

<<把问题留给自己把结果带给老板>>

图书基本信息

书名：<<把问题留给自己把结果带给老板>>

13位ISBN编号：9787504477743

10位ISBN编号：7504477745

出版时间：2012-8

出版时间：中国商业出版社

作者：王嘉铄

页数：250

字数：200000

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>

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

### 前言

发达国家的历史已经告诉我们，市场经济的环境下只有两种人，一种是老板，一种是员工，无论是在私营企业、国有企业、就算是公务员或是自由职业者，也逃不出这种模式。

老板是一家企业，一个公司的核心，好比一个原子的原子核，而员工是好比是核外电子。

很多人可能觉得这样并不公平，人人都是平等的，为什么只有少数人可以成为核心，而其余的大部分人只能围着他们转？

在这里。

我们不用物理、数学或是哲学的方式来论证这种结构的合理性，我们只从人的角度来简单地说明这个问题。

老板，给人的第一感觉就是高高在上，所有的人都要听他的命令，不然就面临被解雇的风险，大部分人都希望成为老板，因为那样可以得到最多的钱，最大的权力，最高的尊重。

但事实上，得到的越多就意味着付出的越多，会比老板更忙，会比老板更操心。

与其说老板是站在所有人的肩膀上，不如说老板的肩膀上扛着所有的人，或许老板不会在乎员工的去留，但是他总会关心自己的死活。

要想能成为一名成功的老板，必须要拥有能力，而且这种能力不是单指某一方面的，是一种综合能力，就好比木桶理论阐述的那样，成功的老板是不允许存在短板的。

那么。

这种综合的能力从何而来呢？

是天生的吗？

还是后来得到了某种秘籍？

都不是，这种能力是从各个方面锻炼得来的，没有人是天生的老板，之所以有些人会在小时候表现出了某种天赋，是因为他无意之中在这方面用心了，而大多数人只是游戏了自己的童年。

正所谓“富不过三代”，究其原因，无非就是富人的后代失去了接受锻炼的环境，或者有些父母不忍心自己的孩子吃苦。

于是这些人后代就失去了作为一名合格老板的能力，自然就要败落下来。

如果现在的你只是一名普通的员工，而你又想在将来成为一名成功人士，怎么办呢？

从理论上讲，方法很简单，而且人人皆知。

但是，正是因为如此简单，以至于很多人都不相信，或者只是相信，但却做不到。

可能有人要着急了，“快说吧，就不要卖关子了！”

”其实也没什么关子可卖，方法就是：一是“用心”；二是“坚持”。

是不是特别耳熟？

肯定在很多地方看到或者听到过这两个词语，但是真正能做到的又有几人？

想象一下现在的你，是否真的用心了，是否一直在坚持！

绝大部分的老板，特别是那种有真本事的老板，都是从员工开始，一步一步积累出来的，也只有这种经历过坎坷、磨难的人，才能真正拥有智慧，才能在激烈的社会竞争中立于不败！

在成为老板之前，所有人都是员工，没有经过员工这个位子，很难成为一名优秀的老板。

作为一名员工的时候，他们同样优秀。

万科的创始人王石就曾经说过这么一段话：“我想说的是，即使我做的是我很不愿意做的，只要我在做，我把它做好，做个好兵而且是非常优秀的士兵……到外贸局之前做的，自己都不满意，所以才到了深圳。

