

陈万辉◎编著

赢 在主动

WIN IN THE INITIATIVE

主动者占据优势地位，被动者将倍受打击。

这个世界上没有天促其成的好事，只有你主动争取。
如果想要登上成功之梯的最高阶，你就得永远保持主动率先的精神。

赢 在主动

WIN IN THE INITIATIVE

主动者占据优势地位，被动者将倍受打击。

陈万辉◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在主动 / 陈万辉编著. —北京: 中国商业出版社,
2010.9

(赢在系列; 2)

ISBN 978-7-5044-6998-4

I. ①赢… II. ①陈… III. ①企业—职工—修养 IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 148933 号

责任编辑: 陈鹰翔

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.ccbbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市通达诚信印刷有限公司

*

720×1000 毫米 16 开 17 印张 200 千字
2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换: 010-82910158)

前 言

比尔·盖茨说：“一个好员工，应该是一个积极主动去做事、积极主动去提高自身技能的人。这样的员工，不必依靠管理手段去触发他的主观能动性。”

任何一个企业老板，都希望自己拥有一批能主动工作、带着思考进行工作的优秀员工。因为任何一个老板都知道，只有那些准确领悟自己的指令，并主动发挥自身的智慧和才干，把指令内容做得比预期还要好的员工，才能给企业带来最大的利益。

每个老板都是忙碌的，每天都为了工作而忙碌不休，体力难免有透支的时候，这时候，他迫切希望自己的员工能分担一部分工作。

年轻的斯林，在短期内被提升到公司的管理层。有人问他成功的诀窍时，他答道：“在试用期内，我发现每天下班后员工都回家了，而老板却常常工作到深夜。我希望能够有更多的时间学习一些业务上的东西，就留在办公室里，同时给老板提供一些帮助，尽管没人这么要求我，而且我的行为还受到一些同事的议论。但我相信我是对的，并坚持了下来，长时间以来，我和老板配合得很好，他也渐渐习惯要我负责一些事……”

在很长一段时间内，斯林并未因积极主动的工作而多获取任何酬劳。可他学到了很多技术并获得了老板的赏识与信任，赢得了升职的机会。

在现代职场，过去那种听命行事的工作作风已经不再受到重视，主动

做事的员工才会受到青睐。在工作中,只要认定那是要做的事,就立刻去做,别在那儿傻等老板的交待。

著名钢铁大王卡内基曾经说过:“有两种人决不会成大器,一种是除非别人要他做,否则他是绝不主动做事的人;另一种人是即使别人要他做,也做不好事情的人。”

主动去做恰当的事情,把工作当成一件事业来做,你才能在人才济济职场中表现的更加优越,才能在激烈的竞争中站稳脚跟,并赢得真正的成功。

目 录

第一章 赢在主动

调查报告显示,企业对某年高等教育扩招至今3年内所招的应届毕业生的工作表现“比较满意”的占了45.1%,其中“比较满意”在外资企业和国企表现得比较突出,分别为54.7%和50.5%。但“比较不满意”和“非常不满意”的比例之和由上一年的4.1%上升到10.6%。这些数据说明大学生的工作表现与企业的期望之间还存在较大差距。在对待工作态度的问题上,用人单位和大学分的分歧较大。只有3.6%和0.7%的大学生认为自己缺乏吃苦耐劳精神和责任心,而用人单位认为大学生在这两方面素质比较缺乏的比例分别为8.9%和7.2%,而且分别排在第四和第五位。

一个外企部门主管这样评价部门两个新人:“其中一个名校毕业的新人透着一股聪明劲,夸夸其谈,开始比较吸引人的注意力,我就有意让她锻炼一下,结果一段时间下来,发现此人不踏实,一碰到繁琐的事就往后躲,最大的毛病是懒,能写50个字决不写51个,因此很快就被淘汰了。而另外一个非名校毕业的新人,看起来不是非常聪明,但后来发现她很勤奋,很快适应了环境,结果在我们那里发展得很好。”

所以,面对激烈的竞争,一定要勤快、踏实、主动。成功是要付出代价的。一定要先积极主动地投入工作,多学些技能和本领,这样持续不断地努力几年以后,才能达成真正有价值的目标,才能在激烈的竞争中站稳脚跟,赢得更好发展。

