

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

图书基本信息

书名：<<俘虏职场VS职场俘虏>>

13位ISBN编号：9787121042652

10位ISBN编号：7121042657

出版时间：2007-6

出版时间：电子工业出版社

作者：金二洙

页数：188

字数：139000

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>

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

前言

寻找“落脚点” 每一名职场人士一定要相信这世上一定有需要自己的地方，一定有属于自己的事业，无论有钱可以赚、有权可以握的工作，还是付出辛苦但不拿报酬的义工，你会在工作中渐渐发现灵魂深处的自我，逐渐清醒地认识到自己的目标是什么，自己的“落脚点”在哪儿。

对职场人士来说，只要你踏踏实实，循序渐进，就能够找到值得让自己奉献终生的“落脚点”，找到人生真正的意义。

这种生活的意义可能来源于你现在的职位和工作，也可能来源于你正在思考的事情。

埋头苦干于属于自己的事业当中，就是在编织你的人生脉络。

所谓“脉络”就是由“一”引出其他的连贯的流势，如同树叶有脉络一样，脉络存在于自然界和人类社会中。

目标越明确，动力就越大，其脉络也日渐细密、清晰；脉络的运行无休无止，终有一天，原本单薄的你会变成一棵撼天大树，无论狂风暴雨，还是霜雪侵袭，始终屹立不倒。

当然，职场人士之所以全身心付出，并不只是因为金钱、荣誉和权力。

虽然这些在实际的生活中是不能忽视的，但是它们并不足以构建你的人生脉络，它们只是在你获得成功的过程中所必要的众多手段中的一部分，是在到达一定阶段后不请自来的东西。

无论处于多高的位置，还是拥有了多么耀眼的光环，如果没有“目标”两字的支撑，没有领悟到工作的价值，你也许就会掉进贪欲的旋涡，而你的人生也会变得浅薄和丑陋。

相反，无论地位多么卑贱，只要生活的目标宏远，终有一天你会提升自己的地位，受到他人的尊敬，获得金子般的脉络，成为职场高手。

在职场打拼的人士，一定要找到“落脚点”，找准自己的目标。

衷心希望本书能为职场人士在寻找“落脚点”、编织人生脉络的过程中提供一些实际的帮助。

金二洙

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

内容概要

消极工作的人，犹如洼地里的水，虽然暂时会很安全，但逐渐就会变成一潭死水，最终沦为职场俘虏，甚至遭遇职场的淘汰。

积极工作的人，犹如波涛汹涌的大海，虽然会有危险，但却具有无穷无尽的能量，最终将成功俘获职场。

你属于哪一种职场人士呢？

本书作者结合自己多年的工作经验及人生阅历，通过大量生动的事例，从6个方面全面剖析职场生活，帮助职场中的你充分认识自己的价值，并有针对性地进行自我开发，进而把自己打造成为既能在顺境中一飞冲天，也能在逆境中逆风飞扬的人。

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

作者简介

金二洙，毕业于韩国东国大学（Dorlgguk University）史学系，在领导岗位上已经工作了十多年，见过各种各样的员工，包括消极工作的员工和积极工作的员工。从这些员工身上，作者看到了从前作为员工的自己，开始审视现在的自己，由此产生了撰写一本书来总结自己多年工作经验

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

书籍目录

职场，俘与被俘 “栋梁”与“冻凉”的差异 职场蚱蜢，整天只想往高跳 职场“搭便车”者 职场俘虏 有所为，有所不为 可能与不可能之间 公事与私事，孰轻孰重 职场恐龙族，日日如旧 职场狼族，孤独地工作着 既然不能逃避，就请不要抱怨 粗枝大叶的职场三脚猫人脉，绝对不能输的人脉 职场博弈之道 职场“长舌族” 陷入享乐的旋涡 不断跟周边的人制造紧张关系的“挑衅”型 职场人士 人脉，绝对不能输的人脉 言已出，行无果 不敢对上司说“NO” 非凡的人格魅力自我开发 寻找人生的坐标 只“下决心”、不“行动”的寒号鸟 不狂不及 酒吧、夜总会的流连客，失掉健康与工作 既无热情，也无兴趣，每日无聊地感叹 被关进“傻瓜箱子”里，一动都不动 枪打出头鸟每名职场人士心中都要养一条鲑鱼 对任何事都持否定态度，一味埋怨他人 在自己心中养一条鲑鱼 职场人情味 只有自己才能帮助自己 只想发表自己的观点，却不想倾听他人意见 日渐衰微的职场梦 梦想在衰微 不知开拓“新米粮川”的职场人士 不让梦想发光的职场人士 “小我” ADD症候群给自己找一个绝对不被解雇的理由 我的敌人就是我，信任别人之前先信任自己 给自己一个绝对不会被解雇的理由 不要成为业余玩家，只有职业选手才能 立得住脚跟 “眼神战术”VS“感动策略” 超过25岁的职场人士就不要再做20种 “嫩芽事” 作为团队中的一员，我的职责是什么附录 职场人士必须避免的10大问题 职场人士自我经营36戒铭

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

章节摘录

职场蚱蜢，整天只想往高跳。职场人士常挂在嘴边的话就是“一定要出人头地”。在各种聚会上，旧相识、新朋友之间切磋得最多的也是有关出人头地的鲜为人知或众所周知的秘诀。正所谓“不想当将军的士兵不是好士兵”。