但是我做哪个都是非常认真负责的。

可能你现在不如意，你不妨降低身段，从你可能不愿意做的做起，并把它做好，再一步做好，机会一定会对你开放的。

反而，急于求成，急于要进大公司进优秀公司，要马上表现要马上开始做什么什么，是不可能成（功）的。

你可能说大学毕业一两年的时候，都想着当Facebook的创始人，当然不行。

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

”所以说，不要放弃自己的梦想，在成为一名成功的老板之前，先要成为一名优秀的员工。

拿破仑说：不想当将军的士兵不是好士兵！

如果连士兵都当不好，又怎么可能成为将军呢？

本书就是从如何成为一名“好士兵”的角度来写的，总体上都是在围绕着如何用心，如何坚持，如何战胜自我这些核心的问题论述。

一个真理往往很简单，但是如何把这个真理灌输到我们的潜意识当中，如何成为我们身体的一部分，又如何成为行动的指导，这是需要展开来讨论的。

本书从对工作的认知、心态、责任。

当然，也不可能覆盖到所有人遇到的问题。

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

### 内容概要

《把问题留给自己，把结果带给老板》是从如何成为一名“好士兵”的角度来写的，总体上都是在围绕着如何用心，如何坚持，如何战胜自我这些核心的问题论述。

一个真理往往很简单，但是如何把这个真理灌输到我们的潜意识当中，如何成为我们身体的一部分，又如何成为行动的指导，这是需要展开来讨论的。

《把问题留给自己，把结果带给老板》从对工作的认知、心态、责任。当然，也不可能覆盖到所有人遇到的问题。

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

### 作者简介

王嘉铄：世界华人冠军俱乐部客服经理。  
徐鹤宁老师终身弟子。

徐嘉庆老师终身弟子。

世界华人冠军俱乐部金牌讲师。

长春英达思企业管理咨询有限公司董事长。

演讲主题：《资源整合、共赢天下》

《引爆销售力》《舍得智慧——成就人生》企业内训：《如何建立一支高绩效的冠军销售团队》。

曾经培训过的行业和领域：

保险业、直销业、化妆品行业、房地产销售、物业管理、建筑领域、建材行业、汽车销售、服务业、生产加工、机械加工、食品行业、教育行业、医院、学校、幼儿园、机关等。

演讲超过300场。

人生目标：成为全世界最感恩、奉献的魅力女性演说家。

人生使命：让中国最快成为21世纪经济强国而演讲传播大爱。

透过书籍唤醒20亿人心中巨人。

帮助更多的人平衡式全方位成功。

人生格言：用爱心做事业、用感恩的心做人。

舍不为得、正念、利他、厚德。

人生享受：环游世界、传播爱心事业、慈善募捐。

人生奉献：募捐100所希望小学；领养100个贫困儿童；

建立商学院培养1000个CEO；建立一个白血病儿童爱心慈善基金会；未来人生1000场大学校园巡回演讲；

死后75%财产全部捐献社会，帮助妇女、儿童和老人。

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

### 书籍目录

前言

序

找到属于自己的工作

工作就是你的天职

调整心态，适应工作

每天都有工作的压力

干一行爱一行

为自己工作

抓住当下

今天最重要

千里之行始于足下

生活在不抱怨的世界

奋斗在当下

坚持不住的时候，才是真正的开始

让遗憾成为过去

厌倦的时候看看理想

百炼成钢

愈是挫折愈有成长空间

不进则退

对老板负责就是对自己负责

没有责任，没有利益

致加西亚的信

找方法，不要找借口

要主动，不要等

分内还是分外

机会，该出手时就出手

多用心，二郎神的三只眼

积极主动，别等老板开口

保持活力，不要未老先衰

没有效率，就是失败

最缺的就是时间

没有计划，没有效率

危机意识的存在

专注，务求一击必中

训练自己的执行力

追求完美是种态度

流程不是摆设

不到位就是错

成绩是干出来的

面子，里子

小聪明适可而止

“干”是最好的学习

克制，忍让，才能走得更远

忍者才能神龟

剩者为王

<<把问题留给自己把结果带给老板>>

急于求，不成

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

### 章节摘录

今天最重要 在美国流行着这样一句话：“人的一生只有三天：昨天、今天和明天。昨天永远过去，明天只是一张永远无法兑现的期票，我们真正能够掌握的只有今天、现在。”昨天带走了回忆，今天带来的希望，明天的辉煌在吸引着 我们，很多人喜欢沉浸在回忆中，他们希望昨天就是永恒！

还有一些人想着自己辉煌的明天而无法入眠！

今天呢？

今天你在做什么？

是否让今天悄悄地溜走了！

“等我有了钱，我一定让那些曾经瞧不起我的人给我低头认错！”

