜法宝，员工如果能开足马力，那么领导工作将更为轻松、有趣。
这本“犹他州的先知”正能帮助我们达成这一点。
《不一样的工作力》是一本强力又简单的书，它可以让任何团队以玩游戏的热情完成工作。
当人们像玩游戏一样工作，结果总能超出期望！
这就是人的本性。
劳伦斯·V.资源部执行副总裁　2006年6月25日

内容概要

这本书由查尔斯·库然特所著，周鸿斌译。

为什么人人都喜欢玩游戏，却不喜欢工作？
那是因为游戏有让人全情投入的力量。
因为在游戏中，人们可以时刻知道自己的表现如何，应该如何取胜等。

作者查尔斯正是从游戏的规则中挖掘出了不同于一般的快乐工作力。
有了这种魔力，你将轻松、自在、充满激情地工作，成为职场大赢家。

再也不用猜测自己是否能满足老板的期望，因为答案是那么肯定。
你是怎么开心玩游戏的，就可以怎么开心“玩”工作。

全球各大企业，包括百事可乐、波音等公司，的CEO、高管、普通员工都从本书中受益匪浅，还等什么，快来试试持续畅销17年的快乐工作力吧！

作者简介

查尔斯·库然特(Charles Coonradt)
著名作家、顾问、演讲家、咨询公司Game of Work创办人。
美国杨百翰大学企业管理学院、万豪商学院奠基人及常聘讲座教授。

在全球，查尔斯被公认为“目标设定”“利润增长”的专家。
他以其广受好评的顾问原则为基础，写成了《不一样的工作力》。
自出版之日起，该书便广受欢迎，并持续加印。

随后查尔斯出版了姊妹篇《不一样的领导力》，以及三部同样被公认为“必读”的管理学著作《为成功积分》《管理出头鸟》《摆脱债务的四大定律》等。
查尔斯还参与撰写了“心灵鸡汤”系列畅销书。

书籍目录

序篇
第一章 游戏工作
第二章 目标
第三章 积分记录
第四章 反馈
第五章 选择
第六章 工作界限
第七章 胜利
第八章 赢家的态度
第九章 成果-资源比
第十章 挑选赢家
第十一章 指导赢家成就卓越
第十二章 游戏工作并成功

章节摘录

版权页：“ 我打了20通电话， ”他说，“ 14个老板甚至没来公司。
”我立即知道70%的秘书并没有拒绝他跟老板联络，而是老板根本没来。
“ 那跟我说说其他的6个。
”我回道。
“ 我跟两位约好了见面时间，另外两位说会打回电话给我。
”“ 那还有两位呢？
”我听完后问道。
“ 一个谈到一半就有事要离开，而另一个，就是我刚才说的秘书…… ”你看清楚了这位销售代表做的吗？
20通电话中，只有一个不怎么愉快，他却觉得整天的工作都不对劲。
易被来自NFL的绿湾包装工队击败了。
没有人相信巴尔的摩小马队会输。
但是乔·纳马斯渴望胜利，他也的确做到了。
赢家是专注而乐观的输家通常都散漫并悲观。
悲观是胜利的克星。
悲观是最具摧毁性力量的，因为它夺走了所有我们对自己的积极感受。
悲观是邪恶的力量。
悲观就像是思想的癌症。
我手下曾经有位年轻人，被安排做电话销售，与客户约定见面时间。
有一天下午大约4点半左右，他来找我。
我问他：“ 理查德.工作怎么样？
”他说：“ 你是怎么摆脱那些秘书的？
”“ 你的意思是？
”我问。
“ 没一个让我会见他们老板。
”他解释道。
任何时候，只要我听到负面的情况汇报，我就会立刻挖掘深层原因。
我说：“ 仔细说说你今天的工作吧。
”

编辑推荐

《不一样的工作力》：人们愿意付出金钱。
在游戏中让自己遍尝艰辛；而不愿意在同样的条件下辛勤地工作，以赚取金钱。
在游戏中，目标明确、规则清晰、衡量标准自定、结果清楚；可在职场中，以上皆非。
没有谁上班是为了搞砸工作，可是每个人每天都在“被搞砸”。
你觉得起床上班是一件很痛苦的事？
你觉得没人在乎你的小小成就？
你觉得每天都在机械劳动，做无用功？
你觉得“钱途无亮”，“压力山大”？
不一样的成功。

第一图书网, tushu007.com

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