

<<职商>>

图书基本信息

书名：<<职商>>

13位ISBN编号：9787506025133

10位ISBN编号：7506025132

出版时间：2006-7

出版时间：东方出版社

作者：盘和林

页数：249

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>

## <<职商>>

### 内容概要

职商（Career quotient），简称CQ，全称职业智商。

这是一个全新概念。

它是一种包含了判断能力、精神气质、积极态度的综合智慧，它关乎自我与工作、现状与发展的契合度。

只有把握好这个度，我们才会拥有美好的明天。

如今，面对职场上的竞争与压力，为了更好地生活，“职商”前所未有地被我们重视起来：我到底适合什么样的工作？

我的人生经验是否丰富？

我到底该不该跳槽？

我是否具备领导能力？

我能不能自我创业？

这些问题无时无刻不在困扰着众多职场人士。

由于“职商”的低下，导致了许多职场人士盲目决策，最后“惨死”在激烈的竞争之中。

有专家指出：很多低“职商”的人失败的原因就在于没有搞清楚自己是谁，自己在哪，自己能为这个世界，能为老板提供什么，自己能为这个世界、能为老板提供什么，自己处于职业生涯的什么阶段，未来的职业生涯应该如何规划和管理。

这几个问题是“职商”的重要组成部分。

《职商》正是结合现代市场的需求，为广大员工全力打造的一本“职业宝典”，它为你架构了一条通往成功的光明大道。

## 作者简介

盘和林，男，EMBA（高级管理人员工商管理硕士），现为中南财经政法大学EMBA浙江教学中心主任、EMBA班主任助理。

曾先后在广州日报报业集团、人民日报社华南分社、浙江日报报业集团做记者，在知名医药集团公司担任过策划总监等职，出版个人专著3本，其中《誓言无声——广东省抗击“非典”最前线医务人员实录》被国家博物馆收藏，《中国新闻出版报》、《中华读书报》、新华社、中新社、广东省人民广播电台等三十多家媒体纷纷报道。

2003年8月，被评为“2003年上海图书交易会100种最受欢迎新书”。

书籍目录

第一篇 职商——职场发展的动力之源 第一章 我是谁——认识你自己 第二章 我要去哪里——确定自己的职业方向 第三章 你的职商是多少 第二篇 优秀员工必备的7大职商 第四章 敏锐的应对能力 第五章 成熟的人生经验 第六章 极高的的工作效能 第七章 过硬的心理素质 第八章 较强的合作能力 第九章 出众的领导能力 第十章 非凡的创业能力 第三篇 高职商员工的7种职业素养 第十一章 忠诚——全心全意地工作 第十二章 勤奋——检验工作的试金石 第十三章 敬业——高职商员工的使命 第十四章 热情——工作是一种乐趣 第十五章 形象——打造好自己的品牌 第十六章 主动——自动自地地工作 第十七章 绩效——既要苦劳也要功劳 第四篇 成为高职商员工 第十八章 找到自己的优势与弱点 第十九章 打造自己的核心竞争力 第二十章 以平常心超越 第二十一章 准则与戒律

## 章节摘录

第一章 我是谁——认识你自己 一、你是否与自己的职业相匹配 人生最终的决胜在于职场，职场的获胜又取决于“职商”的作用。因此，要了解自己的“职商”，首先要认识自己的性格与气质。它是个人与职业匹配度的基础。

我们知道，人与人之间的差异是很大的，正是这种差异性，才使世界变得生机勃勃，人类才会保持前进的动力。

人类身上的性格，是在长期的自然和社会生活中积累起来的。

人们因此把人的气质大致分为4种。

1. 多血质 这种人感受性低而耐受性较高，无意反应性强；具有可塑性和外倾性；情绪兴奋性高，外部表现明显；反应速度快而灵活。

这就是平时所见的性情活泼的人。

这种人很容易兴奋，经常为新鲜事物所吸引，但也容易见异思迁。

他们联系面很广，但深交不多。

脾气是来得也快，去得也快，而且表情十分丰富。

他们在工作中雷厉风行，有较强的团队意识。

多血质的人大多喜欢说服型的工作。

这类人善于与人打交道，交谈，协调人际关系，组织管理，或者善于推销，宣传。

适宜从事教师、管理人员、记者、作家、售货员、演员、警察、节目主持人等职业。

……

#### 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>