“我们是否都有过如此的想法，有钱是一个美好的愿望，可我们是否让自己迷失在这个愿望里了呢？”

“等我年纪大的时候，我就天天锻炼身体，绝不会像那些老头子那样走不动”。

为什么要等年纪大的时候呢？

难道身体在不健康的时候才需要锻炼吗？

不健康的身体还能锻炼吗？

健康时候的我们又在做什么呢？

愿望总是没有了，可有几个愿望是靠对明天的期盼得来的！

简单来说，每天的24个小时都是今天，今天的24个小时中，我们做什么了？

常常听到朋友说，明天我一定好好学习，明天我一定会更努力，明天我怎么怎么样！

为什么不是今天呢？

所有的明天都会成为今天，没有今天就没有明天，这么一个简单的道理却怎么让他们不理解呢？

不要总把明天挂在嘴边，今天就要行动起来，就在当下这一刻！

记得上小学的时候，我们曾经学过这样一篇课文，叫《寒号鸟》，不妨来温习一下。

传说有一种小鸟，叫寒号鸟。

这种鸟与众鸟不同，它长着四只脚，两只光秃秃的肉翅膀，不会像一般的鸟那样飞行。

夏天的时候，寒号鸟全身长满了绚丽的羽毛，样子十分美丽。

寒号鸟骄傲得不得了，觉得自己是天底下最漂亮的鸟了，连凤凰也不能同自己相比。

于是它整天摇晃着羽毛，到处走来走去，还洋洋得意地唱着：“凤凰不如我！

凤凰不如我！

”夏天过去了，秋天到来，鸟们都各自忙开了，它们有的开始结伴飞到南边，准备在那里度过温暖的冬天；有的留下来，就整天辛勤忙碌，积聚食物啦，修理窝巢啦，做好过冬的准备工作。

只有寒号鸟，既没有飞到南方去的本领，又不愿辛勤劳动，仍然是整日东游西荡的，还在一个劲地到处炫耀自己身上漂亮的羽毛。

冬天终于来了，天气寒冷极了，鸟们都归到自己温暖的窝巢里。

这时的寒号鸟，身上漂亮的羽毛都脱落光了。

夜间，它躲在石缝里，冻得浑身直哆嗦，它不停地叫着：“好冷啊，好冷啊，等到天亮了就造个窝啊！”

”等到天亮后，太阳出来了，温暖的阳光一照，寒号鸟又忘记了夜晚的寒冷，于是它又不停地唱着：“得过且过！

得过且过！

太阳下面暖和！

太阳下面暖和！

”寒号鸟就这样一天天地混着，过一天是一天，一直没能给自己造个窝。

最后，它没能混过寒冷的冬天，终于冻死在岩石缝里了。

寒号鸟可以冻死，但是作为高级动物的人，是不应该出现这种结果的！

对于我们这些在职场上打拼的朋友来说，把握今天就是让自己每天把百分之百的精力投入到工作中



## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

去，把每天的工作做到最好，把每一件事情做得最好。

不要错过了今天的时间，到了明天才后悔。

终于到了下班的时间了，当你匆匆整理好自己的物品，准备离开办公室的时候，是否想过今天是怎么过的，是否对今天的工作感到满意，很多人可能毫不犹豫地回答：“没关系，明天再说！”

但是，你真的确定自己明天可以做完吗？

今天都已经得过且过了，难道明天就能脱胎换骨吗？

因此，作为一个渴望取得成功的职场人，必须明白，把握今日才最重要。

佛教中流传着这样一个故事：一只蜘蛛在一所寺庙里结网安了家。

由于长期受到佛经熏陶，慢慢地有了灵性。

一次佛祖来到人间看到这只蜘蛛就想要试探一下它的佛性，就问：“世上最珍贵的东西是什么？”

由于前段时间风吹来一颗露珠落在它的网上，晶莹剔透甚是可爱，但又一阵风过，露珠被吹走了。

蜘蛛怅然若失了很久，然后回答：“得不到和已失去的。”