1.什么是积极主动	3
2.主动使你卓越	7
3.不要只做别人告诉你的事	11
4.自动自发	16
5.尽全力去做	20

6.认真才会主动	22
7.专注你的工作	27
8.养成积极主动的好习惯	32
9.主动使你从平凡走向卓越	34

第二章 满怀热情

伊尔说：“离开了热情是无法进行伟大的创造的。这也是一切伟大事物所激励人心的地方。离开了热情，任何人都算不了什么；而有了热情，任何人都不可小觑。”我们每个人身体内部都有力量之源。我们可以用它来完成我们所期望的一切，医学证明：我们的身体的每个细胞和器官都充满了生命力，其中热情自然也是这个生命力的一部分。我们应将这份热情全身心地投入到工作中去，把它当成一种使命来完成它，以此发挥它最大的力量。

对于任何人而言，如果你对工作缺乏热情，那么无论你从事什么工作，你都不会有突出的成就；你无法在人类历史上留下任何印记；做事如果是平平淡淡的态度，就会在庸庸碌碌中了却此生。你的人生结局将与千百万的平庸之辈一样，一事无成。

1.热情的动力	41
2.热情是做事的必备条件	45
3.充满热情地工作	50
4.以良好的态度对待工作	54
5.培养工作中的热情	59
6.热情使你更优秀	64
7.缺乏热情，难以成事	68
8.不要甘于平庸	71
9.释放你的激情	75
10.激励自己	79

第三章 天道酬勤

“勤能补拙”，“勤奋可以创造一切”，这样的道理人人都懂得。但究竟有多少人从中受到启发呢？大多数人依旧在工作中偷懒，依旧好逸恶劳。甚至有人把工作当成是一种惩罚，这样的工作态度，有可能取得成就吗？在这个人才竞争日趋激烈的职场中要想立于不败之地，惟有依靠勤奋的美德——认真地完成自己的工作，并在工作中不断地进取。

1.生活就是勤奋	85
2.勤奋通向成功	89
3.勤奋耕耘才有收获	93
4.做个勤奋的人	97
5.勤奋是奠定成功的基石	101
6. 勤奋创造一切	103
7.用汗水浇灌成功的花朵	108
8.战胜懒惰	111
9.每天多做一点点	116

第四章 坚持不懈

人的一生总会遇到这样那样的挫折,不可能是一帆风顺的。但如果我们学会坚持,一切都会迎刃而解。写《哈利·波特》的罗卫林女士,她之所以能从一个贫困潦倒的小女子一举成为身拥亿万财富的富婆,她靠的就是坚持。27岁那年,她备受重创:丈夫离异,没有任何经济来源;谋生无路,那时的她,跌入人生低谷,无职业、无收入、无积蓄,带着不满周岁的女儿……可她却没有就此屈服,硬是在最穷困潦倒的日子里写出了《哈利·波特与魔法宝石》,以后又写出了第二部、第三部、第四部……结果,她凭借此一举征服了全世界不同肤色的少年儿童。

查尔斯·菲尔莫尔说:“对于每一个人来说,人生应该是一次快乐的旅程。”当你山穷水尽时,当你驻足观望时,当你灰心丧气时,请你记住:只要你相信生活是美好的,只要你有一个好心态,只要你坚持不懈,成功就属于你。

4

- | | |
|------------------|-----|
| 1.永不放弃 | 121 |
| 2.贵在坚持 | 125 |
| 3.不放弃的态度 | 129 |
| 4.做个坚持的人 | 134 |
| 5.坚持才能胜利 | 138 |
| 6.再试一次 | 141 |
| 7.不给自己留退路 | 145 |
| 8.要有不放弃的痴心 | 148 |
| 9.不要自暴自弃 | 152 |
| 10.坚持就是拓进 | 154 |

第五章 自信才会主动

拿破仑·希尔说：“有方向感的自信心，令我们每一个意念都充满力量。当你有强大的自信心去推动你的致富巨轮时，你就可以平步青云。”

美国前总统里根在接受《成功》杂志采访时说：“创业者若抱有无比坚定的信心，就可以缔造一个美好的未来。”

