

<<他为什么不满意>>

图书基本信息

书名：<<他为什么不满意>>

13位ISBN编号：9787506037679

10位ISBN编号：750603767X

出版时间：2010-4

出版时间：东方出版社

作者：派特里克·M·兰西尼奥

页数：170

译者：洪燕

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>

<<他为什么不满意>>

前言

工作一直都令我着迷，当然我必须得承认，有时候我对工作的着迷程度有点儿令人不可思议。我还记得在我小的时候，当我第一次听说大人们，比如我的爸爸，每天要花八个小时或者更长的时间在工作上时，我是多么的震惊和迷惑。

要知道这比我待在学校里学习的时间还要长，而每天在学校上课的那段时间我都已经快要应付不了了。

在那之后又有人告诉我，很多大人其实并不喜欢他们的工作，听到这句话时，我简直是目瞪口呆，我无法理解人们为什么要牺牲与家人、朋友在一起的时间在工作上，而对他们所做的工作却又不喜欢。现在想来，那个时候我一定很害怕长大以后自己也会变成这个样子。

我对工作的热情是在我13岁那年，成为一名“劳动者”时开始的。

我在一个大餐馆里做餐厅暑期服务生，和其他的服务生、洗碗工、厨师和领班们一起工作。

他们中的大多数人都是全职工作。

上大学以后，我利用暑假时间在一家银行做出纳，还是与一些全职员工在一起。

在我做这两份工作的时候，我一直都很好奇我的同事们是不是喜欢他们的工作。

随着时间的推移，我不可避免地得出了一个结论：他们中的很多人都不喜欢自己的工作。

<<他为什么不满意>>

内容概要

在众多乏善可陈的关于员工雇用及管理的书籍中，兰西尼奥的这本书好像茫茫大海中的灯塔一样，为我们指明了前进的方向。

这本著作是一本大师级的作品，不论是管理者，还是那些希望对自己的工作更加满意的人，我都强烈推荐他们阅读它。

<<他为什么不满意>>

作者简介

派特里克·M·兰西尼奥，圆桌集团（the Table Group）的创始人兼主席。该集团是一家致力于令组织与员工更加“健康”、更加有效的管理咨询公司。作为一名咨询师和演讲人，他曾经与上千名高级管理人员面对面。他的客户包括世界500强中的知名企业、成长中的高科技企业、各大院校以及非营利性组织机构。他撰写的6本著作均受到读者的认可，其中包括被《纽约时报》评为上榜畅销书的《团队领导的五大障碍》。

<<他为什么不满意>>

书籍目录

第一章 管理者 布莱恩——我喜欢做管理工作 转折——因为具有有效的沟通能力 JMJ——企业文化发生了翻天覆地的变化 晴天霹雳——被吞并只是时间上的问题 重要决定——迅速卖掉公司 大功告成——找到了一个好买家第二章 退休生活 安息日——以后只做想做的事 沉浸——斟酌退休计划 滑雪季——短暂而又痛苦 意大利餐厅——“吉恩-乔” 违背承诺——想了解最近的商场动态 一发不可收拾——改变了一家人的生活 自我辩护——我是那里的老板第三章 实验项目 退堂鼓——我这是在做什么 第一天——布莱恩需要这份事业 痛心疾首——是时候做出改变了 初试身手——引入工作量化的概念 最初的结果——员工都改进了自己的工作 眼见为实——布莱恩是对的 第二回合——明白谁是工作的受益者 小故障——哈里森的对抗 备受打击——我不是布莱恩的兄弟 星期五——紧箍咒换来了“中墨合璧餐” 纪念日——找到了对工作不满意的原因 全力以赴——布莱恩的理论基本完善 意外的来电——结束了半退休状态的生活 交接工作——乔加入到实验项目中第四章 重出江湖 转变——勤奋比不上现实来的有效 后方——锤子理论 推动——餐厅里和谐的企业文化 第一次会议——首席执行官赤裸裸的教导 调查——你的工作是否是一份好工作 首次展示成果——公司正式开始赢利 当头一棒——公司找到了好买家 重出江湖——布莱恩的理论超越了国界第五章 不满意的工作的三个成因 不满意的工作——非常讨厌去工作 不满意的工作的三个成因——没被解决的问题 管理工作成就感——好处与障碍 探索并排除——对工作不满意的因素 案例分析——实际应用中的问题 采取行动——取决于你的职位 管理部——为别人提供服务鸣谢

<<他为什么不满意>>

章节摘录

虽然性格上有些古怪，但里克在事业上可谓大显身手，他被别人称为“美国最出色的投资银行家”之一。

实际上，他在自己的工作领域已经成为了一位名人。

当他接到布莱恩电话时还保持着“里克”式的风格：“你是不是在那个地方待腻了？”

布莱恩知道他是在开玩笑，可自己当时并没有心情理会这个玩笑。

“我其实是住在湾区，每天开车来这边上班，我不觉得中心山谷这边有什么不好。

不过我需要把公司卖掉。

“为什么？”

“我没有别的选择。

耐克公司刚刚买下了佛雷斯公司，如果我们与耐克这样有强大市场竞争力的公司做对手，我们肯定会倒闭。

“哦！”

对！

我记得在哪儿看到过这条消息。

“里克好像在电话那头翻动桌子上的报纸，‘可是你有必要这么快卖掉公司吗？’

“最终这些耐克公司的竞争对手都会被一一吞并，早点儿脱身有好处。

“里克表示同意：“我同意你的说法，所以希望你帮我找一个买家？”

“对，帮我找一个能理解我们公司价值的买家。

”

具体来说你们的价值是什么？”

“里克并不是怀疑布莱恩说的话，只是他需要了解这些信息。

我们的市场份额不容忽视，大概在20%。

我们在市场中的排名在第2名或第3名，主要看你如何划分。

“里克没有回答。

但布莱恩知道他在记录这些信息，所以他接着说：我们有稳定的客户来源，良好的品牌声誉，在以后的几个季度里都会有强劲的业绩，我们还有一些自己的专利，在以后的几年里也都有效。

“听起来很不错。

这个产业的市场还在增长吗？”

<<他为什么不满意>>

编辑推荐

《他为什么不满意:让员工满意工作的三条黄金法则》是一则关于管理者和雇员的神奇故事。

<<他为什么不满意>>

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>