# 2024年自考备考经验之自考生应该具备五大能力

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-12-22

*第一篇：2024年自考备考经验之自考生应该具备五大能力2024年自考备考经验之自考生应该具备五大能力自考生究竟应该具备哪些能力，才能在如今残酷的竞争中站稳脚跟呢？第一点：不断学习的能力本来这应该是自考生最引以为豪的一种能力。但随着最近统招...*

**第一篇：2024年自考备考经验之自考生应该具备五大能力**

2024年自考备考经验之自考生应该具备五大能力

自考生究竟应该具备哪些能力，才能在如今残酷的竞争中站稳脚跟呢？

第一点：不断学习的能力

本来这应该是自考生最引以为豪的一种能力。但随着最近统招生与自考生的论战一再升级，有很多自考生却像阿Q一样自欺起来，走向了“唯能力论”的极端，很多自考生列举一些没有上大学或曾经退学的成功者的例子，证明只要有能力，有没有学历是无所谓的。这是严重的错误！学历不等于知识，没有学历的人可以出人头地，但没有知识的人一定不会成龙成凤，很多朋友只看见了名人们没有上过大学或好大学没有受过高等教育，却忽略了他们在艰难的人生历程中，在社会大学所锻炼出的优秀品质与再学习的经历，而这些历练所带来的知识与经验，才是他们可以高人一等的根源所在！

所以，无论各位处于自考的何种阶段，都不应该有任何借口退却再学习的机会，而且要不断创造机会去学习！不仅仅是从书本中学习，还包括与上至达官贵人下至贩夫走卒的交流体验，包括对社会的观察理解，这些都是不断提升自我的途径！

我们有时说考场就是战场，那职场可以说就是杀场。这里不相信眼泪，没有真才实学，注定没有成功的机会！

第二点：与人协调共处的能力

如今自考生针对统招大学生的恶评是很多的，似乎自考生和大学生生来就是不共戴天的仇人，其实自考和大学应该是和谐共处的关系。大学生们可以通过参加自考不断完善自己，给自己增加就业砝码；自考生也可以把大学作为自己深造的途径。

而且，将来走上工作岗位。接触到的不可能只是自考生，而是社会上的形形色色各种人。这就更需要能和别人求同存异、团结协作。

尽管现实中自考生要面对种种不公，但大家参加自考的目的都是为了可以更好地实现自己的人生价值。而不是来打架的或胡闹的！还需注意的是，每个地域的人都有着其劣行，但同样也都有着各自的优点，万事存乎矛盾之中，兼顾考虑！

所以，在与所有人交往中，首先要学会忍耐，要有容人之量！其次要换位思考！第三点：人脉积累能力

每个成功的人，绝对是人脉广泛者！这个问题很多朋友也都是明白，不就是多条朋友多条路么！这话当然是正确的，广泛的人脉关系必将是你成功和自保不可缺少的重要条件！可是你知道如何积累人脉么？

诚信是建立人脉的必须前提，以互联网等先进手段，多根据自己的兴趣与特长建立广泛的人际圈子，不要歧视别人，要与不同领域，不同行业，不同阶层的朋友交往！经常思考我在寻求他人支持的同时我又会为他人带来何种实质帮助！必须要有长期的对人脉的关注与维持！总之，人脉的顺畅和广泛，你必须重视！

第四点：明确的自我规划能力

1、不混混噩噩，不随波逐流，对于自己的毕业或就业目标，要有坚定的规划与努力！

2、生活的点点滴滴要有秩序的进行，有纲有目，无论你今后怎么享受，在你自考的前几年，你必须这么严格要求自己！

3、对于自身心理，特征，出身，缺陷等等方面要有清晰的认识！

第五点：心态调整的能力

人活着，是一种幸福，也是一种责任！

自考的生活，比起其他人更是坎坷！自考的日子中，有着各种情感交织期间，最多的，就是迷茫和孤独！因此你必须要有释放压力的能力！

压力的释放，许多人选择去高山流水旁对月当歌，或是闷在家里，要么就是去什么健身房，但是这些，并不是真正的解压！真正的解压，首先要认清你的压力源出于何处！

**第二篇：店长应该具备以下五大才能**

一般来说，店长应该具备以下五大才能：

一、说服力

店长的口才，是最重要的素质之一。对外交流应酬，对内管理培训，没有一个很好的口才，没有准确的表达和左右逢源的太极功夫，很难胜任。特别是现在的烘焙饼店，基层人员多是90后，如何掌握他们的心理，并且利用他们的心理和行为特点管理他们，使他们产生最大化的生产力，这是店长很大的挑战。另外，顾客投诉，管理部门的例行或非常规检查，都需要口才和交际能力。

