

<<超越职场>>

图书基本信息

书名：<<超越职场>>

13位ISBN编号：9787548400134

10位ISBN编号：7548400136

出版时间：2010-7

出版时间：吕维刚 哈尔滨出版社 (2010-07出版)

作者：吕维刚

页数：320

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>

<<超越职场>>

内容概要

作为一个在职场摸爬滚打了几年的职场人，究竟具备什么样的品格和能力才能成为一个优秀甚至出类拔萃的管理者呢？

一个企业或者部门的领导究竟具备什么样的素质、具备什么样的管理能力才能更好地领导公司员工，引导公司健康持续地向前发展呢？

当职场人成了领导又该如何超越职场、与职场中的繁杂作别呢…… 本书是管理者的生存发展哲理书，是一本融知识性、实用性、可读性于一体的职场励志书！

<<超越职场>>

作者简介

吕维刚，1974年生人，民商法硕士，大学讲师。

曾任新华社、光明日报记者。

大学期间取得中国司法部律师执业资格，参加工作后取得证监会、司法部证券律师执业资格。

教书育人的同时，致力于经济领域的律师实践工作，为多家大型企业担任法律顾问，并从事公司上市重组业务。

业余时间坚持读写，乐在其中.....

<<超越职场>>

书籍目录

第一章 锻造性格，赢在品格——人格魅力让你一呼百应 心胸开阔，容员工难容之事 富有远见，测员工难测之远 以德服众，做员工易服之人 贵在自知，做有自知之明的人 尊重他人，做员工尊敬之人 厉行节俭，做节俭之先锋 善于倾听，做善于纳谏之人 以身作则，做有威信之领导 公私分明，做正直之领导

第二章 提高效率，赢在惜时——养成让员工效法的良好工作习惯 好领导要认清时间的本来面目 好领导不该有浪费时间的坏习惯 好领导处理事情要主次分明 好领导要快捷处理办公文件 好领导要节约各种交际时间 好领导要防止工作中的外来干扰

第三章 以下为友，赢在距离——低姿态让你和员工情如好友 低调做领导是一种大智慧 领导的架子要不得 深入了解你的员工 关心员工的身心健康 学会换位思考 虚心向下属请教，不耻下问 善于微笑，展现个人亲和力 拉近与员工的心理距离

第四章 攻心为上，赢在有心——和下属进行有效的沟通 沟通也是需要原则的 有时候耳朵比嘴巴重要 进行最直接的沟通 善于与下属私下交谈 善于倾听员工的不满 批评也需要艺术

第五章 知人善任，赢在识才——让下属的才能得到最大程度的发挥 谁是千里马 如何识别人才 积极挖掘员工的潜能 抗人用人要打破偏见 善用不同性格的人才 用人要学会扬长避短 任人唯才，知人善用

第六章 张弛有道，赢在管理——让员工的战斗力得到最大程度的提升 赢得下属的信服 员工需要你的赞美 激发员工的工作热情 妙用“幽默”和“沉默” 善待有“污点”的员工

第七章 消解矛盾，赢在和谐——妥善处理公司中的各种矛盾 做好“防火”工作 处理好公司内的帮派之争 勇于承担责任 公平地对待你的下属 公平地处理员工之间的矛盾 化解与员工的矛盾 驾驭顶撞自己的下属 遏制员工的恶性竞争

第八章 善于授权，赢在信任——给员工一个发挥自己才能的空间 事事亲为并不好 改变亲历亲为的方法 把精力放在事关全局的大事上 授权要经过充分的准备 如何授权你最放心 谁是你适合授权的下属 留意授权细节 授权的同时，有效监督极为重要 如何培养接班人

第九章 上下齐心，赢在团结——增强公司的凝聚力 增强公司的凝聚力 打造一支高效团队 和员工间配合默契 荣誉感——团队的灵魂 优化公司的管理结构 做优秀的团队领头人

第十章 投资员工，赢在未来——让员工和公司共发展 建立培训员工的正确观念 多方面培训人才 人才培训的具体内容 岗前培训的目的 如何实施岗前培训方案 对培训效果进行评估

<<超越职场>>

章节摘录

第一章 锻造性格，赢在品格——人格魅力让你一呼百应心胸开阔，容员工难容之事领导者要善于听取各种批评意见一个人的认识能力总是有限的，“智者千虑，必有一失”，再高明的领导者也难免有失误之处。

允许下级讲话，兼听则明，有利于总结经验，吸取教训，改进工作方法，提高工作效率。

同时也能了解下属，发现人才，选拔人才，使用人才。

认真听取不同意见，正确解决各种矛盾，协调各种关系的过程也是不断提高领导艺术、改进管理方法的过程，对增强领导者本身的判断能力、分析能力和协调能力大有裨益。

在某地的一个沃尔玛超市里，企业领导者和员工们正在开会，而让人感到特别的是，他们是站着开会的。

会议中的员工们全部身着清一色的衣服，他们围着唯一身穿不同颜色衣服的主管站立着，认真听取主管训话。

那位主管说的仿佛是老一套：“为了今后更好地开展工作，我今天给大家召开一次会议，希望大家为我们今后的工作献策献计，多提一些宝贵的意见或建议。

”主管一讲完，大家开始七嘴八舌地讨论起来：特价商品应如何摆放；熟食根据顾客的要求要增加一些什么项目；收银员如何才能快速服务，该注意哪些事项；商品要怎么摆放才能吸引顾客……每次会议一结束，第二天商场准会焕然一新。

一位顾客凑过去想细听他们具体提出的意见。

一位女孩笑容满面地盯着他：“先生，您有什么需要我们帮忙的吗？”

”这位顾客有些慌乱，突然想起什么，脸涨得通红，她会不会把自己当成他们的竞争对手？

然而，顾客的担心是多余的。

“先生，如果您有好的建议也可以提出来，我们争取让您更加满意。

”“您喜欢沃尔玛吗？”

”女孩问那位顾客。

顾客点头，并将大拇指竖了起来。

这时，主管也走了过来，关切地问：“先生，您对我们的服务方式及商品价格满意吗？”

有哪些需要改进的地方？”

”其他的员工不再围着主管，他们也向那位顾客围拢过来，期待他能给出一个满意的答案。

欢快的话语全向他这边流动，似乎他们是在为他这唯一的顾客开的一次特别会议。

这样的会议开得似乎显得有些杂乱，若不是服装有所区别，你很难看出谁是领导者。

难怪沃尔玛会成为世界上最大的零售商，原来它的企业文化已经把这些道理植入每个人的心里。

<<超越职场>>

编辑推荐

《超越职场(职场经理人的生存哲学)》由哈尔滨出版社出版。

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>