

<<告别陋习-树立良好职业习惯>>

图书基本信息

书名：<<告别陋习-树立良好职业习惯>>

13位ISBN编号：9787512331099

10位ISBN编号：7512331096

出版时间：2012-7

出版时间：中国电力出版社

作者：邹晓春

页数：193

字数：188000

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>

## <<告别陋习-树立良好职业习惯>>

### 内容概要

本书全面介绍了职场人士应该拥有的良好习惯。全书采用“漫画、观点、故事、技巧”相结合的方式，内容包括思维习惯、守纪习惯、爱企习惯、礼仪习惯、执行习惯、心态习惯、交际习惯、学习习惯、健康习惯、理财习惯十个方面。作者以图文结合的形式为读者提供了一套形式新颖、可读可用的学习和培训方案。

本书每章前有章首画一幅，每节包括看漫画、亮观点、读故事、学技巧四部分，界面简洁，漫画风趣，语言生动。

方便读者在轻松愉悦的氛围中感悟和学习相关知识，从而培养良好习惯，成就精彩人生。

本书适合企业管理人员和普通职员阅读，更适宜作为企事业单位的员工培训用书。

## <<告别陋习-树立良好职业习惯>>

### 作者简介

邹晓春，内蒙古财经大学工商管理学院组织行为学、管理沟通主讲教师，曾服务的企业包括神华集团大准铁路、伊利、鄂尔多斯、阿尔巴斯、巴盟运输、内蒙古建设银行等企业，主讲课程包括《职业心态》《职业化》《职业礼仪与服务礼仪》《管理沟通》等。

## <<告别陋习-树立良好职业习惯>>

### 书籍目录

#### 前 言

#### 第一章 良好的思维成就精彩人生

带着责任心去工作

懂得为他人着想

冲破“霍布森选择”

用新方法行动

坚持自己的主见

把优秀当成习惯

和别人一块赢

不迷信权威，学会自己判断

#### 第二章 养成良好习惯，守纪从我做起

杜绝迟到行为

杜绝早退现象

不要无故请假

不擅离职守，串岗聊天

莫用电脑来闲玩

不钻制度的空子

违纪莫要狡辩，受罚莫要抱怨

及时关注公司制度

#### 第三章 让关爱企业成为一种习惯

不拿公司一针一线

节约是习惯，更是素养

不说公司坏话

不泄公司机密

做了跳蚤族，工作没前途

每天帮公司义务做点事

多为公司建言献策

成为公司的“销售员”

主动维护公司形象

#### 第四章 礼仪决定形象，形象决定命运

着装打扮要大方得体

微笑是最美的礼仪

女士面前，展现你的绅士风度

养成正确的握手习惯

每次都坐在正确的席次

遵守时间，不可失约

电子礼仪不可不知

会说话是习惯使然

举止一定要端庄

#### 第五章 培养执行习惯，创造工作奇迹

决定之前慎思考

行动之前详计划

今日事，今日做，今日毕

要事第一法则

一次不要做太多事

## <<告别陋习-树立良好职业习惯>>

找方法不找借口

每一个细节都要做到最好

遇到困难，记得求援

做完后要检查一遍

### 第六章 幸福源于积极美好的心态

凡事都从好的一面去想

永远都相信自己的力量

宽恕别人，放过自己

让感恩成为一种习惯

活在不抱怨的世界

下定决心就不要再回头

付出不必求回报

对你所做的事情要有一种爱

### 第七章 好习惯带来好人缘，好人缘成就好事业

养成尊重他人的习惯

主动接触陌生人

求全责备，惹人生厌

莫让说脏话成为习惯

不要在背后议论他人

做错事时，说声“对不起”

安慰身边受伤的人

让对方成为主角

懂得拒绝能避免麻烦

### 第八章 学习才能成长，成长才能成功

谦虚是进步的基础

不在同一个坑里跌倒两次

学以致用，用以促学

张开口请教他人

养成终身学习的习惯

让读书成为一种习惯

关心业内的最新资讯

不浪费每一分钟

共同学习才能共同进步

### 第九章 健康的身体是工作的本钱

吃一顿营养的早餐

每天运动30分钟

把大自然带进办公室

扔掉你手中的烟

要工作也要休息

常和亲朋聊聊天

让自己有个好睡眠

保持正确的坐姿

健康体检要按时做

走出去看新鲜的世界

### 第十章 良好的理财习惯助你赢在职场

要薪水还是要前途

关系再好，也别打听工资

<<告别陋习-树立良好职业习惯>>

先提升能力，再申请加薪  
人情往来是投资不是支出  
与其争奖金，不如揽人心  
每天做好收支记录  
每月坚持存点钱  
读一点理财书籍

## <<告别陋习-树立良好职业习惯>>

### 章节摘录

阿基勃特是美国标准石油公司的一位小职员。他有一个习惯，每次在出差住旅馆的时候，总要在自己签名的下方，写上“每桶4美元的标准石油”的字样，在书信和收据上也不例外，只要他签名，就一定要写上这几个字。因为这样做，可以使一些人认识他的公司。阿基勃特因此被同事叫做“每桶4美元先生”。公司董事长洛克菲勒听说这件事后，不由对阿基勃特的责任感和使命感大加赞叹，并说：“竟有如此努力宣扬公司声誉的职员，我要见见他。”于是邀请阿基勃特共进晚餐。后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。那些原来嘲笑阿基勃特是“每桶4美元先生”的同事，到了此时才明白一个人的责任心对职场发展的作用有多大！