二、眼力

饼店店长应具备高瞻远瞩的眼光，看透全局和前景的洞擦力。如果只看眼前，固步自封，很难做出正确的战略决策和规划，细节虽然决定成败，但如果战略失误，就会预先决定生死啦。另外，店长的眼力还在于识人，确定录入人选、选拔基层干部，合适不合适，就需要店长具备识人知人善任的眼力界。

三、身体力行

店长不但要说，还要做，要求员工八点到，自己就不能八点零一分到。要求下属把工作做到什么程度，首先自己应该具备做到这种程度的能力才行。

四、动手能力

动手能力不可缺少。眼高手低，是一些店长的通病，自己不是唐僧，但基本希望手下都是孙悟空，这样的店长要么世袭制要么马屁制，但肯定不是白手起家型的。一个称职的店长，应该可以胜任饼店前厅的任何岗位职能。

五、脚力

为什么说脚力重要，因为店长的主要工作环境在店内，不是办公室也不是酒桌，所以，店长应该把一天主要的精力和时间放在蛋糕店内，多走走多看看，这样才能第一时间发现问题而不是流于表面，督查员工而不是仅凭好恶。只有充分了解基层了解第一手资料，才能做出正确的决策。

每一个饼店都有一名店长，要管理一个店面不难，可要管理好一个店面，让店面完美运作，稳中求升，且让店员和睦，工作积极高效，却是一项高难度的工程。那么，要想管理好一个饼店，店长，你该怎么做呢?

其实，店长不用做的太多，更不需要事事亲力亲为，你只用做好5件事就够了：

一、检查：每天早上进店第一件事就是检查。针对库存、卫生、POP摆放位置、宣传单页等每天可能会被移动的点进行检查。以此确保每天店内货源充足，产品指示准确，体验更加顺畅，环境干净明亮。以检查而备有患。

二、激励：激励是每天必做项目。针对早上员工的整体状态，给予相应激励。针对个人精神状态，不定时给予鼓励。针对前一日的店内运营数据，给予希望和鼓励的激励。针对一些执行性的工作，适当的委托下属。激励并非口头表扬或者蓝图规划，而是融入于工作中润物细无声，一个鼓励的眼神，一次信任的微笑，一次有保障的授权都是激励。以此确保员工精神状态是正面积极的，从而感染同事，感染客户。想要经营好客户，首先要经营好员工。以激励而备丧志。

三、服务：店长严格意义上来说并非领导者，而是服务者。店长的职责最重要的就是给予下属资源上的保证，技术上的支持。让下属可以全身心的投入工作。卖场如战场，战时粮草是战士最大的后顾之忧，而卖场的后顾之忧就是货物与政策等资源保证和技术技巧上的支持。以服务而备后顾。

四、观察：观察是店长必须掌握的技能。良好的观察力可以帮店长站在一个新高度上去总览和思考问题。店长通过观察来获取下属员工即时的状态，客户进店后的总体反应，未成交的问题点是共性还是个性，并以观察的结果及时作调整。观察是即时性的，可防止已有问题和即时问题蔓延。以观察而备积患。

五、总结：店长每天需做总结。通过检查、激励、服务、观察的实施，以及委派工作反馈，做当日店内工作总结，发现问题，寻求解决方法。如销售情况是否达到预期，人员状态是否达到销售氛围要求，店内环境是否达到标准等等。影响因素有哪些?如何改正和避免。从而形成工作闭环，问题汇总于此，研究解决方案，制定下一步工作目标。以总结而备无解。

店长，就是一个管理者，你可以没有师傅的专业水准，但至少要懂一些常识;你可以不用大事小事亲力亲为，但你一定要把店内的事情安排的条理清晰;你可以短时间内解决不了问题，但一定要能发现问题。店长，就要有敏锐的观察力，不只是店内的问题，还要看到员工思想上的问题，顾客心理上的需求.

