

<<优秀员工九商树>>

图书基本信息

书名：<<优秀员工九商树>>

13位ISBN编号：9787508045658

10位ISBN编号：7508045653

出版时间：2008-1

出版时间：华夏

作者：邢群麟,张艳红

页数：220

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>

<<优秀员工九商树>>

前言

如何使自己优秀起来，如何使自己成为优秀员工，在今天人们已经有了一些共识，那就是要有尽可能高的文凭、丰富的实战经验、高超的工作技能、良好的职业精神，等等。

的确，通过对世界500强企业优秀员工的调查，我们发现这些企业确实非常强调个人知识和技能，在某种程度上说，他们已经不是在寻找人才，而是在寻找“专家”——在某个领域内达到顶级水平的人。

那么是不是只要达到专家级水平，就一定能成为优秀员工呢？

当然不是，因为这些企业选用人才的标准不只局限在知识和技能方面，也包括人际关系、身心健康以及工作素养，等等。

试想，一名员工拥有较高的学历以及精湛的专业技能，但是却没有健康的身心 and 愉悦的人际关系，你会认为他是一名优秀员工吗？

当然不会！

金融界的巨子罗尔基·基奇说：“一个年轻人，如果既没有学历，又没有背景，只有自己可依靠，那么，你最好的起步方法就是：首先，要找一份好工作；其次，珍惜你得来的工作；然后，养成勤奋、敬业、认真的工作习惯，并学会观察、思考；最后，你要努力让自己成为企业不可或缺的人。”

因此，如果你想要在职场中脱颖而出，让自己成为一个公司不可或缺的人，需要的不仅仅是出色的工作能力，还必须具有工作能力以外的成功素质，比如良好的道德素质、健康的身心，等等。

也许你认为成功的素质对于你来说只是一个很模糊的概念，很难找到一个真正提升自己的方法，那么现在，你将会在《优秀员工九商树》这本书中找到答案，《优秀员工九商树》将为你的职业之树找到汲取养分的途径。

《优秀员工九商树》形象地把一个人的职业生涯比作企业之林中的一棵大树，德商和健商是树之根，教你怎样使自己的职业之树扎根于地下；心商和情商是树之脉，教你怎样为自己的职业之树注入活力；职商是树之干，给你的职业之树带来强有力的支撑；胆商是树之枝，为你的职业之树开拓更广阔的生长空间；智商和财商是树之叶，让你的职业之树生长得更加繁茂；魅商是树之花，让你的职业之树散发光彩。

如果把每一个优秀的企业都比作是一片资源丰富、生机勃勃的“森林”，那么每一名员工就是生长在这片森林里的“树”，要保证这片森林繁茂昌盛，就必须要有—批栋梁之材作为“森林”的中流砥柱。

可以说是优秀的员工成就了优秀的企业，而成功的素质成就了优秀的员工。

所以如果你能拥有这棵树，那么你一定能够摘取到饱满的果实，如果哪片“森林”再拥有了这棵结满了饱满果实的“树”，那么就一定能够迎来硕果累累的丰收季节，在企业之林中立于不败之地。

<<优秀员工九商树>>

内容概要

如果你想要在职场中脱颖而出，让自己成为一个公司不可或缺的人，需要的不仅仅是出色的工作能力，还必须具有工作能力以外的成功素质，比如良好的道德素质、健康的身心，等等。也许你认为成功的素质对于你来说只是一个很模糊的概念，很难找到一个真正提升自己的方法，那么现在，你将会在《优秀员工九商树》《优秀员工九商树》中找到答案，《优秀员工九商树》将为你的职业之树找到汲取养分的途径。

