

## <<如何让老板提拔你>>

### 图书基本信息

书名：<<如何让老板提拔你>>

13位ISBN编号：9787502841423

10位ISBN编号：7502841423

出版时间：2013-1

出版时间：公隋 地震出版社 (2013-01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>

## <<如何让老板提拔你>>

### 前言

前言生活中有些人虽然满腹经纶，却得不到重用，以致怨天尤人；有些人只知道埋头苦干，辛辛苦苦一辈子却无法被人欣赏；有些人即使小有才气，也能春风得意，驰骋于职场，游刃有余；而有些人不仅能力很强，也知道如何将自己的才华发挥得淋漓尽致，成就伟大的事业。

这其中的原因除了运气之外，最主要还在于有的人只懂得做事；有的人不仅会做事，还会说事，懂得如何将自己的潜能与才华推销给别人。

在当今的经济社会里，既会做事又会说事显得尤为重要。

能否成功地让别人了解你、及时地推销自己，在一定程度上决定着你的前途和命运。

话，谁都会说，我们靠说话交流并维持关系；话，不可乱说，人与人之间的关系有时很脆弱。

好听的话，我们经常说，因为大家心里都明白，好听的话，谁都爱听。

那不好听的话呢？

总不能就不说了吧！

话总要说出来，不好听的话之所以不好听是因为它棱角太鲜明，有棱角的话听着总是比较刺耳的；委婉地说话，把那些棱角磨去了，话自然就好听多了。

尤其在现在这个社会，会说话已经成为一种高端的武器，那么如何会说话也就成了一门高深的学问。

看看你的周围，数数身边“混”出名堂的人，不难得出这样的结论：说话办事的水平一定程度上决定着一个人的事业高度和人生发展层次。

对于年轻人来说，如果你希望自己的人生路走得更顺畅，就要明白不仅要会做事，更要会说事。

许多年轻人都有过求职碰壁、晋升无望、不知如何处理生活中的沟通问题的苦恼。

这时候，他们往往觉得人生之路是如此狭窄，天下之大，似乎没有自己的立足之地。

而你一旦掌握会说话的本事，就好像插上了搏击长空的翅膀，天地都变得宽阔起来。

如何处理日常生活中人与人沟通的问题呢？

如何打赢面试这一重大战役，进入梦寐以求的公司呢？

如何让老板提拔你呢？

本书以精辟的分析和丰富的实例，形象生动地告诉你：会说话是一种品位，是一种智慧，是一种态度。

会说话，能使萍水相逢的人携起手来，成为朋友；能让自己灵活自如地处世，在社会的舞台上游刃有余；能坦然面对人生道路上的悲欢离合，使生活变得精彩。

会说话价值百万！

会说话，可以左右逢源，使你在芸芸众生中脱颖而出；帮你化解人生危机，轻松摆脱困境；可以缩短成功的路程，避免走弯路。

这也是一种能力和智慧。

## <<如何让老板提拔你>>

### 作者简介

公隋，本名何强，知名作者，资深图书策划人。

少承庭训，早览乙部。

及长，游走于川大、复旦、中国社科院。

于书有所不读，于理有所不通。

以何强之名著有《人生三味茶》，以公隋之名编著有《说文解句品人生》等20余部。

与多家出版社合作，策划出版过外版管理名著《公司精神》《公司战略》《公司战略计划》《卓越公司》《卓越广告》等30余部。

参与过国内畅销书《细节决定成败》《精细化管理》系列图书的策划与营销。

## <<如何让老板提拔你>>

### 书籍目录

第一篇职场印象：会说自己 第一章发光始于扬长 第一节说出自己的长处 第二节首因效应：说出来的第一印象 第三节做好求职面试的得体应答 第四节此刻，我是最优秀的 第五节即使你是“羊”，也要“说”成“狼” 第二章高明始于迂回 第一节迂回的捷径 第二节用你的脑子说话 第三节借力自我推销 第四节巧用“以点代面”的误解 第五节问句VS祈使句 第六节在被批评之前，先自我批评 第七节不要在第一次“约会”的时候就要求“接吻” 第二篇晋升秘籍：巧妙说事 第三章讲究方法才算会说事 第一节话不能说得太满、太过 第二节该说的时候一定要“会说” 第三节同样的意思要看你怎么说 