**第三篇：销售员应该具备什么能力**

当今市场已经进入了买方市场，对于现代企业来讲，销售人员队伍是促进公司不断发展、占领市场、扩大市场份额和提高企业和产品获利能力的关键因素之一。拥有优秀的销售人员队伍，能够快速打开市场，发现获取竞争优势和利润的机会。据资料显示，大多数消费品公司在销售人员队伍的成本投入占其销售额的7%，更有20%交易和促销方面的开支是被销售部门用掉的。由此可见企业对销售人员和销售部门的重视。那么作为一名销售人员，要想在销售中做到游刃有余，创造优良的业绩，为企业和个人带来最大效益和影响，究竟应当具备什么样的能力呢？ 笔者根据自己从事销售与管理数年来的经验，从比较重要的几个方面谈谈个人的一些看法。

首先，销售人员必须具备良好的沟通能力。众所周知，人是社会各元素中最活跃的部分，任何企业行为和社会活动都是由人来参与、靠人来完成的。做销售工作也是一样，要求销售人员必须懂得如何与人打交道。我们与客户、促销员或者消费者都必须有沟通，如果一个连自己的意思都无法表述清楚的销售人员我想肯定无法做好销售。这里所说的沟通，并不仅仅是把销售人员的思想简单地告知我们的沟通对象，而是必须是双向的，还要会倾听。即我们要通过沟通把我们的相关产品和政策以及目的明确传达给客户或者促销员或者消费者，同时也通过倾听了解他们的想法和需要，通过双向的交流最终通过不断地调整和互相适应达成共识，从而完成销售各方面的工作。笔者曾遇到过一个上门来推销网络电话的销售人员，就明显欠缺与人沟通的能力。她与我预约好后来到公司，然后就完全不顾我的感受，滔滔不绝地把她们产品如何如何好向我推介。好不容易趁她换口气的功夫我明确告诉她我们公司已经装了IP电话不需要再装网络电话，她还是不明白，仍然一个劲地说她们的网络电话如何便宜，大有不装不可的架式。可想而知，最终她不可能达到她的目的。

其次，销售人员必须具备相当的智力。这里所指的智力，一方面是相当的文化专业知识，另一方面是指领会能力和快速处理信息的能力。这点比较容易理解，根据所从事的销售产品的不同，对销售人员的文化知识要求也是不一样的。比如对于一个只有中学文化的销售人员来说，你让他去从事高科技的产品的销售，自然是有相当的难度。

第三，销售人员必须具备较强的适应能力。就国内市场区域来说，中国幅员辽阔，各地风土人情和人均收入、经济消费能力差别很大。销售人员不可能一直在一个区域工作，如果到了一个陌生的市场，没有良好的快速适应当地市场的能力肯定不行。还有就是，销售人员或许最初销售的是公司的一种产品，随着公司的不断发展或者可能跳槽到另外的企业，就会

出现新的产品或者新的销售思路，这也要求销售人员能快速适应，并且成功开拓自己所负责的市场。这方面笔者也遇到过一个销售人员，在南方某市场做业务做的相当不错，业绩良好。后来公司调整区域重点，派他去到了东北。由于适应能力差，连续几个月不能完成公司的任务。笔者分析认为，南方人比较现实，与你做生意能做就做，不能做就会明确告诉你，一旦操作起来也是踏踏实实。而北方人更多的则是讲人情，重义气。做生意更多的时候是先做成朋友然后才是做生意。那位销售人员恰恰是不能很好地适应这种变化才导致业务进展不力。第四，销售人员必须具备较强的逻辑思维、综合分析能力来解决实际问题。销售人员不但要能够从以往经验中认识问题并且能从中总结出解决问题的分析框架。对于市场上的繁杂的信息，销售人员必须也能够透过各种表象，验证各种判断，对各种信息进行综合分析，分析利弊得失并能迅速找到解决方案。例如，在电热水器的销售中，有一次竞品代理商在卖场中把其所代理的某品牌的电热水器全部做特价，同样型号和容量的机器比我们便宜几百块。一下子我们的品牌销售几乎陷入了停滞。怎么办？当时做为区域经理的小李急忙多方了解信息，最后得知原来是那个厂家濒临倒闭，代理商急于处理库存。这时他当即立断，不做跟风降价，采取加大赠品力度并确立服务为上的原则。让促销员明确告知消费者我们产品的售后服务优势，如果购买了其他售后服务不能保障的产品，后患比较多。消费者在得到超值赠品的同时通过慎重考虑还是有许多放弃了原打算购买竞品的计划，转而购买了我公司的产品。虽然销售还是比原来少，但是维持了品牌的既有价格体系。在竞品短期倾销完产品后我品牌立即显示出了比较好的销售形势。