佛祖笑着，说：“再接着修炼吧。”

又过了一千年，佛祖又问了同样的问题得到同样的回答，就让蜘蛛到人间去体验一回。

来到人间，蜘蛛投胎成一个高官家的女儿，叫珠儿。

一次去皇宫玩，一下子喜欢上了风流潇洒的甘露公子。

而不知自己也掳掠了另一个公子结草。

珠儿一点不担心自己的未来，他知道这是佛祖安排的缘分，自己一定会嫁给甘露公子。

可是最后甘露却迎娶了长风公主。

珠儿精神备受打击，茶饭不思卧病在床，此时结草来到珠儿榻前向她倾诉衷肠。

珠儿精神恍惚，灵魂出窍，佛祖出现了说：“你做蜘蛛的时候一直贪恋那甘露的晶莹可爱，殊不知，是风将它带来，它必将随风而去。

但寺旁一株小草却等了你几千年，看了你几千年，却被你忽视。

现在你明白世上最珍贵的东西是什么了吧！

珠儿立刻恍然大悟。

原来最珍贵的是得不到也不是已失去的，而是把握现在手里的幸福。

他意识恢复了，和结草成就了一段姻缘。

佛家讲活在当下。

这个“当下”指什么呢？

就是你和你周围的一切！

你的工作，你的生活，你的朋友，你的亲人，眼前所以的一切就是你的当下，用直白一点的话来说就是你今天所拥有的一切！

所谓活在当下，就是把自己的注意力都集中在这一刻，只有把自己的精力全部集中在最现实、最有意义的当下，才是真正领悟到活着的意义！

这里有一个关于狗的小故事：麦奇常常走到我门口，请求进来和我一起玩。

如果手头的活儿可以暂时放下，并且他的爪子不是太脏兮兮，有时候我也会放它进来。

我一开门，他就猛冲了进来，不给我任何改变主意的机会。

它知道自己想要什么并提出请求，一旦机会来临，他总能牢牢把握住。

它是那种及时行乐的家伙。

狗相对于人来说是智力低下的，甚至可以说没有智力，但就这么一种超低智慧的动物，却能明明白白地抓住属于自己的那一刻！

而人这种承载着地球，甚至宇宙间的高智慧的动物，却因自己发达的智慧而把最真实的一面给忘记了！

我们并不是说要想狗一样活着，而是在探讨如何才能真正地发挥出人的潜能。

在瑞典有一句格言：“我们老得太快，却聪明得太迟。”

认真做好“今天”的每一件事，珍惜“今天”的每一次机会，循序渐进、日积月累，那么无形中就为人生积攒了一笔可观的“硬件资本”，迎接你的将是一个幸福如意的“明天”。

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

别再对自己说“等明天吧”、“明天再说”之类的话了，现在就开 始行动起来，做今天该做的事情吧。

著名作家歌德在其传世名作《浮士德》中写道：“一天也不能虚度，要下定决心把可能抓住的时间一把抓住并且紧紧拥抱住。

有决心就不会任其逃走，并且必然要贯彻 实行。

”因此，如果你不想碌碌无为了此一生，如果你不想为自己的 虚度年华而感到悔恨，哪怕你只想做一名还算合格的员工，那么从 现在起，别再寄希望于明天了，今天就做完今天该做的事情吧。

.....

## <<把问题留给自己把结果带给老板>>

### 编辑推荐

美国总统杜鲁门上任后，在自己的办公桌上摆r个牌子，上面写着“ Book of stop here ”，中文意思是：“问题到此为止。

”这在工作中也同样适用，工作中员工的大忌就是把问题留给老板。

永远记住：“把问题留给自己，把结果带给老板。

”老板看重的是业绩，要的是结果。

作为公司的一员，你想让老板器重你，必须想方设法让他信任你。

而要达到这个目的，就得在遇到问题的时候泰然处之、把问题留给自己，把结果带给公司。

做到这一点，你才能更快地实现自我提升，成为一名真正优秀的员工，受到老板的青睐和提拔。

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>