向往成功、追求成功是每一位职场人士都应该努力的目标。

可以说，出人头地是许多职场人士工作的动力，但是动力过了头，就会物极必反。

有些职场人士不顾自己的能力有限，为了能够迅速攀到职业生涯的“顶峰”，难免会有些急功近利。出人头地与急功近利挂上了钩，就产生了“职场蚱蜢”，他们整天跳来跳去想办法出人头地，甚至耍坏使诈、牺牲朋友也在所不惜。

职场蚱蜢的典型特征就是患有出人头地狂躁症，这种类型的职场人士有出人头地的强烈愿望或野心，他们以财富、学位、职位论英雄，过于看重身份、薪水以及职位等。

他们热衷于探听老同学、上司、同行们的工作环境与薪酬；不愿意从基层做起，更不愿意被别人使唤，公司稍稍安排差一点的职位就极不情愿；不管自己是否做事，也不管自己做事的效果如何，反正在薪金待遇和工作环境上一定要跟公司最优秀者同等；心态不平衡，吃着碗里的看着锅里的，饭总是别人家的香，看见别人有一丁点好就不舒服。

为了出人头地，他们会盲目地去考一些毫无用途的资格证书或参加各种与职业不相关的活动。

他们过于争强好胜，却接受不了一点挫折，一旦事与愿违，就会失态地捶胸顿足、牢骚满腹。

这种类型的职场人士最终要么自己主动另攀高枝，要么被公司扫地出门。

20世纪70年代初，美国某大型超市招聘新员工，各类精英人才云集于此。

在公司要求通过笔试和面试的最终合格者填写自己的志愿部门和想从事的业务时，大多数人都填写了促销企划、商品和人事管理等重要部门的职位。

但是，以最高分被录取的福兰克却填写了电梯升降员的职位。

公司总经理问福兰克：“作为成绩最优秀者，只要你愿意，你可以随便挑选你想去的部门，何非要挑选那个谁都不愿做的电梯升降员呢？”

福兰克回答：“理由您以后会知道的，但目前，我想做一名电梯升降员。”

虽然总经理感到很困惑，但还是尊重了他的意愿。

在福兰克担任电梯升降员的一年里，客户对他的服务态度称赞不已。

总经理将福兰克叫来说：“这种工作就到此为止，你还是到公司的重要部门去做一些更有建设性的工作吧。”

但是福兰克说：“我计划的事情还没有做完呢，我要干满3年，到时我自会听从总经理的安排。”

3年后，他将一摞厚厚的资料呈递给总经理并说：“这些资料是对到我们超市消费的所有顾客的调查统计资料，包括顾客类型，购买形态，顾客对商品、铺货和服务员态度的不满事项，顾客希望改善的地方，等等。”

现在，我已经知道自己应该到哪一个部门去工作，去做什么事情，以及如何去做事情了。

这就是我担任3年电梯升降员的理由。

总经理不禁啧啧称赞：“你才是我们超市真正需要的人才。”

据韩国某猎头公司2004年对1200名有5年以上工作经验的职场人士的调查结果显示：有42.3%的职场人士认为，影响自己晋升、加薪及日后职业发展的决定性因素是业务执行能力，其次是组织适应力和商业活动中必要的人际关系网络。

面对“如果重新回到新员工时期，你该如何做呢？”

的问题，有近50%的职场人士认为“我一定要做自我开发和职业规划，有目标地开始职场生活”；

“我一定要踏实工作，不能过于浮躁”；“工作时不能太倔强，不能太幼稚，认为自己什么都懂”。

一个人真正想有所作为，就要有吃两三年萝卜干饭的决心，在一家公司稳稳当地干上几年，积累起某一领域里的专业知识，构建良好的人际关系网络，成为某个岗位不可缺少的顶梁柱，成为所在公司和部门最值得骄傲的人，这样，钱、权自然唾手可得，这是职场过来人的经验所得。

那些挖空心思占据更好的位子，想比他人升职更快的人，到最后大多都灰溜溜地离开了公司。

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

在大多数人不经意的地方，可能隐藏着闪闪发光的宝石。
当大部分人被名利左右，在名利的旋涡里不能自拔的时候，也有些人静静地等待着能让自己发光的机会。

现在静下心来思考一下，为了让自己发光，你采取了哪些方法，又付出了哪些努力？
这种自省非常重要。

并不是说拥有了好的职位，自己自然而然就会发光。

福兰克没有选择自己轻而易举就能获得的好职位，为了让自己真正地发出光芒，他视3年的辛苦为乐趣，在工作的同时没有忘记生活的意义，用平凡的工作打动了上司。

增强自身的实力是实现生存意义的开端，而急功近利则是自我毁灭之路。

假若你真正懂得自爱，就要让自己活得更光明磊落、更健康，成为他人需要的、信赖的人，这才是最可贵的。

如果你不想在位子上“打令”（打令原本是音乐曲调的一种，这里是指挖空心思到个女了部门工作）而白白地浪费时间的话，最佳的选择就是及时转换思想。

权位不能使人发光，只有人令权位发光。

只追求闪光的权位，靠着权位狐假虎威的人现在早就已经不流行了。

<<俘虏职场VS职场俘虏>>

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>