第五，销售人员必须具备创新及市场应变能力。孙子兵法云，“兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神”（《孙子·虚实篇》）。市场的变化如同白云苍狗，自己原有的或者别人曾经成功的销售经验固然可以起到一定的作用，但是毕竟不是灵丹妙药，能够保证销售人员在操作中一定会百战百胜。市场销售实战时因为竞争对手经常会改变销售策略，所以还需要注意时刻观察对手各种变化以便做出相应的调整，做到活学活用，随机应变。“不以法为守，而以法为用，常能缘法而生法，若夫离法而合法”。即能根据敌情、我情的不同，灵活机动，出奇制胜。笔者一贯倡导不迷信所谓的专家，立足市场，实事求是。实用的即是有效的，不管黑猫白猫，抓到耗就是好猫。市场是要靠成绩来说话的。

第六，销售人员必须具备不断学习的能力。现代社会发展日新月异，环境和市场都在不断地发生着变化，社会也在不断进步。做为一名战斗在一线的销售人员，必须不断进行充电，学习新的营销思想和营销方法，学习如何面对新形势下的销售。比如现今的专业家电连锁，其市场销量已经占据一级市场百分之七八十的市场份额，如何与他们打好交道成了如今各家电品牌销售人员的一大课题。也是各品牌在一级市场能否打开市场的关键。这是原来的家电销售人员所从来没有遇到过的，必须通过学习和实践才能掌握相关的方法和技巧。

第七，销售人员必须具备一定的领导影响力和培训能力。笔者以为，作为一名销售人员，首先要“销售”的是销售人员本人，然后才是所销售的产品。销售人员必须具备相当的亲和力和专业的知识，切实为目标客户着想从而树立自己的影响力，让客户和促销人员相信甚至信赖你，同时要具备对于代理商相关人员和卖场促销人员以及售后服务人员的的培训能力。包括产品专业知识、销售话术、终端布置、促销技巧等等。从某种程度上来讲，销售人员就是他所销售的产品方面的专家。

总而言之，销售是一项综合性的看似简单而又复杂的工作，销售人员正是这项工作中的组织者和实践者。销售工作做的好坏与销售人员的水平和能力直接相关，优秀的销售人员不但要能做出销量，更要能通过自己的努力和各种资源的合理利用做出企业有影响力的品牌，做出自己的个人品牌和影响来，销售人员可以说是具备多方面能力的全方位人才，正是有了千千万万个不懈努力敬业爱岗的销售人员，各个企业才能不断的发展壮大。

**第四篇：AE应该具备的能力**

AE需要的那些东西

关于AE应该具备的能力，这篇东西应该在两个星期前去写，不过总还是认为应该在真正系统地接触工作才好好去从自己的感知去思考。

一开始，将能力分为了沟通能力、专业知识、项目管理三大项，但经过多反思考，自己还是觉得，应该把所有心理相关的能力素质与态度单另出来。尽管对于任何一个职位都是需要的，但对于AE应该尤为重要，起码能让自己离屋顶远一些。

沟通能力

语言技巧

沟通能力是一个AE应该具备的最基本的能力，或者说是AE混饭吃的碗，最为沟通能力最具代表性的表现自然就是良好的语言技巧，但是这句不只是说“会说话”这么简单。语言技巧只能够让你的意思更容易表达并被接受，但要言之有物则需要更多。理解能力、洞察力、分析能力、总结能力。AE不是邮递员，简单去做一个“中转站”，那么有你没你就差不多了。AE应该充分理解客户的要求与意向，不是原话照搬，而是自己去理解，只有自己掌握了百分百，传达出去的才是百分百。

