第一图书网, tushu007.com

# <<发掘你的知性力>>

## 图书基本信息

书名：<<发掘你的知性力>>

13位ISBN编号：9787801798862

10位ISBN编号：7801798864

出版时间：2010-1

出版时间：中国致公出版社

作者：吕静霞

页数：217

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

在日常工作中，常常存在着这样一种令人费解的现象：在同一家单位上班，工作岗位相同，起点也相差无几的两个人几年之后产生的差距越来越明显。
一个仍像刚来公司时一样，还在底层原地踏步，而另一个却很受老板赏识，成为了公司的骨干，薪酬越来越丰厚。
或者是面对相同的工作内容，一个人费了九牛二虎之力才得以完成，而且效果很不理想，而另一个却能轻轻松松地完成，收到了事半功倍的效果。
为什么所处工作环境相同，素质起点相差无几的两个人会产生这样大的差距呢？
没有别的原因，只是两个人所具备的知性力有所不同而已。
所谓知性力就是对自身和外部环境进行冷静审视、独立思考并创造附加性价值的能力，它已成为当今企业越来越看重的一种工作能力。
有一位成功的企业家对他的员工强调说：“我们的工作，并不是要你去拼体力，而是需要你具有较强的知性力。
”的确如此！
工作的过程就是不断提升自我、发掘个人知性力的过程。
尤其是随着知识经济时代的到来和企业市场竞争的加剧，如果一个人只知道本本分分地埋头苦干，不知道动脑思考一下采用什么样的方法才能更好地节省人力物力，甚至总是抱着“混”的态度工作，老板和上司都急着出业绩、见效益，而这些仿佛与他毫无关系，在他看来，只要每个月能把工作“混”过去，再把工资“混”到自己的钱包里就万事大吉了。

## 内容概要

如今只知埋头苦干甚至循规蹈矩，而不知用脑思考、以少胜多的“老黄牛”式员工越来越没有了市场。
尤其是随着知识经济的到来，以前大多数企业中存在的体力活被越来越多的技术活所代替，那些只知本本分分拼命做事的员工已经远远不能适应新形势的发展，无法满足企业竞争的需要。
相反，只有那些积极思考、锐意创新、善于谋划、长于变通、勇于突破的知性力较强的人才会得到老板的赏识和重用。

本书围绕着“发掘你的知性力”这个中心，选择了几个较为重要的关键问题，从理念和实践两个方面进行了双向推演和论证，无论是对于公司内部培训，还是公司员工个人成长，都有着很强的借鉴意义。

## 作者简介

资深职场发展评论员、畅销书作者。
多年职场从业经验和企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。
先后出版多部图书，单本图书销量均在15000—30000册，部分图书销量突破30000册。
所著多部员工培训类图书被企事业单位列选为员工培训教材，受到读者的广泛认可。

# <<发掘你的知性力>>

## 书籍目录

第一章　转变观念，没有知性力就没有竞争力
不要被打卡机所役使
不要成为上级手中的“棋子”
认识“今天”的重要性
只知苦干工作的人业绩一般很差
实实在在做事，停止表演作秀
你为什么还不是优秀员工
没有知性力就没有职场竞争力
从“消化型”业务向“知识型”业务转变
第二章　提升自我，增加自身知性附加值
不成为公牛身上的乳房
把薪水放在第一位，你将永远贫穷
能力的价值要比金钱高出千万倍
一旦停滞下来，就可能被时代抛弃
让你的投入带来知性附加值
你可以离开学校，但不能离开学习
刻苦钻研，成为“专家型”员工
提升自身附加值，让“薪”随你动
发掘知性力就是发掘自身的潜力
第三章　主动去做，让行动引爆你的知性力
借口是发掘知性力的拦路虎
不仅要能干，更要愿干
抱怨问题只能让你更加平庸
主动工作，一次把事情做对
多做一点，就是多为自己积累资本
用行动向别人证明你的优秀
问题上报者永远与知性力无缘
把公司的问题当做自己的问题
接受的工作要100%由自己完成
挑战问题的难度决定着你的高度
把危机感变成前进的动力
第四章　有行动更要讲方法。
积极向知性人士转型
很多人不是不优秀，而是找不到方法
觉得“不可能”的时候，人生就已经输了
善于寻找方法才能以少胜多
选择聪明地工作，功劳才不会变苦劳
相信总有另外一种答案存在
在方法中寻找最简单的方法
第五章　开辟“蓝海思维”，保持积极向上的知性力
现代公司急需有头脑的人
在工作中注入思想，不换脑袋就换人
唯有思考才会使自己与众不同
没有淡季的市场，只有淡季的思想
把变通作为一种职业习惯

