

图书基本信息

书名：<<世界500强企业员工的50条生存法则>>

13位ISBN编号：9787508048635

10位ISBN编号：7508048636

出版时间：2008-8

出版时间：华夏出版社

作者：刘红强

页数：192

字数：200000

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>

内容概要

《世界500强企业员工的50条生存法则》结合大量500强员工的经典案例逐条剖析职场生存法则的真义，为身在职场的你提供努力的目标、成功的方向和实现自我价值的方法。只要用这些闪耀着智慧光辉的法则指导自己，用这些标准来要求自己，就能成为自己想要成为的人，成为优秀企业真正需要的优秀员工，就能在现代职场中立于不败之地。

世界500强企业员工的50条生存法则，自下而上法则不是潜规则，不是办公室政治，而是每个人为了提升自己的竞争力必须遵守的职业规则。

本书是揭示500强企业成功管理的核心准则，培养优秀员工职业素质的经典读本。

作者简介

刘红强，资深图书策划人。

毕业于北京交通大学工商管理系，曾先后从事过营销策划、文化创意等工作。

近年来致力于员工培训类的图书研究工作，策划出版《责任胜于能力》、《业绩才是硬道理》、《联邦快递：使命必达的力理》等多部畅销图书。

书籍目录

法则1 像孔雀一样展示你的优点
法则2 胜利来自于比别人早走一步
法则3 培养大雁精神
法则4 以老板的心态去工作
法则5 做许三多式的傻员工
法则6 无疆界工作
法则7 好方案+不落实=0
法则8 做问题的终结者
法则9 节约是创造双倍利润
法则10 做追公司目标的向日葵
法则11 不怕做错事，就怕不做事
法则12 改变环境不如改变自己
法则13 敬业：把工作当成信仰
法则14 放弃忠诚等于放弃成功
法则15 责任是人生存的根本
法则16 感恩是一种生存智慧
法则17 执著：在坚持中守候成功
法则18 奋是事业成功的“帆”和“桨”
法则19 不要触碰纪律的电网
法则20 先升值，再升职
法则21 把自己做成品牌
法则22 与老板双赢
法则23 时刻保持危机感
法则24 挖掘工作中的宝藏
法则25 把每一份工作当成机遇
法则26 保持阳光心态
法则27 把工作做到“卓越”而不只是“称职”
法则28 选择聪明地工作
法则29 职业当成事业做
法则30 低调做人，高调做事
法则31 没有卑微的工作，只有卑微的态度
法则32 任务的最佳完成期是前一秒
法则33 在反省中提升自我
法则34 放自己的全部激情
法则35 让客户满意就是让老板满意
法则36 把事情做到位
法则37 间是成功者最大的资本
法则38 留意细节中的魔鬼
法则39 会工作，更会沟通
法则40 给自己准确定位
法则41 业绩是能力最好的证明
法则42 做好在职的每一天
法则43 做精业的“专家员工”
法则44 公司的声誉就是自己的声誉
法则44 学会借助他人的智慧
法则46 拿出你的创意来
法则47 与同事和谐相处
法则48 积极填补同事不在时的空缺
法则49 巧妙地对待压力
法则50 平衡工作与生活

章节摘录

法则1 像孔雀一样展示你的优点 是金子也要自己发光 在现代职场中，默默无闻、埋头苦干的人，不一定得到重用。

优秀的员工，不仅要能干，而且要善于把握时机展示自己，这样才有机会脱颖而出。

每个员工都有自己的理想和目标，都想在最合适的岗位上发挥出自己的全部优势，这就需要我们首先学会醒目地亮出自己，向别人、向老板展示自己的优点，才能为自己创造更多的机会。

“酒香不怕巷子深”，“是金子总会发光的”，只要你有能力，老板迟早会关注你的。

确实，能力是一种优势，我们不排除有些老板会主动发现或发掘员工的优点，但在如今竞争激烈的职场中，老板在为公司的发展绞尽脑汁，很少有时间去发现每个员工个人的优点，如果你不能让他一眼看到你的优势，很可能进入淘汰的行列。