<<优秀员工九商树>>

书籍目录

第一章 德商：铸就完美职业雕像的基石第一节 德商：铸就完美职业雕像的基石 / 4第二节 品性：人品决定你的一切 / 7第三节 忠诚：要想枝繁叶茂，就该忠于大地 / 10第四节 诚信：诚实守信乃安身立命之本 / 13第五节 感恩：感谢那些不凡的开拓者 / 16第六节 责任：拥抱责任，事业才能“根深蒂固” / 19第七节 敬业：做一名麦田里的守望者 / 23第八节 勤奋：在荒芜中开垦希望 / 26第九节 谦逊：成熟的果实总是低下饱满的头 / 29第十节 爱心：付出爱心才会泽被自己和他人 / 32第二章 健商：成就精彩职业生涯的根本第一节 健商：成就精彩职业生涯的根本 / 36第二节 无论如何都不要“透支”你的健康 / 39第三节 积极休息，提高工作效能 / 42第四节 多做运动，激发我们的每一个细胞 / 45第五节 到大自然中去，接受大气中的“维生素” / 48第六节 养成健康的生活习惯 / 50第七节 忧虑是健康的大敌 / 54第三章 心商：为职业生命树注入活力第一节 心商：为职业生命树注入活力 / 60第二节 风雨无阻：保持强者心态 / 63第三节 驱除阴暗，虽然弱小也不放弃插入云天的愿望 / 66第四节 善待压力：像雪松一样柔韧 / 69第五节 积极乐观：你才能更快地成长 / 72第六节 傲视风霜：岁寒方知松柏之后凋 / 75第七节 激发潜能：在夹缝中茁壮成长 / 77第八节 面对失败：笑看成败荣辱风云淡 / 80第九节 遭遇坎坷：让暴风雨来得更猛烈些吧 / 83第四章 情商：在“盘根错节”中寻找和谐第一节 情商：在“盘根错节”中寻找和谐 / 88第二节 学会移情：站在他人的角度思考问题 / 91第三节 自我调节：缔造阳光心情 / 94第四节 自我控制：心中充满绿意 / 97第五节 相信自己：每一棵树都能撑起一片绿荫 / 100第六节 摆脱困扰：为自己种上一棵“烦恼树” / 102第七节 有效沟通：搭建互惠的双赢平台 / 105第八节 简单思维：用奥卡姆剃刀剃掉“旁枝末节” / 107第九节 操之在我：从阴暗中发现光亮 / 110第五章 职商：为你的职业之树带来盎然的生机第一节 职商：为你的职业之树带来盎然的生机 / 116第二节 在“林中路”上理性选择 / 118第三节 成为改变公司气候的员工 / 121第四节 剪掉“烂树枝” / 123第五节 服从：朝着正确的方向成长 / 125第六节 脚踏实地：像树一样驻足于自己的一片天空 / 128第七节 永争一流：总是站在队伍的最前面 / 131第八节 时间管理：无论春夏秋冬，都应珍惜每一分钟的价值 / 134第九节 自动自发：畅享健康向上的成长 / 137第十节 合作：只有森林茂密，你才会享受更好的生长条件 / 139第六章 胆商：不断拓展更广阔的生长空间第一节 胆商：不断拓展更广阔的生长空间 / 146第二节 让一切皆有可能 / 148第三节 勇于冒险：跨越面前的险滩 / 151第四节 当职场勇士，而非职场懦夫 / 154第五节 风险意味着机遇 / 156第六节 有了好想法，就立即去做 / 159第七节 唯一值得恐惧的是恐惧本身 / 161第七章 智商：每一片智慧之叶都折射灵悟的光芒第一节 智商：每一片智慧之叶都折射灵悟的光芒 / 168第二节 寻找方法：让一切问题迎刃而解 / 170第三节 不断学习：为你的优势播种 / 172第四节 灵活变通：在迷雾中，把握解决问题的重心 / 175第五节 放飞想象：想象力比知识更重要 / 178第六节 打破常规：感受金灿灿的丰收韵味 / 181第八章 财商：个人与组织的赢利之源第一节 财商：个人与组织的赢利之源 / 186第二节 成为公司的摇钱树 / 188第三节 节约也是赚钱之道 / 190第四节 开源节流是一种纳财的手段 / 192第五节 最大化有效利用公司的金钱 / 194第六节 准备造成的利润差 / 196第九章 财商：个人与组织的赢利之源第一节 财商：个人与组织的赢利之源 / 202第二节 首先让自己看起来像个成功者 / 205第三节 人格魅力：让你的职业之树更加完美 / 209第四节 不必一枝独秀：打造你的超级影响力 / 212第五节 提升魅商的关键：留下良好的第一印象 / 215第六节 内外兼修：用魅力和实力书写岁月不老的年轮 / 218

<<优秀员工九商树>>

章节摘录

在越来越激烈的竞争中，人才之间的较量，已经从单纯的能力对比延伸到了品德方面的对比。在所有的品德中，忠诚越来越得到组织的重视，因为只有忠诚的人，才可能有资格成为优秀团队中的一员。