突破固有的思维，才能获得新天地
不要让专业知识束缚了你的头脑
学会将问题进行巧妙转换
遇事多问几个“ 为什么 ”非常重要
不能改变手中的牌，就改变出牌方式
第六章　悟性点拨。
为知性力插上腾飞的翅膀
　学富五车，不如职场一悟
　有悟性才能创造超额价值
　举一反三，领悟联想真谛
　靠灵感捕捉潜藏的机遇
　树立超前意识，把握未来趋势
第七章　创造性地工作，让知性力在创新中实现升级
企业就像斜坡上的球体
一个好创意胜过千万张订单
创新没有你想象的那么难
从模仿开始迈出创新第一步
从客户需求出发，不断追求****
激发非凡的创意，创造非凡的业绩
让创新智慧为你的发展提速
大胆想象，以奇制胜
后记

## 章节摘录

不要成为上级手中的“ 棋子"相信在一些公司存在不少“ 棋子式 ”的员工，他们能很好地按照上级的指示做事，不管上级有何要求都能照做不误。
虽然这样的“ 棋子式 ”员工看起来很勤奋、很辛苦，也很守纪律，具有很强的“ 服从性 ”，但是这种对于发个指令，揿动按钮，才会动一动的机械完成工作的“ 应声虫 ”不但缺乏工作的主动性，而且缺乏对工作的思想性，不但不能为公司创造效益，而且常常误事。
张华大学毕业后到一家电子产品生产公司做起了电话接待员。
她的工作很简单，只要按照老板吩咐的，为来电咨询的潜在客户介绍一下公司和公司产品的基本情况，如果客户有购买意向，建议他们与公司销售部进一步联系即可，老板还提醒她与客户沟通时一些注意事项及沟通技巧，如果留不住客户也不会扣她的工资。
在张华看来，虽然自已的工资不算太高，但是自己非常喜欢这种不用费脑子、只需按部就班即可的稳定工作，反正自己也没想着挣太多的钱，只要够吃够花就行。
但是，没想到的是这项工作并没有她想象的那么简单，三个月的试用期还没满，老板就对她的工作提出了批评：“ 怎么工作一点都不用心？
客户都说你的服务质量很差，不仅语气生硬，缺乏亲和力，而且业务不熟练，客户问什么你都一无所知，就把他们推给销售部门。
使本来对我们产品抱有一定兴趣的潜在客户也失去了希望，打消了团购的念头。
”张华一听觉得自己挺委屈的，觉得自己一直都在严格按照老板的指示工作，该为客户讲解的产品情况都介绍了，该用的礼貌用语都用了，能够留住客户本来说了不是我分内的事了吗？
怎么现在又埋怨起自己来了？
没等艳丽开口说话，老板就给她下了死命令：“ 从现在开始必须好好改进你的工作，端正工作态度，努力争取每一个客户。
再听到有客户投诉你的服务问题，公司就不会讲情面了！
”张华挨了一顿训后心里就更不满了：老板的指令总是变来变去，一会儿要那样，一会不要那样，出了问题都赖在我头上，真让人不知如何是好。
争取每个客户本来是销售人员职责范围内的事情，跟电话接待员有什么关系？
像张华这么“ 听话 ”的员工，为什么仍然得不到老板的认可呢？
原因就在于没有明白工作的实质。
工作并不等于只要按照老板吩咐的去做就完事了，也不是成为了老板手中的“ 棋子 ”，不折不扣地机械行事就是最佳员工。
如果你对工作只是尽到本分，或者唯唯诺诺，对工作毫无思考，毫无主见，对公司的发展前景和生存危机漠不关心，你就无法争取到最大的进步和利益，你充其量只能得到属于你应得的那一部分。
当然，这份所得不会跟你想象的那样多，也很难得到晋升的机会。
对于这样的员工，IBM的总经理沃森讽刺地说：“ 野鸭或许能被人驯服，但是一旦驯服，野鸭就失去了它的野性，再也无法海阔天空地去自由飞翔了……对于重用那些我并不喜欢却有真才实学的人，我从不犹豫。
然而重用那些围在你身边尽说恭维话，喜欢与你一起去假日垂钓的人，是一种莫大的错误。
与此相比，我寻找的却是那些个性强烈、不拘小节，以及直言不讳似乎令你不快的人。
”而且“ 棋子式 ”员工大都有一个通病，遇事总是推脱，总是逃避责任。
他们每天除了按上司的吩咐“ 干活 ”外，什么都不会做，遇到问题，只会留给老板或上司，被动地等着老板或上司做决定。
因为在他们看来，自己完全是按照上级的指示做事，按照公司的规定做事，出了问题可以名正言顺地说：与自己无关，这不是我的问题，责任不在我……事实上，没有任何企业领导能容忍这种遇事推脱的员工。
“ 棋子式 ”员工缺乏果断决策的魄力。
只做上级吩咐的事，凡事总要等待上级发出新的命令，由此束缚了自己的手脚。