所以，与其被动等待老板的选择，不如主动出击，既然是好酒就不怕摆上台面，是金子更应该擦亮自己吸引更多的注意力，这样，成功实现梦想的机会才会更大。

邓光和魏峰同时进入通用汽车公司，两人都从最基本的技术员做起。

邓光是学技术的科班出身，为人踏实，任何事情都做得有板有眼，但是不善表达，比较沉默，只喜欢独自钻研技术。

魏峰技术底子差，但为人开朗大方，有不懂的地方就向同事请教，短短半年时间，他从同事尤其是邓光身上学到不少技术。

邓光研究出来的一些小窍门经过他的宣传与推广迅速在车间普及，与此同时，魏峰还对一些不太合理的规范提出质疑，并表现出希望通过努力解决问题的意愿。

车间主任看到魏峰比较活泛，做事又灵活，正好有个出国培训名额，就让魏峰到美国总部去接受正规培训。

在总部培训时，魏峰表现得更加主动积极，很快得到总部一位经理的赏识，培训结束后，这位经理一纸借调令将他留在美国。

魏峰的表现没有让经理失望，他很快成长为独当一面的技术专家。

五年后，他回国担任原地区公司的驻外技术顾问，忽然想起了技术能手邓光，但公司的记录表明，早在三年前，邓光就在一次公司大规模裁员中被裁掉了。

邓光有能力，技术过硬，却因上司看不到他的优点和工作成绩而丧失了竞争力，而起点不高的魏峰却因为展示出了自己的优点得到深造的机会，两人的人生因此大相径庭。

通过两人的发展我们应该明白：即使是金子，如果不能及时地闪现光芒，也会被埋没。

中国人一向崇尚谦虚，然而，过分谦虚往往形成负面效应，自贬身价。

当然我们并不主张那种锋芒毕露、恃才傲物、处处咄咄逼人的做派，但抓住时机适当表现一下还是可取的。

我们工作不仅仅为了上司，也为了自身的生存与发展。

但是，上司的认可毕竟某种程度上影响着我们的生存状态和自身价值的实现。

所以，展示自己并非采用拍马逢迎的手腕，而是在恰当的时候展现自己的才能，像孔雀开屏，展示夺目的光彩。

上司若是明智之人，对下属的才华和脱颖而出的表现，也会刮目相看的。

上司只有了解你的能力，才会为你分配相应难度与报酬的工作。

因此，聪明的员工，在上司迟迟未能看到自己的成绩时，他们不是选择跳槽，也不是抱着“是金子总会发光”的信念继续默默工作，而是主动寻求良机与上司进行沟通，向上司展示自己的优势。

