第一图书网, tushu007.com

<<“蚁族”突围>>

图书基本信息

书名：<<“蚁族”突围>>

13位ISBN编号：9787111307112

10位ISBN编号：7111307119

出版时间：2010-6

出版时间：机械工业出版社

作者：邱庆剑

页数：189

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

第一图书网, tushu007.com

前言

“ 蚁族 ”是2009年诞生的一个新名词，但它并不是一个新生事物。
它指的是“ 大学毕业生低收入聚居群体 ”，这个群体已经受到社会各界广泛的关注。
我说它不是一个新生事物，是因为它一直就存在，在中国存在，在外国也存在。
大学毕业生曾经是“ 天之骄子 ”，如今，由于就业环境的变化，其中相当一部分人一毕业就失业，由骄子坠入了弱势群体。
社会各界应该对这个群体予以关心和帮助，但主要还得靠自身努力。
我也曾经是“ 蚁族 ”群体中的一员，那段日子真是不堪回首。
与我一同从早期“ 蚁族 ”挣扎出来的人，如今相当一部分人已经成为社会精英。
总结他们的经验，那就是：再艰难也绝不消沉。
总结他们走过的突围之路，我发现有两条：一是在职业经理人道路上取得成功，二是在自主创业道路上取得成功。
本书就是讲述在谋职创业和人生中取得成功的“ 蚁族 ”“ 前辈 ”们的经验的。
全书分上下两篇，上篇讲述“ 蚁族 ”如何在职场上和创业路上取得成功，下篇讲述作为弱势群体的“ 蚁族 ”如何用智慧去生存。
我从一名小职员成长为集团大企业的总经理，对职业精神和职业发展有着深刻的领悟。
近年来，我一直从事着创业辅导工作，帮助年轻人创业。
本书许多内容来自于我的亲身经历。
不遭遇苦难，当然是人生的幸事；但如果不可避免地遭遇了，就要努力让它成为一种磨炼，成为人生的一种宝贵财富。
记得我当年身为“ 蚁族 ”时，曾经写过一篇短文章，叫《苦难的选择》，就是用于激励自己的，今天，我把它抄录于下面，希望也能激励目前还在“ 蚁族 ”中行走的大学生们。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书介绍的是在谋职、创业和人生中取得成功的“ 蚁族 ”前辈们的经验。
全书分上下两篇，上篇讲述“ 蚁族 ”如何在职场上和创业路上取得成功——如何面对现实，在求职路上突破、在职场中突围、在创业路上筑巢；下篇讲述作为弱势群体的“ 蚁族 ”如何用智慧去生存——如何绕道而行、量力而行以及借助团队的力量。
　本书作者从一名小职员成长为集团大企业的总经理，对职业精神和职业发展有着深刻的领悟。
本书许多内容来自于作者的亲身经历，对“ 蚁族 ”职业发展具有指导作用，不啻为“ 蚁族 ”生存与发展的自助手册。

作者简介

邱庆剑，著名作家、诗人、资深管理咨询专家，曾在数家大型集团公司历任人力资源总监、财务总监、市场总监、行政总监、总经理和董事长助理。
被媒体称为“ 企业管理超级教练 ”。