比尔是一家网络公司技术总监，由于公司改变发展方向，他觉得这家公司不再适合自己，决定换一份工作。

以比尔的资历和在IT业的影响，还有原公司的实力，找份工作并不是件困难的事情。

有很多家企业早就盯上他了，以前曾试图挖走比尔，都没成功。

这一次，是比尔自己想离开，对这些企业而言，真是一次绝佳的机会。

很多公司都抛出了令人心动的条件，但是在优厚条件的背后总是隐藏着一些东西。

比尔知道这是为什么，但是他不能因为优厚的条件就背弃自己一贯的原则，比尔拒绝了很多家公司对他的邀请。

最终，他决定到一家大型的企业去应聘技术总监，这家企业在全美乃至世界都有相当的影响，很多工业界人士都希望能到这家公司来工作。

对比尔进行面试的是该企业的人力资源部主管和负责技术方面工作的副总裁。

关于比尔的专业能力他们并无挑剔，但是他们提到了一个让比尔很失望的问题。

“我们很欢迎你到我们公司来工作，你的能力和资历都非常不错。

我听说你以前所在公司正在着手开发一个新的适用于大型企业的财务应用软件，据说你提了很多非常有价值的建议。

我们公司也在策划这方面的工作，能否透露一些你原来公司的情况，你知道这对我们很重要，而且这也是我们为什么看中你的一个原因。

请原谅我说得这么直白。

”副总裁说。

“你们问我的这个问题很令我失望，看来市场竞争的确需要一些非正常的手段。

不过，我也要令你们失望了。

对不起，我有义务忠诚于我的企业，即使我已经离开，到任何时候我都必须这么做。

与获得一份工作相比，信守忠诚对我而言更重要。

”比尔说完就走了。

比尔的朋友都替他惋惜，因为能到这家企业工作是很多人的梦想。

但比尔并没有因此而觉得可惜，他为自己所做的一切感到坦然。

没过几天，比尔收到了来自这家公司的一封信，信上写着：“你被录用了，不仅仅因为你的专业能力，还有你的忠诚。

”如果我们把智慧和勤奋看做金子那样珍贵，那么，比金子还珍贵的就是忠诚。

对企业忠诚，就是对自己的事业忠诚。

忠诚不是阿谀奉承，它不希求回报，也没有其他的私心。

很多老板用人不仅看能力，更看重品德，而品德之中最为核心的又是忠诚度。

那些既忠诚又能干的人往往是老板梦寐以求的得力干将。

因为，老板的成就感、自信心还有企业的凝聚力，在很大程度上来源于员工的忠诚度。

一位成功学家说：“如果你是忠诚的，你就会成功。

”忠诚是一种美德，一个对公司忠诚的人，实际上不是纯粹忠于一个企业，而是忠于人类的幸福。

这是一次激烈的商业谈判，双方的交锋异常尖锐。

A公司的谈判人员要想按照公司事先定好的计划来谈恐怕会有一些问题，但是他们必须获得成功，因为这次交易的商业利润非常可观。

B公司也有自己的底线，但是他们不能轻易亮出自己的底线，谈判一直在僵持中。

A公司一直摸不清B公司的谈判底线，经过几天的周旋，还是雾里看花。

A公司的谈判助理说：“实在不行，我们就收买他们的谈判人员，答应谈判成功之后给他丰厚的回扣

<<优秀员工九商树>>

。这对我们来说，是舍小保大，从长远来看，是值得的。
我听说C公司和D公司也已经介入了，如果不采取措施的话可能会失去这样的机会。

”谈判副主席对此不同意，认为这样做违背公平竞争的原则。

最后，谈判主席，也就是这家公司的副总裁，认为可以试一下，他说：“我想证明一个问题。

” A公司的谈判助理以为，没有人不喜欢钱，“重赏之下，必有勇夫”，他制订好计划就开始运作了。

然而，事情居然出乎他的意料，他以为自己的计划很周详，也很到位，给对方的回报也不低，没想到却遭到了B公司谈判人员的坚决拒绝。

A公司的谈判助理悻悻而归。

当他把这个消息告诉A公司的谈判主席时，谈判主席却笑了，并且点点头。

第二天谈判开始的时候，没有人说话。

这时A公司的谈判主席说话了：“我们同意贵公司提出的价钱，就按照你们说的价钱成交。

”这是A、B公司的谈判成员谁都没有想到的。

接着，A公司的谈判主席继续说：“我的助理做的事情我是知道的，我当时没有反对，就是想证明一件事。

最终证实我的猜想对了，贵公司的谈判人员不仅谈判技巧高，而且协作能力非常好。

最关键的一点是，你们对自己的公司非常忠诚，这很令我敬佩。

我们是对手，成交的价钱是我们分胜负的标准。

但是，一个企业的生存并不仅仅依靠钱的多少，员工的忠诚和责任感对于一个企业而言，是命脉。

你们的表现让我看到贵公司命脉坚实，和你们合作，我们放心。

从价钱上来看，我们是亏了一些，但我认为我们会赚得更多。

”他的话还没说完，全场就响起了热烈的掌声。

<<优秀员工九商树>>

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>