一旦遇到上级疏漏的问题要么视而不见，要么事无大小，事事请示。
“每事必问”不仅自己觉得疲惫，而且上级也会觉得累，工作效率自然会很低，也由此注定了自己不会有什么大的作为。
在职场中之所以存在这么多的棋子式员工，还与他们对工作的错误认识有关系。
麦当劳创始人在给学生做演讲的时候问了这样一个问题：“谁知道我们是做什么的？
”几乎所有学生的回答都是做快餐的，可是麦当劳创始人的回答却出乎大多数人的意料：“麦当劳是做地产生意的，我的职业是做快餐，可我的事业是做地产生意。
我的最大资产不是快餐给我带来的利润，而是地产给我带来的保值价值！
”如果不能在这样高的层面上认识工作，那么工作起来往往容易陷入被动状态。
虽然在般情况下，老板不会明确地对员工提出主动工作的要求，但是你也应该清楚，在今天这个竞争激烈、变幻莫测的市场环境中，那些能够准确掌握老板的指令，主动做事并注入自己的思想和智慧，把指令内容做得比老板预期还要好的人，才是更加符合老板的终极期望。
一家机械公司的老板深有体会地说：“我们这一行最迫切需要的，就是想办法增加能想又能做的人。我们的生产与行销体系中，没有一件事是不能改进的，也就是说都可以做得更好。
”

## 后记

本书在编写过程中，借鉴和参考了大量的文献和作品，从中得到了不少启悟，也汲取了其中的智慧精华，谨向各位专家、学者表示崇高的敬意，因为一本著作的完成需要许多人的默默贡献，闪耀的是集体的智慧，因为有了大家的努力，才有了本书的诞生。
凡被本书选用的材料，我们都将按照有关规定向原作者支付稿酬，但因为有的作者通信地址不详，尚未取得联系。
敬请您见到本书后及时函告您的详细信息，我们会尽快办理相关事宜。
由于编写和出版时间仓促以及编者水平有限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者指正，特驰惠意。

## 编辑推荐

《发掘你的知性力:上班族提升自身核心竞争力培训手册》：工作的过程就是不断提升自我、发掘个人知性力的过程，如果你没有知性力、只知埋头苦干，为企业所创造的效益还不及你从企业拿走的薪水，那么，即使你没犯任何的错误，对于企业来说也是不可饶恕的损失，老板不但不会因为你的辛勤付出同情你，反而会解雇你。
金牌员工智慧点拨最佳范本。
知性力就是对自身和外部环境进行冷静审视、独立思考并创造附加性价值的能力，它成为当今企业越来越看重的一种工作能力。
有一位成功的企业家曾这样对他的员工强调说：“我们的工作并不是让你去拼体力，而是需要你具有较强的知性力。
”我们需要做的就是用积极的态度和正确的方法来发掘这种能力。
你的投入只有和知性附加值挂钩才会带你来更的金钱收入。

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