

<<职场金点>>

图书基本信息

书名：<<职场金点>>

13位ISBN编号：9787532629152

10位ISBN编号：7532629155

出版时间：2009-8

出版单位：世纪出版集团

作者：《交际与口才》编辑部 编

页数：264

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>

<<职场金点>>

内容概要

这是四套本的“励志坊”丛书，共收入近年来280篇中外励志寓言、励志哲理方面的优秀文章。在世界经济萧条的当下，阅读该丛书，有利于挽救读者的心态，鼓起人们的勇气。

《职场金点》正是该套系列丛书之一。

书中都是现炒现卖最新鲜的职场经典案例，很多作者混合着汗水和泪水写下求职经验、职场人际关系处理技法，无私奉献给后来人。

《职场金点》系《交际与口才》编辑部编《“励志坊”书系》之一辑。

金融风暴的蔓延，导致职场中人人自危，如何求职，如何升迁，如何才能在职场中如鱼得水，这都是职场人士目前最为关心的问题。

《职场金点》正是从职场规则、心理、技巧等方面出发，通过列举各种实例并加以分析提炼，来帮助读者了解职场规则，掌握处世技巧，加强职场生存能力。

全书内容充实，文字通俗易懂，是职场人士工作前、工作中不可不读一本励志类书籍。

<<职场金点>>

书籍目录

职场功夫守则 上司面前守住自尊底线 职场需要机会主义 你的敲门砖是什么？
 学做职场“功夫熊猫” 不可忽视职场礼仪小细节 “杜拉拉”的职场启示 学会“良性
 愤怒” 过度关心也是一种伤害 离职也要漂亮“耍花枪” 挥一挥衣袖把怒气带走 助人
 不要说出来 礼仪不到，进不了跨国公司 同事、朋友间不必知道一切 心理按摩招数 面
 对冷漠的倾听者 每只小狗都有一个目标 善意如灯 大声喊出“我很重要” 不再扮演违
 心的角色 你“防”了吗？
 事半功倍的“靶向性应聘” 化解职场中的人际隔阂 把自己武装成“双面胶” 求职：
 你的脑瓜要一分为二 不要和凸起的地砖较劲 拿什么让老板喜欢 应对蓄意“找茬”四妙招
 该升没升，不要全怪罪自己 女性游刃职场的七种武器 克服工作恐惧感 亲亲对手，我
 们默契“投篮” 办公室硝烟 向大师们学为人之道 升职后的射“刁”大战 让Office时段
 跳舞 Office恋情也可修成正果 你是“鲤鱼”吗？
 做一个高明的副手 我的“求职三级跳” 把自己的长处表现出来 从战争中寻找求职之
 道 奥菲斯丽人的“甜心”宝典 这样辞职很Out 勇敢地坐在老板身边 鸡头VS凤尾：适
 合自己就好 做自己的加油站 职场，向古人学习 新人武艺十八般 奋力跳过“签约门”
 如何升级职场“大侠”？
 实习生职场生存法则 求职面试问答有技巧 反弹琵琶主动示弱 大学生择业的思维与定
 位 拒绝Offer的IT新鲜人 职场新鲜人的日记 熬夜并不能改变结果 别在餐桌上砸饭碗
 实习早，职好找 当你在办公室听到不该听的 “秀”出你自己 棋行险着 将错就错
 初进职场“十不该” 第一份工作又苦钱又少 该争取就开口 阳光柠檬 平稳度过“职
 业孤独期” 后记 时代需要励志

<<职场金点>>

章节摘录

职场功夫守则 助人不要说出来 小张是我认识的人中少有的热心人。

同事朋友之间，只要是能够插上手的，小张总会乐呵呵地帮上一把，用他自己的话说，咱闲也是闲着。

因此，小张从来不吝惜自己的时间，从来不在乎经济上受一些损失，他是那种很想得开的人。

记得有一年春天，小张给朋友小王介绍对象，联系见面约会，没少遛腿儿，让人看着他比小王还急。

不久，小王的女朋友出差外地，小王想跟女朋友联系，小张便自告奋勇地领着小王到自己的一位老同事家里打电话，那位老同事是局长，他是想给小王省些电话费，因为小王的家境比较困难。