公园里，两个孩子不知道因为什么吵了起来。当家长上前询问时，两人都坚持自己是对的。正当家长们束手无策时，一个老人走过来。他亲切地邀请两人做一个游戏。老人从口袋里掏出一个小球问：“请告诉我，你们眼前的这个球是什么颜色的？”两个孩子争相回答，一个说是黑的，一个说的白的。一个孩子很笃定地反驳另外一个孩子：“你错了，明明是白的。”另外一个孩子也不甘示弱：“不对，球肯定是黑的。”就当他们又要争吵时，老人说：“现在你们换一下位置，重新观察一次。”换了位置后，孩子不由地愣住了，原来这是一个黑白双色球。老人语重心长说：“孩子们，很多事情也像这个球，从不同角度去看，就会有不同的样子。很多时候，如果我们站在对方的角度思考，就可以避免很多争吵和伤害。”在职场中也是这样，当发生误会和冲突时，站在对方的角度思考，可以提高沟通效率、改善人际关系。

一次宴会上，有人讥笑哥伦布：“发现新大陆不过如此，因为它一直在那里，只要一直向西走，谁都能发现。”哥伦布并没有反驳，而是拿起一枚鸡蛋问宾客：“谁能把它竖起来？”所有的人都试了试，但是都没有成功。甚至有人断言这是不可能做到的。最后，所有的人都都在看哥伦布如何把鸡蛋竖起来。只见哥伦布拿起鸡蛋，轻轻把一端的壳磕破，鸡蛋就稳稳地直立在桌子上了。宾客笑起来，一位贵族不以为然地说“这有什么稀罕？也太容易了。”哥伦布微笑着说：“是的，世界上的很多事都是非常容易的，只不过那是在别人做过之后。我跟你们的差别就在这里，你们没想到的，我想到了。”哥伦布的“想到”就是突破思维定势的结果。只有这样，才能树立“人无我有，人有我优”的核心优势，企业和个人才能做第一个“发现新大陆”者。

在台湾，每年11月至次年4月，是鲜乳销售淡季。在这期间，为了降低库存，台湾乳品公司大多采取低价、捆绑销售，买二送一等低价促销的方式。这样一来，原价45元的牛奶被压低到38元，行业利润薄弱。针对这一情况，台湾味全公司别出心裁地想出了另外一个办法解决鲜乳淡季滞销的方法。1990年4月，味全公司斥资1200万，推出“买鲜乳送名车”活动。味全公司决定从1990年4月16日至6月17日，每星期赠送一台TOYOTA牌小汽车，中奖率为5%。

## <<告别陋习-树立良好职业习惯>>

该活动推出以来，市场反应良好，味全鲜乳销量大增，大大地扩大市场占有率。除了买鲜乳送汽车，他们还举办了“健康宝宝选拔”“味全准妈妈教室”“望子成龙、望女成风”等活动。

这些活动总能成为一时的新闻，出尽风头。

就这样，味全凭借新颖的市场策划，将对手远远地抛在身后。

威勒是18世纪美国最著名的房地产商和银行家。

一开始，他只是一家银行的小职员，凭着自己的勤劳、机灵，很快胜任为主管，专门负责投资房地产，并经常对行业发展提出独到的见解。

18世纪是美国大规模开发建设的时期，房地产发展很快。

凭着自己丰富的经验，威勒预感到华盛顿近郊的一块地皮潜力无限，建议公司买下来。

但是这个提议遭到了同事们的反对，老板对此也犹豫不决。

威勒坚定地说：“美国的经济正处在大发展时期，无数的农民涌到城市里来，华盛顿用不了几年将会人满为患，就必须扩大城市规模，而那块地皮将成为开发建设的首选。

”在他的坚持下，老板最终决定投资这块地皮，并让威勒全权负责。

不久，政府决定要在那里兴建新的商业中心，作为华盛顿的新城。

短短一年时间，‘那块地皮涨了10倍的价值。

威勒也因此获得了10万美金的奖励，这成了助他成功的第一桶金。

作为Facebook的COO，桑德伯格做事情的信念是：要么不做，要么做好。

就读哈佛大学时，她就被公认为集才智、社交能力和政治头脑于一身的杰出人才。

有次写论文，她在哈佛大学科学中心的电脑上运行大量的数据，导致该中心电脑系统崩溃，因此被称为“拼命三娘”。

正是她这种“做就要做最好”的劲头，让美国财政部长萨默斯关注到她，并带她进入世界银行工作。

后来，她希望在职场中有更高的上升空间，于是加入了谷歌，并成为谷歌副总裁。

2008年，桑德伯格来到快速成长的Facebook，决心和扎克伯格一起来改变世界，并力争将其推向顶峰。

三年后，在她的努力下，Facebook的用户数量从2008年的6000万，增加到如今的8.5亿。

2008年，Facebook全年的广告收入不足3亿美元，2011年已经达到38亿美元。

有一个下雨天，小男孩发现家门口的那块花生地被踩得一片狼藉。

原来雨水使家门口的那条道路泥泞，而一旁的花生地是沙质的土壤，即使下了雨也很干爽。

行人为了方便行走，都拐到了他家门口的花生地里。

小男孩很心疼，因为这块地的花生是自己一颗一颗种下的。

他披着蓑衣，站在门口，一有行人路过时，就阻止他们踩踏花生地。

但是，行人根本不听他的劝阻。

小男孩很是沮丧，忍不住大哭起来。

小男孩的妈妈听到他的哭声，急忙从家中走出来。

问清原委后，妈妈笑着让小男孩把炉渣铺在小路上，泥泞的小路变得干爽后，就没有人跑到花生地里去了。

一妈妈对小男孩说：“想达到自己的目的，就要先想想此时别人需要什么，满足了他人的需求，自己的备的也达到了，这种共赢的事情，何乐而不为呢！

” P3-15



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>