而真正的完成一个理解与传达的过程，还必须具备很强的洞察力，去洞察客户深层次的意图以及当其时的状况，之后通过自己的分析能力加以加工处理并最终达成有效率的总结，得到一个能够百分百传达给项目组成员“客户要求”。

这四个能力是每一次工作过程中需要协同运作的。学习与运用能力

对于一个AE来说，有很多的能力是必须要有的，比如虚一点的有效沟通的能力，实一点办公室自动化使用能力。没有人是天生什么都会的，但是每个人都可以通过学习来掌握这些能力，并最终运用它们于实际工作之中。

AE靠嘴吃饭，但是只有嘴是不可接受的。全方位日常积累

世界上的东西我们没办法全部精通，但是我们可以通过不断地积累去了解更多的领域，多读点书，多看点报纸，对每个领域都能“一知半解”，那样对将出现的各种客户都能够找到话题甚至突破口。

专业知识

广告学相关专业知识

即便是所谓科班出身，也绝对很少有人能够真正重视广告、营销、公关这方面的理论知识，“独特销售主张”“SWOT”这些东西大致也就能知道却无法真正了解，也就谈不上什么运用于实际了，但事实上作为一个广告人，一个AE，这是必须要掌握的。

策划能力

AE也许不是专业的策划人员，但是策划的能力仍然需要，因为作为项目组一员，作为直面客户的那个人，如果没有一个基本的策划思维和能力，那么是绝对无法真正了解自己项目的架构的，进而也就没办法跟客户“交代”，永远只能是摸象的盲人而已。

创意能力

不是不是创意人员当然没办法真正主导创意，大不了就能够贡献一些灵感，扔几个砖头，但是创意的能力对于AE来说更多的是一种理解和传达创意的能力。

设计知识

什么是出血框，什么是DM、POP，像素与位图有什么区别，TIF和CDR文件分别出自什么软件？为什么RGB和CMYK看起来不一样颜色？是啊，没有设计知识，跟设计师沟通起来就麻烦了，更重要的是，你要跟客户解释这些东西，如果自己都不会你跟人家说啥呢？设计知识还包括一些印刷与装订方面的知识，他们同样重要。

项目管理

全局观

作为一个“中间人”，你的前面自然是客户，你背负的则是整个团队，如何真正将整个项目的各项工作有条不紊地进行并顺利完成工作，首先就需要有一个非常明确的全局观，只有完全了解客户和项目，并全方位去评鉴分析项目及其工作，才能真正做到把合适的工作交给合适的人，在合适的时间搞定应该完成的工作。统筹能力

在全局看到整个项目以后。就需要去分派工作，并跟进工作随时把客户的要求经过分析后传达给项目组，AE需要知道什么时候哪个工作最重要最紧急，最应该跟进什么工作，要交给客户的是什么。

对人员上也要统筹好，什么人做什么事更合适？人员之间如何搭配完成工作等等。当然还有时间的统筹，预计好每一个环节所需要的时间，安排出来，告诉所有人，让你的规划成为整个组的规划。

项目认知

项目认知也许是全局观之内的一个方面吧，但更多关注的是一些客观的点。比如对于客户的认知，公司的组成，什么人员分管什么工作，出现问题应该跟哪个层级沟通。对于项目本身的认知，这个项目的各方面工作的负责人都是谁，谁具体负责哪个方面，等等。

心理

首先我必须说，我不知道分出这一项正确与否，也找不到一个合适的词来概括这一项，也许是心理素质，心理能力，情商。。但无论如何，它很重要。

抗压与减压能力

赤壁之战，谁压力最大？是鲁肃，因为他是中间人，前蜀后吴。AE也一样，面对的是客户与项目组两方面，任何一面应付不好都将直接影响到工作的进程与最后的成果。所以AE经常会成为众矢之的背腹受敌。这个时候一个能够顶住压力的人才能真正屹立不倒。