所以说，每个人都要树立自信心，要相信自己，信任自己，要确信自己是聪明的，是有能力的，相信自己能干好事情。也只有这样，我们会有动力去战胜在生活、学习、事业上遇到的困难和挫折，才能在强大的自信的力量的推动下勇往直前。

1.面对真实的自我	161
2.审阅自己	163
3.应该如何自信	166
4.自信是成功的第一秘诀	173
5.不要怀疑自己的能力	178
6.信心有多大 舞台就有多大	181
7.坚信自己能够成功	187
8.树立必胜的信念	191
9.赢在自信	195
10.不要自卑	198

第六章 明确目标

目标能激发出令人难以置信的能力,改写一个人的命运。要想把看不见的梦想变成看得见的现实,首先要做的事便是制定目标,这是人生中一切成功的基础。目标会导引我们产生一系列取胜的想法,而我们的想法便决定了人生是否成功。设定目标有一个重要的原则,那就是它要有足够的难度,乍看之下似乎不易达到,它又得对自己有足够的吸引力,自己愿意全心全意去完成。当我们有了这个目标时,若再加上必然能够实现的信念,就已经成功了一半。

- 1.清晰目标,明确梦想 203
- 2.不要盲目做事 206
- 3.明确目标计划 209
- 4.逐步实现你的目标 214
- 5.做最重要的事 216

第七章 立即行动

“没有任何时刻像现在这样重要,”爱尔兰女作家玛丽·埃奇沃斯说,“不仅如此,没有现在这一刻,任何时间都不会存在。没有任何一种力量或能量不是在现在这一刻发挥着作用。如果一个人没有趁着热情高昂的时候采取果断的行动,以后他就再也没有实现这些愿望的可能了。所有的希望都会消磨,都会淹没在日常生活的琐碎忙碌中,或者会在懒散沉默中流逝。”

“让自己行动起来”可以影响你生活中的每一部分,它可以帮助你去做该做而不喜欢做的事;在遭遇令人厌烦的指责时,它可以教你不推脱不延误。但是这一刹那一旦错过,很可能就永远不会再碰到。请你牢记这句话:“让自己行动起来,成功就属于你!”

- 1.行动高于一切 223
- 2.不要再拖延下去 225
- 3.成功在于行动 229

4.行动才是硬道理	232
5.不要一直停留在计划上	236
6.勇于开始	240
7 相信自己	244
8.立即行动	248
9.开始行动,赢得胜利	252

赢在主动

调查报告显示,企业对某年高等教育扩招至今3年内所招的应届毕业生的工作表现“比较满意”的占了45.1%,其中“比较满意”在外资企业和国企表现得比较突出,分别为54.7%和50.5%。但“比较不满意”和“非常不满意”的比例之和由上一年的4.1%上升到10.6%。这些数据说明大学生的工作表现与企业的期望之间还存在较大差距。在对待工作态度的问题上,用人单位和大学生分歧较大。只有3.6%和0.7%的大学生认为自己缺乏吃苦耐劳精神和责任心,而用人单位认为大学生在这两方面素质比较缺乏的比例分别为8.9%和7.2%,而且分别排在第四和第五位。

一个外企部门主管这样评价部门两个新人:“其中一个名校毕业的新人透着一股聪明劲,夸夸其谈,开始比较吸引人的注意力,我就有意让她锻炼一下,结果一段时间下来,发现此人不踏实,一碰到繁琐的事就往后躲,最大的毛病是懒,能写50个字决不写51个,因此很快就被淘汰了。而另外一个非名校毕业的新人,看起来不是非常聪明,但后来发现她很勤奋,很快适应了环境,结果在我们那里发展得很好。”

所以,面对激烈的竞争,一定要勤快、踏实、主动。成功是要付出代价的。一定要先积极主动地投入工作,多学些技能和本领,这样持续不断地努力几年以后,才能达成真正有价值的目标,才能在激烈的竞争中站稳脚跟,赢得更好发展。

动 Z hu

1.什么是积极主动

在职场上,所谓的主动,指的是随时准备把握机会,展现超乎他人要求的工作表现,以及拥有“为了完成任务,必要时不惜打破常规”的智慧和判断力。

如果想登上成功之梯的最高阶,你就得永远保持主动率先的精神,纵使面对缺乏挑战或毫无乐趣的工作。当你养成这种自动自发的习惯时,你就有可能成为老板和领导者。因为,老板不在身边却更加卖力工作的人,将会获得更多奖赏。如果你对自己的期望比老板对你的期许更高,那么你就无需担心会失去工作。同样,如果你能达到自己设定的最高标准,那么升迁晋级也将指日可待。