学会把自己推销出去 向老板展示自己的优点有多种途径，比如可以通过卓越的业绩引起老板的注意。

但首先要明白老板对工作的要求，正所谓“好钢要用在刀刃上”，这样会对你以后的职场之路有莫大帮助。

你也可以正式和老板面谈，或定期发E-mail向老板汇报自己的工作进程及成果，还可以在会议中适当发言表述自己的工作成绩。

<<世界500强企业员工的50条生存法则>>

展示自己其实就是把自己推销出去，一个人若想获得成功，必须善于推销自己。

这既是一种技术，也是一种才华，更是一种艺术。

学会推销自己，我们的才华才不会被埋没，自身价值才能得到体现。

在推销自己的过程中，为了能够取得更好的效果，必须遵循几条原则： 1.推荐要以对方为导向 在推荐自己时，应该注重对方的需要和感受，使自己能够被对方接受。

如果忽略对方的需要和感受，夸夸其谈，即使口若悬河也无济于事。

2.不要害怕失败 萝卜青菜，各有所爱。

对人才的需求也是这样。

假如你针对对方的需要和感受仍不能被对方所接纳，这时应该重新考虑自己的选择。

但是不要因为一次失败便失去自我表现的勇气，你应该调整期望值，而不是自我表现的态度和方法。

3.掌握一些方法 依据面谈的对象、内容做好准备工作；语言表达自如，要大胆说话，克服心理障碍；掌握适当的时机，包括摸清情况、观察表情、分析心理、随机应变等。

4.要有自己的特色 推销自己首先要能引起别人的注意，如果别人不在意你的存在，那你的推销肯定是失败的。

要吸引别人的注意力，关键是要有自己的特色。

所谓特色，就是个人的风格、特点、优点、长处，那些有别于旁人的、不落俗套的东西，尽可能大胆展现出来，如果能做到让对方眼前一亮，就已经成功了一半。

5.应知难而退 在推销自己时，如果发现时机不对或者对方不感兴趣，就要“三十六计，走为上策”。

这时候，表现要冷静，不卑不亢地表明态度，或者自己找个台阶下，给人留下明理的印象。

6.以真才实学做后盾 推销自己是需要真才实学做后盾的。

一个人的能力，最终还是体现在工作中。

你是否胜任了工作，并主动推进着工作，工作成果是你最好的证明，也是最终获得机会的保证。

但是真才实学长期不表现出来，得不到锻炼，你的能力渐渐也会退化，知识也会老化，那样会真正被埋没。

所以在工作中，多参与各种活动，发挥自己的特长，主动创造机会，让你的领导、上司赏识你，才能使自己脱颖而出。

一个有才干的人能不能得到重用，很大程度上取决于他能否在适当场合展示出自己的优势，让他人认识。

如果你身怀绝技，但藏而不露，他人就无法了解，到头来也只能空怀壮志了。

善于展示自己优势的人总是不甘寂寞，喜欢在人生舞台上唱主角，无论身处任何环境，都会寻找机会展现自己，让更多的人认识自己，让伯乐选择自己，使自己的才干得到充分发挥。

1934年，纽约华尔街风暴席卷伦敦，到处是一片废墟，荒凉、萧条的景象惨不忍睹。

精神颓废的人们排着长长的队伍在市政府前等待着可怜的面包和牛奶。

忽然，一个衣衫褴褛的青年人径直出列，坦然地走进了西尔斯百货公司，找到总裁。

“先生，您不介意和我谈三分钟吧！”

青年礼貌而谦逊地说。

总裁罗森华先是一惊，随后点点头。

三分钟过去了，三十分钟过去了，一个小时过去了……最后，罗森华握着青年人的手说：“你的勇气打动了我，我决定聘用你。”

后来，这位青年成了西尔斯公司驻亚洲分公司的经理。

你或许才高八斗、学富五车，或许壮志凌云、卓尔不群，这些并不是最重要的，重要的是你必须鼓足勇气不断醒目地亮出自己，展现自己的优势，找到赏识你的人，才有可能得到成功的机会。

是金子就应该发光，在职场上，很多时候沉默并不是金！

那么，像孔雀一样展示你的优点吧！

法则2 胜利来自于此别人早走一步 机遇只偏爱有准备的头脑 有人问爱因斯坦为什么能够成功，他是怎么抓住机遇的，爱因斯坦说，机遇只青睐那些有准备的头脑。

<<世界500强企业员工的50条生存法则>>

准备是一切工作的前提，只有充分准备才能保证工作得以顺利完成。

拿破仑·希尔说过，一个善于作准备的人，是距离成功最近的人。

一个懂得准备、善于未雨绸缪的员工才能及时抓住成功的机会，这样的员工当然也是老板眼中的优秀员工。

安娜在一家服装公司做销售工作，业绩一直不错。

可是公司为了开拓第三市场，决定减少服装的生产量，裁减员工，以达到压缩成本的目的，把资金转向第三产业——房地产业。

现在，所有员工都面临着被裁减的危险，人人自危。

销售岗位要裁去一半人员，这不能不让所有销售人员心里打起鼓来。

大家平常工作都差不了太多，谁走谁不走呢？

面对这种情况，安娜却镇定自若，似乎并没有太在意。

最后的结果是销售部人员走了一半，副主管也被辞退，而安娜升任了此职。

原来，安娜在平常的工作中，就十分注意整理所有客户的资料，还利用业余时间学习编程工作，为公司建立了一个庞大的数据库。

这个数据库的建立为销售渠道的正规化提供了科学的依据，大大地提高了工作效率。

早在一个月前，安娜就向主管提交了这个数据库，得到了认可，正在等待讨论通过与实施。

.....

编辑推荐

揭示500强企业成功管理的核心准则，培养优秀员工职业素质的经典读本。

如何在残酷职场中脱颖而出，国际企业培训最新信息大全。

每个人应该遵守生之法则，把个人的命运联系在民族的命运上，将个人的生存放在群体的生存里

。

世界500强企业员工的50条生存法则，自下而上法则不是潜规则，不是办公室政治，而是每个人为了提升自己的竞争力必须遵守的职业规则：法则1：像孔雀一样展示你的优点，不仅要会做事，还要善于展示和推销自己，这样才有机会脱颖而出。

法则2：放弃忠诚即是放弃成功。

法则3：把自己做成品牌，你的品牌就是你的身价！

只要在工作中为人所知，那么，你就成功了90%。

法则4：任务的最佳完成是前一秒。

一个总能在“昨天”完成工作的员工，永远是成功的，他所具有的不可估量价值，将会征服任何一个时代的老板。

法则5：无“疆界”工作，工作没有“分内”、“分外”之分，现代企业需要能迅速融入团队工作的人。

法则6：好方案+不落实=0，说做就做，马上行动，做行动的巨人，不做无谓的口舌之争。

法则7：先升值，再升职。

职场“三八主义”，即八个小时休息，八个小时工作，八个小时学习，不主动升值就意味着不断贬值

……

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>