所以抗压的能力必不可少，但更重要的是要学会减压，正如抗洪最终的办法必定是泄洪，以为苦撑也不是个办法。

换位思考能力

“将心比心”每个人都会说，但是要做到就很难，作为一个AE，想达到有效沟通，就必须有一个换位思考的能力，只有站在对象的立场设身处地去想去分析，才能真正找到沟通之道，一味强加自己的意图永远无法真正达到传达的效果。

除此以外，当遇到无法理解的意图时，静下心来换位思考，一定能琢磨出原因。没有无缘无故的恨，也没有无缘无故的想法。

细心、耐心

AE的工作非常繁杂，也很琐碎，但是任何一个细节都不允许出错，因为任何一个铁环的松动都将危及到整个链条。也许会很麻烦，耐下心来，仔细做好每一项工作、检查每一项工作。

细心自己的每项工作外，更应该对整个项目的各方面有一个细致的观察，客户的动向，工作的协调等等，因为除了你，不会再有人去关注这些，你不做就没人做了。而所有的细心都是建立在耐心之上的。

多心

多疑多心其实不是什么褒义词，但是对于AE来说，凡是多一个心眼终究是好的，因为所有的大问题都是与一些看起来多余的小细节有莫大的关系的。

自己的规划

AE需要具备的东西十分多，但是，想一次过拥有它们是痴人说梦，循序渐进，一步一个脚印才是正路。

从自己现在的情况而言，首先需要解决或者说提升的是“沟通能力”，因为这是一个AE最基本的能力，三个月的时间让自己快速提升这方面的能力与素质吧。在主力于沟通能力上下功夫的同时，配合着提高自己的专业能力，并逐渐将提升的中心转向对专业能力。当掌握了前两项后再慢慢来锻炼自己的项目管理能力，因为这是更高层次的能力，必须有坚实的基础作为铺垫。

至于心理能力，我想快速提升是不可能的，因为那需要每天每天在工作和生活的点点滴滴中磨练。

以上文字仅为个人的一些想法，更多源自于近两周的工作，错漏误解自然少不了，也绝对是相当缺漏百出的。不过如果现在就写得完美无缺了，我以后要干什么呢？

**第五篇：经理人应该具备的能力**

经理人应该具备的能力

无论在内企，还是在外企，凡是经理人的身上都有独特的个人能力和人格魅力，这是旁人所缺乏的。他们的成功决不能简单地归结为机遇好。这些能力可概括以下15点。当然，有了这些能力，不能保证一定成功，但是，如果没有这些能力，那肯定是无法获得成功的。

1、解决问题时的逆向思维能力

面对工作中遇到的新问题，一时又找不到解决方法。而且，上司可能也没有什么锦囊妙计时，经理人擅长用逆向思维办法去探索解决问题的途径。经理人清楚具体业务执行者比上司更容易找出问题的节点，是人为的，还是客观的；是技术问题，还是管理漏洞。采用逆向思维找寻问题的解决方法，会更容易从问题中解脱出来。

2、考虑问题时的换位思考能力

在考虑解决问题的方案时，常人通常站在自己职责范围立场上尽快妥善处理。而经理人却总会自觉地站在公司或老板的立场去考虑解决问题的方案。

作为公司或老板，解决问题的出发点首先考虑的是如何避免类似问题的重复出现，而不是头疼医头，脚疼医脚的就事论事方案。面对人的惰性和部门之间的扯皮，只有站在公司的角度去考虑解决方案，才是一个比较彻底的解决方案。能始终站在公司或老板的立场上去酝酿解决问题的方案，逐渐地经理人便成为可以信赖的人。

3、强于他人的总结能力

经理人具备的对问题的分析、归纳、总结能力比常人强。总能找出规律性的东西，并驾驭事物，从而达到事半功倍的效果。人们常说苦干不如巧干。但是如何巧干，不是人人都知道的。否则就不会干同样的事情，常人一天忙到晚都来不及；而经理人，却整天很潇洒。

4、简洁的文书编写能力

老板通常都没时间阅读冗长的文书。因此，学会编写简洁的文字报告和编制赏心悦目的表格就显得尤为重要。即便是再复杂的问题，经理人也能将其浓缩阐述在一页A4纸上。有必要详细说明的问题，再用附件形式附在报告或表格后面。让老板仅仅浏览一页纸或一张表格便可知道事情的概况。如其对此事感兴趣或认为重要，可以通过阅读附件里的资料来了解详情。