后来，小王和经小张介绍的女朋友结婚了，可细心的人们发现，小王与小张之间的感情却降温了，有时候小王还要躲着小张走，很是令人尴尬。

小张呢，帮别人做的好事并不少，可同事们似乎还是不愿意跟他多接触，仿佛他半辈子都白忙活了。

小张弄不明白了：人的良心怎么都让狗吃了？

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，心肠不坏的小张虽然乐于助人，但他的一些举动却让一般人接受不了，甚至让人感到他帮助别人的目的不纯。

其实，小张倒不一定有那个意思，只不过是无意之中将经给念歪了。

小王曾不情愿地给我讲了这么一件事。

小王他们结婚不久，小张便当着新娘子的面，一遍一遍地讲自己是如何帮助小王的，自己是如何跑前跑后地替小王忙活的，似乎没有自己的帮忙小王便要一辈子打光棍。

同时，小张孜孜不倦地教诲小王：“滴水之恩当涌泉相报，千万不要忘了别人的好处。

”听得小王浑身直起鸡皮疙瘩，看着小张像是看一个陌生人。

不久，小王又听到一些“闲”话，可能是小张讲给别人听的，什么小王结婚后将他忘了，见了面也没有以前亲热了，彼此之间走动得少了，又列举了一些小细节予以论证，言下之意小王忘恩负义。

可是小王左思右想也不知道自己在什么地方得罪了小张，他可是时时刻刻地记着小张的好处呢。

一来二去，小王便不由自主地与小张疏远了，小张对小王的不满也与日俱增，曾经非常融洽的朋友关系变得十分微妙和复杂，双方都有些苦不堪言。

问题究竟出在哪里呢？

朋友之间相处应该以平等为基础，互相帮助不应有任何先决条件，同时也不应希望得到多少回报，这是人际关系的一大原则。

事实上，小张热心助人本无可厚非，错就错在他没有理性地自夸，就怕别人忘了自己的好处，不厌其烦地将自己的“功劳”讲给别人听，渴望在别人心中树立起良好的形象，其结果是“竹篮打水一场空”，既使朋友之间的感情淡漠了，又失去了别人对自己的信任。

小张真是“白忙活了”。

他愈是害怕别人忘了自己对他们的的好处，人们就愈是对他敬而远之，反而对他的过去也视而不见了。

因此，当你在热心帮助过别人之后，你要做的其实也很简单：不要总把你对他人的好处挂在嘴上，免得让人觉得你乐于助人是另有所图。

人人心里都有“一杆秤”，曾经有过的对同事和朋友的好处，千万不要自己说出来，否则，同事和朋友会以为你在向他索取回报，而这种回报如同一块沉甸甸的石头，压在心底，是很难被“时间”搬开的。

其实，助人为乐、互相帮助是我们中华民族的一大美德，应该是举手投足之间的事，你不必刻意去想，也不必刻意去做。

无论同事和朋友，我们每天其实都在给自己“存款”，然后在困难的时候“支取”，所不同的是，那时同样是对方无私的支持和给予。

不要总是希望能够得到受助者的回报，同时，免得别人认为你心胸狭窄。

有些人帮助了别人，就总想着别人反过来能帮助自己。

于是，如果在自己遇到困难的时候人家没有及时出现在自己的身边，或者没有给予自己力所能及的帮助，就会觉得人家不讲义气，没有人情味，自觉不自觉地在他面前发泄自己的不满，讲一些不负责

<<职场金点>>

任的话。

殊不知，你的表白并不会引起人们的同情，反而会招致反感，使受助者在你面前总有一种还债的感觉，而这种感觉一旦形成，人们就会非常知趣地远离你，以免再次受到不必要的伤害。

.....

<<职场金点>>

媒体关注与评论

一篇篇短文，如同一条条小道，看似风光迥异，却都通向共同目标，这目标便是自信、自强、豁达、宽容，永远不放弃心中的希望，在人世的风浪漩涡和曲折坎坷中摆脱困境，逐步抵达理想的彼岸。

——赵丽宏

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>