在国内出版企业管理、励志和文学著作61部，海外出版7部。
坚持原创写作。
《忠诚胜于能力》对中

第一图书网, tushu007.com

<<“蚁族”突围>>

书籍目录

序言“蚁族”突围之路上篇职业篇　第1章　“蚁族”需要面对现实　我是最早的“蚁族”　1?宏观原因　2?微观原因　“蚁族”的资源　1?拥有的资源　2?缺少的资源　“蚁族”的出路　1?打工：成为职业精英　2?创业：建立自己的财富王国　第2章“蚁族”如何在求职路上突破　调整就业观念：先学经验，后谋薪水　了解你自己：适合什么工作　1?优缺点　2?愿望　3?自己能做什么　个人形象：你自己就是一张名片　1?精神形象　2?服饰形象　3?行动形象　如何制作有吸引力的简历　1?封面　2?扉页　3?基本情况登记表　4?艺术设计类工作简历　5?写简历时应该注意的事项　如何成功参加面试　1?面试前的准备　2?面试中的经典问题　3?面试问答举例　通过人际关系找工作　第3章“蚁族”如何在职场中突围　平稳度过试用期　1?“蚁族”新人十大注意　2?细节让你更受欢迎　3?如何挺过第一个月　4?办公室生存技巧　敬业精神是堂必修课　1?经验来自经历，多做事情成长快　2?你自己才是敬业的第一受益人　3?品尝辛苦是走向成功的第一步　4?学会用换位思考的方法看上司　5?要主动做好小事，体现自己的能力　6?埋在土里的种子才有发芽的机会　阻碍上进的5个因素　1?错误地把个人利益与组织利益对立起来　2?错误地认为个人前途与组织前途没有关系　3?凡事斤斤计较，缺乏奉献精神　4?消极被动，等、靠、要思想严重　5?责任不明确，责权利不对等　脱颖而出的10大品质　创造晋升机会的15个法宝　第4章“蚁族”如何在创业路上筑巢　“蚁族”能够创业吗　1?创业：给自己一份工作　2?一无所有也可以创业　3?最大的障碍是决心　从哪里开始（1）：网络创业　1?网络创业的优势　2?网络创业方式　3?网上开店是热门　4?网上开店的沟通方式　5?如何把货发出去　6?网上开店如何结算　从哪里开始（2）：开实体小店　1?选择加盟招商企业的要点　2?加盟流程　3?自己开店如何选项目　4?自己开店如何选地址　5?自己开店如何做好设计　6?自己开店如何办证　7?提升小店销售业绩的黄金法则　给“蚁族”创业者的忠告　1?三个忠告　2?金矿在哪里下篇　智慧篇　第5章用智慧去生存　用智慧去生存　“蚁族”生存智慧　1?绕道而行：绕过前进的障碍　2?量力而行：聚集最大的资源　3?蚂蚁为王：用智力获取生存空间　第6章绕道而行：绕过前进的障碍　绕道而行的故事——三个小家伙　正确理解绕道而行　1?绕道而行不等于前功尽弃　2?绕道而行不等于知难而退　3?绕道而行不等于浅尝辄止　4?绕道而行不等于缺乏毅力　5?绕道而行不等于没有信心　6?放弃清除障碍或放弃逾越障碍，不等于放弃前进　7?绕道而行不仅仅是弱者的成功法则　正确应用绕道而行　1?树立几个正确的观念　2?实施步骤　成功的案例　1?毕加索曲线卖画　2?陈子昂摔琴自荐　3?绕道基层，实现高管梦　第7章量力而行：聚集最大的资源　量力而行的故事　1?量力而行之“力”，包括外力　2?量力而行之“力”，包括未来之力　3?量力而行之“力”，是变化的　4?量力而行之“力”，是相对的　5?量力而行之“力”，是“合力”　6?蚂蚁量力而行理论的总结和推广　如何量力而行　1?基本步骤　2?如何量内力　3?如何寻找外力　4?如何量外力　5?寻找合力对象　6?如何量合力　7?如何量未来之力　8?力量的相对分析　9?如何让人帮助你　成功的案例　1?本科生打败博士生　2?借鸡生蛋成华尔街大亨　3?市村清：力量是变化的，再坚持一下　第8章蚂蚁为王：用智力获取生存空间　蚂蚁为王的故事　1?蚂蚁向大象下战书　2?黑蚁王朝胜利大逃亡　3?蚁王发动全民健身运动　4?蚂蚁把巨蟒扛回家　5?森林被砍伐之后　“蚁族”生存之道　1?敢于正视自己的微不足道　2?维护自己良好的社会关系　3?不要做个人英雄　4?借助群体的力量将事情办成　5?“蚁族”的十大秘密武器　6?弄明白你的威胁在哪里，谋划明天的饭碗

章节摘录

插图：更有无数的失败者，他们总以仇视的目光看待比他们更成功的同事，诅咒那些人抢走了他们的机会、占了他们的位置。
可他们没有想过成功者哪些方面比自己更优秀。
如果你有超越他人的能力和业绩，谁又抢得了你的机会？
谁又占得了你的位置呢？
一切抱怨都是没有用的，有用的只是发愤图强，掌握你应该掌握的技能，拥有你自己的“ 秘密武器 ”，从而增强你的竞争能力和把握机会的能力。
这些秘密武器包括很多方面，其中最重要的是专业胜任能力，别人没有能力解决的问题，你能够解决，久而久之，上司和老板就会离不开你，他们会把更多更重要的事情交给你去解决，并给你更多的回报。
掌握“ 秘密武器 ”的途径是，比他人更敬业，比他人更勤奋，比他人更忠诚。
我们注意到，在一个团队中，勇于承担责任、勇于啃硬骨头的人，总是成长得最快的人。
经常多做一点，凡事主动一点，你也会成长得更快。
在你掌握了“ 秘密武器 ”之后，你就成了不可替代的人了。
第15大法宝：相信自己在一次对职场中的失败者进行问卷调查时，我们发现，很多失败者之所以失败，与他们缺乏信心分不开，有93%的被调查者认为自己从小就很普通，只能从事普普通通的基层工作。
因为有这种想法，他们不敢去尝试，看到别人成功了，他会说“ 别人比我能干 ”，而没有想过自己其实只要努力也能够做到。
这种人如果被放在一个不起眼的职位上，他除了抱怨外，也会这样对自己说：“ 我大概只是干这种工作的料，别人把我放在这里，就等于给我定型了。
”他没有想过，别人放他在那里，并没有打算永远放他在那里。
任何事情都是人做的，你现在做不了，并不等于你永远做不了。
天下绝对聪明的人不多，绝对愚笨的人也不多，大多数人的智商相差不太大。
一个成功者，未必生来就是天才，一个失败者，也并非生来就是弱智，相反，在失败者的群体中，倒是有着一些聪明绝顶的人。

编辑推荐

《"蚁族"突围:"蚁族"生存与发展之道》：只有埋在土里的种子，才有发芽的机会。
“ 蚁族 ”如何在职场上和创业路上取得成功——如何面对现实，在求职路上突破、在职场中突围、在创业路上筑巢。
作为弱势群体的“ 蚁族 ”如何用智慧去生存——如何绕道而行、量力而行、借助团队的力量。
人生虽然有走不通的路，但没有改变不了的命运。
职场上：“ 蚁族 ”如何面对现实，“ 蚁族 ”如何在求职路上突破，“ 蚁族 ”如何在职场中突围，“ 蚁族 ”如何在创业路上筑巢。
思想上：用智慧去生存，绕道而行：绕过前进的障碍，量力而行：聚集最大的资源，蚂蚁为王：用智力获取生存空间。
“ 蚁族 ”生存之道。

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