5、信息资料收集能力

经理人很在意收集各类信息资料，包括各种政策、报告、计划、方案、统计报表、业务流程、管理制度、考核方法等。尤其重视竞争对手的信息。因为任何成熟的业务流程本身就是很多经验和教训的积累，遇到用时，就可以信手拈来。这在任何教科书上是无法找到的，也不是那个老师能够传授的。

6、解决问题的方案制定能力

遇到问题，经理人不会让领导做“问答题”而是做“选择题”。常人遇到问题，首先是向领导汇报、请示解决办法。带着耳朵听领导告知具体操作步骤。这就叫让领导做“问答题”。而经理人常带着自己拟定好的多个解决问题方案供领导选择、定夺，这就是常说的给领导出“选择题”。领导显然更喜欢做的是“选择题”。

7、目标调整能力

当个人目标在一个组织里无法实现，且又暂时不能摆脱这一环境时，经理人往往会调整短期目标，并且将该目标与公司的发展目标有机地结合起来。这样，大家的观点就容易接近，或取得一致，就会有共同语言，就会干的欢快。反过来，别人也就会乐于接受经理人。

8、超强的自我安慰能力

遇到失败、挫折和打击，经理人常能自我安慰和解脱。还会迅速总结经验教训，而且坚信情况会发生变化。经理人信条是：塞翁失马，安知非福，或上帝在为你关上一扇门的同时，一定会为你打开一扇窗。

9、书面沟通能力

当发现与老板面对面的沟通效果不佳时，经理人会采用迂回的办法，如电子邮件，或书面信函、报告的形式尝试沟通一番。因为，书面沟通有时可以达到面对面语言沟通所无法达到的效果。可以较为全面地阐述想要表达的观点、建议和方法。达到让老板听你把话讲完，而不是打断你的讲话，或被其台上的电话打断你的思路。也可方便地让老板选择一个其认为空闲的时候来“聆听”你的“唠叨”。

10、企业文化的适应能力

经理人对新组织的企业文化都会有很强的适应能力。换个新企业犹如换个办公地点，照样能如鱼得水般地干得欢畅并被委以重用。

11、岗位变化的承受能力

竞争的加剧，经营风险的加大，企业的成败可在一朝一夕之间发生。对经理人来讲，岗位的变化，甚至于饭碗的丢失都无所畏惧。因此，经理人承受岗位变化的能力也是常人所无法比拟的。在经理人看来，这不仅是个人发展的问题，更是一种生存能力的问题

12、客观对待忠诚

从经理人身上你会发现对组织的忠诚。经理人清楚地意识到忠诚并不仅仅有益于组织和老板，最大的受益者是自己，因为，责任感和对组织的忠诚习惯一旦养成，会使经理人成为一个值得信赖的人，可以被委以重任的人。经理人更清楚投资忠诚得到的回报率其实是很高的。

13、积极寻求培训和实践的机会

经理人很看重培训的机会，往往在招聘时就会询问公司是否有提供培训的机会。善于抓住任何培训机会。一个企业，如果它的薪酬福利暂时没有达到满意的程度，但却有许多培训和实践的机会，经理人也会一试。毕竟，有些经验不是用钱所能买回来的。

14、勇于接受份外之事

任何一次锻炼的机会经理人都不轻言放弃，而把它看成是难得的锻炼机会。并意识到今天的份外，或许就是明天的份内之事。常看见经理人勇于接受别人不愿接受的份外之事，并努力寻求一个圆满的结果。

15、职业精神

经理人身上有一种高效、敬业和忠诚的职业精神。主要表现为：思维方式现代化，拥用先进的管理理念并能将其运用于经营实践中。言行举止无私心，在公司的业务活动中从不搀杂个人私心。

这样，就敢于直言不讳，敢于纠正其他员工的错误行为，敢于吹毛求疵般地挑剔供应商的质量缺陷。因为，只有无私才能无畏。待人接物规范化，这也是行为职业化的一种要求。有了这种职业精神的人，到任何组织都是受欢迎的，而且，迟早会取得成功。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！