第一图书网, tushu007.com

<<世界500强企业员工生存法则>>

图书基本信息

书名：<<世界500强企业员工生存法则>>

13位ISBN编号：9787508072715

10位ISBN编号：7508072715

出版时间：2013-1

出版时间：华夏出版社

作者：刘红强　编著

页数：239

字数：110000

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

前言

生存法则就是职业规则　　如果说优秀的员工成就了成功的企业，那么卓越的理念则成就了优秀的员工。
500强企业员工的优秀理念已经深深渗透到员工的日常行为中，逐渐演变成他们的生存法则。
在生存法则的指引下，他们在职场中游刃有余，极具竞争力，无论到哪里都是优秀的员工。
生存法则不是潜规则，不是阴谋诡计，不是玩弄手段，不是搞办公室政治，而是为了打造并提升自己的竞争力，员工必须遵守的职业规则。
如：　　“像孔雀一样展示你的优点”，提醒员工不仅要会做事，还要善于展示和推销自己，这样才有机会脱颖而出；　　“以老板的心态去工作”，要求员工在工作中要培养“老板心态”，具备一种企业家精神；　　“把自己做成品牌”，则倡导员工要把自己打造成一种卓越的品牌，以提升自身的竞争力；　　……　　这些法则为成功的企业所尊奉，为优秀的员工所传承，塑造了一个又一个优秀的人才，打造了一个又一个卓越的组织。
本书结合大量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。

内容概要

《世界500强企业员工生存法则》结合大量世界500强员工的经典案例，逐条剖析职场生存法则的真义，为职场人士提供努力的目标、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。

书籍目录

法则一 提升自我软实力
　　先升值，再升职
　　把自己做成品牌
　　做精业的“专家员工”
　　把工作做到“卓越”而不只是“称职”
　　像孔雀一样展示你的优点

法则二 热爱工作才能享受工作
　　做好在职的每一天
　　把每一份工作当成机遇
　　敬业：把工作当成信仰
　　释放自己的全部激情
　　平衡好工作与生活

法则三 带着阳光心态去工作
　　没有卑微的工作，只有卑微的态度
　　感恩是一种生存智慧
　　以老板的心态去工作
　　改变环境不如改变自己
　　保持阳光心态

法则四 责任与压力铸造更强的员工
　　巧妙地对待压力
　　责任是人生存的根本
　　反省中提升自我
　　把职业当成事业做
　　时刻保持危机感

法则五 没有执行，一切都是空谈
　　好方案＋不落实＝0
　　做问题的终结者
　　任务的最佳完成期是前一秒
　　把事情做到位
法则六 勤奋地付出会有丰厚的回报
　　勤奋是事业成功的“帆”和“桨”
　　不要触碰纪律的电网
　　执著：在坚持中守候成功
　　时间是成功者最大的资本
　　无“疆界”工作
　　选择聪明地工作

章节摘录

先升值。
再升职“ 先升值。
再升职 ”是500强企业优秀员工的生存与晋升之道。
也是施 展自己才能。
发挥最大价值的唯一途径。
在如今这个竞争激烈的年代。
不主 动升值就意味着不断贬值。
◎给老板一个晋升的理由 许多员工认为老板不重视自己。
自己怀才不遇。
其实。
不是老板不重视 你。
而是你的能力和经验还没有提升到相应的档次。
这时。
如果能够明白“ 先升值。
再升职 ”的道理。
就能够踏踏实实地取得事业的不断成功。
“ 先升值。
再升职 ”是500强企业优秀员工的生存之道。
也是施展自己 才能。
发挥最大价值的唯一途径。
在如今这个竞争激烈的年代。
如果不主动 升值就意味着不断贬值。
那么等待你的不仅不是升职。
反而是被淘汰的厄运 。
李凡初进惠普公司的时候只是一名普通的业务员。
后来一步一个脚印。
由业务员成长为公司的市场部经理。
随后又成为公司的市场总监。
李凡究竟 是如何成长起来的？
让我们看看他从一个市场部经理成长为市场总监的过程 吧。
在成为公司的市场部经理之后。
李凡很快就对自己的工作有了一个正确 的定位： 在企业的营销过程中。
市场部经理的位置十分重要。
一个优秀的市场部 经理。
要在很大程度上能够协助市场总监完成营销战略任务。
李凡认为一个 优秀的市场部经理必须具备以下四种基本素质： 1.具备营销策划的能力； 2.具备品牌策划的能力； 3.具备产品策划的能力； 4.具备对市场消费态势潜在性的分析能力。
接下来。
李凡又认真研究了大多数公司对市场部经理的更高要求。
他觉 得自己应该在目前能力的基础上进一步学习。
提升自己的工作能力。
首先。
他从掌握各项营销政策入手。
因为他过去从事的是广告策划工作 。
对营销政策知之甚少。