主动自发地做事,同时为自己的所作所为承担责任,就是一个人能否成功的基本条件。那些成就大业的人和凡事得过且过的人之间的最根本的区别在于,成功者懂得为自己的行为负责,主动积极地参与工作,得过且过者则相反。

积极主动这一词最早是由著名心理学家维克托·弗兰克推荐给大众的。弗兰克这个人就是一个积极主动、永不向困难低头的典型。

弗兰克最初是一位受弗洛伊德心理学派影响极深的决定论心理学家,然而,他在纳粹集中营里经历的一段艰难的岁月,使他开创出了独具一格的心理学流派。

弗兰克的父母、妻子、兄弟全都死在了纳粹魔掌之下,而他本人也在纳粹集中营里受到了严刑拷打。有一天,他赤身独处于囚室之中,突然间意识到了一种全新的感受——也许,正是集中营里的恶劣环境让他猛然觉醒:“在任何极端的环境里,人们总会拥有一种最后的自由,那就是选择自己的态度的自由。”

弗兰克的意思是说,当一个人极端痛苦而得不到别人的帮助时,他依然可以自行决定他的人生态度。在最为艰苦的岁月里,弗兰克选择了积极向上的人生态度。他并没有悲观绝望,反而在脑海中设想,自己在获释之后应该怎样站在讲台上,把这一段痛苦的经历介绍给自己的学生。正是凭着这样一种积极而乐观的思维方式,他在狱中不断磨炼自己的意志,一直到自己的心灵超越了牢笼的禁锢,在自由的天地里任意驰骋。

弗兰克在狱中发现的这个思维准则,正是我们每一个追求成功的人所必须具有的人生态度——积极主动。具备了这种主动精神,就会使你无论在哪一个领域,都能够脱颖而出。

有人讲述自己的经历:

“50年前,我开始踏入社会谋生,在一家五金店找到了一份工作,每年才挣75美元。有一天,一位顾客买了一大批货物,有铲子、钳子、马鞍、盘子、水桶、箩筐等等。这位顾客过几天就要结婚了,提前购买一些生活和劳动用具是当地的一种习俗。货物堆放在独轮车上,装了满满一车,骡子

拉起来也有些吃力。送货并非我的职责，而完全是出于自愿——我为自己能帮忙运送如此沉重的货物而感到自豪。

“一开始一切都很顺利，但是，车轮一不小心陷进了一个不深不浅的泥潭里，使尽吃奶的劲都推不动。一位心地善良的商人驾着马车路过，用他的马拖起我的独轮车和货物，并且帮我将货物送到顾客家里。向顾客交付货物时，我仔细清点货物的数目，一直到很晚才推着空车艰难地返回商店。我为自己的所作所为感到高兴，但是，老板并没有因我的额外工作而称赞我。

“第二天，那位商人将我叫去，告诉我说，他发现我工作十分努力，热情很高，尤其注意到我卸货时清点物品数目的细心和专注，因此，他愿意为我提供一个年薪 500 美元的职位。我接受了这份工作，并且从此走上了致富之路。”

亚历山大在某一次战斗结束后，有人问他，是否等待机会来临，再去进攻另一个城市，亚历山大听了这话嗤之以鼻：“机会？机会是要我们自己去创造的！”

我们也许会听到有些人说：“牛顿那个著名的苹果为什么不是掉在我的头上？那只藏着‘珍珠’的巨贝偏偏就产在巴拉旺，而不是在我常去游泳的海湾？拿破仑偏能碰上约瑟芬，而有款有型的我为什么总没有人垂青？”

其实，我们不妨设想一下这样的场景：你先是在自己必经的路上不偏不倚地被一个苹果砸中，结果你把它拾起来吃了。或者你在自己不注意时被一块硕大无比的卡里南钻石绊倒，可你爬起来后，怒气冲天地将它一脚踢开。最后我们不妨假设你就是拿破仑，先将你抓进监狱，撤掉将军官职，