之后。
他又开始不断强化自己的执行力。
因为他发 现自己对于公司营销推广的整个过程监控实施的力度很差。
另外。
李凡认识 到自己的市场应变能力较差。
缺乏市场销售过程的锤炼和市场销售亲身的体 验。
这是他工作中最大的软肋。
对这些问题有了深刻而全面的认识之后。
李凡开始逐步提升自己的业务 素质。
他先对自身这些不足进行弥补。
先让自己成为一名优秀、称职的市场 部经理。
又用了3年的时间亲身体验营销实践。
与此同时。
李凡学习了丰富 的组织管理知识、全面的法律知识和财会知识。
因为这些知识在工作的时候 很有用处。
对团队的掌控能力也是李凡学习的一个重要方面。
如果控制不了 下属团队。
那么一切都是空谈。
通过几年的认真学习和实践锻炼。
李凡终于如愿以偿地成了公司的市场 总监。
他为公司的市场营销工作做出了极大的贡献。
在担任了公司市场总监 以后。
李凡仍然在不断充实自己。
李凡成长的例子告诉我们。
工作中每一步台阶都需要相应的知识储备与 能力相匹配。
当你选择了一个行业。
进入一家公司后。
如果想要升职。
就必 须不断地学习和锻炼。
让自己的能力升值。
给老板一个提升你的理由。
◎不断学习。
自我升级 企业购置的机器设备会按一定年限折旧。
同样。
随着知识更新速度的加 快。
就业竞争的日趋激烈。
人们赖以生存的知识、技能。
也会随着岁月的流 逝而不断折旧。
相应的。
掌握这种知识和技能的员工也会折旧。
据美国国家 研究委员会的一项调查发现：半数以上的劳动技能在短短的3至5年内就会因 为跟不上时代的发展而变得无用。
而以前这种技能折旧的期限长达7到14年 。
要在职场中立于不败之地。
必须不断学习。
让自己升级。
如今职场中流行一种新“ 三八主义 ”。

即八个小时休息。
八个小时工作 。
八个小时学习。
这反映出我们每个人面临的职场危机。
有人说。
未来社会 只有两种人：一种是忙得要死的人。
另一种是找不到工作的人。
据统计。
25 岁以下的从业人员。
职业更新周期是人均一年零四个月。
当10个人中只有1 个人拥有某种职业的初级证书时。
他的优势是明显的。
而当10个人中已有9 个人拥有同一种证书时。
原有的优势便不复存在。
那么。
面对这种职场危机和本领恐慌。
我们要怎样做才能永远保持竞争 优势呢？
1.让自己变得不可替代 现代商业社会竞争是激烈而残酷的。
为了自己的利益。
老板只保留那些 最优秀、最有价值的员工。
正如一位老板所说的那样：“ 我手下有8名销售 代表。
两名顶尖高手创造的销售额高达总数的50%。
这两个人我是丢不起的 。
” 这两个“ 丢不起 ”的员工。
就是老板眼中“ 不可替代 ”的员工。
无论是在什么领域。
任何一个人拥有了别人不可替代或不可逾越的能力 。
就会使自己的地位变得十分稳固。
正如一名企业家所说的。
一个人拥有了 别人不可替代的能力。
才会使自己永远立于不败之地。
具有不可替代性。
就 可以让自己的地位坚不可摧。
一个拥有特殊才能的人不需要依赖特定的上司 或特定的工作场所来巩固自己的地位。
P002-007

编辑推荐

生存法则不是潜规则，不是阴谋诡计，不是玩弄手段，不是搞办公室政治，而是为了打造并提升自己的竞争力，员工必须遵守的职业规则。
从“职场菜鸟”到“办公室达人”的职场生存启示！
《Mobile book随身读：世界500强企业员工生存法则》详解职场自我定位、工作心态、责任承担等生存策略，掌握最全面、最实用的职场生存之道，助你达到人生新高度。

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