第四节说事要恰到好处，过犹不及 第五节埋头苦干还要主动出击 第六节迫使他人信服不是最佳选择 第四章巧妙说事让你事半功倍 第一节面对核心人物要“会说” 第二节就事论事不如借事说事 第四节把话说到人心坎儿里 第五节说出老板的信任 第六节锻炼自己的“踢球能力” 第七节不卑不亢地适时反击 第八节“激将法”的妙用 第三篇高阶管理：说出成功 第五章假手舆论，说出成功 第一节实干家也应是“卖瓜王婆” 第二节兵马未动，先造势头 第三节“虚张声势”，生财之道 第四节搭舆论快车，起事业高点 第五节“将错就错”，另辟蹊径 第六节不是广告的广告 第六章说出成功的另类宝典：炒作 第一节“注意力经济时代”的绝对之选 第二节成功炒作的要素准备 第三节生意靠做，更靠“炒” 第四节不“炒”则已，一炒“惊”人 第五节成功设计话题性事件 第六节将“作秀”进行到底 第四篇职场禁忌：祸从口出 第七章不可不知的职场五忌 第一节忌公然诋毁圈内人士 第二节忌在同事之间议论上司 第三节忌抢说第一句话和最后一句话 第四节忌乱奉承人 第五节忌办公室粗鄙语

## <<如何让老板提拔你>>

### 章节摘录

版权页：从以上的例子我们不难看出，首先，那些成功的人，他们都善于抓住老板和顾客最关心的那个点并做出相应的反应。

这种反应无疑是老板和顾客所乐意见到的。

每个人都有“说到点上”的潜能，所以，只要挖掘出自己在“说”上的潜能，就能在迂回推销自己的道路上无往不胜。

其次，应该在适当的环境下，找到老板和顾客的需求点。

在为对方的需求点做准备的时候，宁愿准备多一点，也不能少半点。

在我们将自己的能力大胆“说”出去之前，先要做三个方面的功课。

只有做到下面这三样功课，你才能更好地将自己的能力推销出去。

第一，肯定自己的价值，不断努力。

通常情况下，困境会伤害一个人的自信心，从而使他更难以应付危机。

凡是能肯定自己价值的人，遇到困境时都不大会觉得自己无能为力，反而更能激情澎湃地影响事情的演变和寻找解决的途径。

作为一名刚刚步入社会的新鲜人，在我们有了新的想法，发现了改变的机会，并为之研究了最佳策略、采取了相应行动之后，我们可能仍然会遇到这样那样的障碍。

我们如何处理这些障碍，在很大程度上将决定我们成功与否，决定我们究竟是只懂得提出问题和设想的人，还是能解决问题、做出行动的人。

那些积极主动、勇敢执著的人，对自己的目标有坚定的信仰和昂扬的激情，这会驱使他们勇往直前，排除任何障碍或者挫折，去实现自己的理想。

他们永远不会放弃他们真正追求的东西。

其实，很多人往往都能在事业初期充满高昂的工作热情，保持旺盛的斗志。

在这个阶段，普通人与杰出人士的差别并不大。

但往往到最后那一刻，勇敢的人与懈怠者便显现出了不同。

前者能克服各种困难坚持到最后，而后者则会丧失信心，放弃努力，怨天尤人。

不要害怕困难、挫折，大胆地将你的能力、潜力推销出去，上帝总是垂青那些异乎寻常的勇者。

面临巨大的挫折，只有坚持下去，加倍努力，才能冲破重重困难，最终把事情办成。

畏缩不前、不敢坚持、逃避困难是懦夫的作为，这样的人终其一生也不会得到命运之神的垂青。

第二，做到自我时间管理。

时间是个充满魔法的精灵。

它能偷去少女脸上的红晕、头上的青丝、臂上的凝脂，然后在眼角的皱纹上、双鬓的白发上、打褶的肌肤上，留下它的痕迹。

然而，对于勤奋者来说，它也磨去了幼稚、愚昧、无知，然后在成熟、智慧、聪颖上留下它的痕迹。

时间是个小偷，窃走花朵，却留下果实。

对同一段时间，不同的人会有不同的感受，就是同一个人在不同的境况下对时间感受的反差也是非常悬殊的。

对于追求成功的人，把握时间就变得特别重要。

## <<如何让老板提拔你>>

### 编辑推荐

《如何让老板提拔你:会做事更要会说事》以通俗易懂的语言、有趣而富含哲理的故事，让读者在轻松阅读的同时，深入了解当代职场的生存智慧，潜移默化地掌握与人沟通的技巧与智慧，进而获得职场晋升。

一部汇集职场智慧，提炼、总结职场说话处事法则，融合职场沟通技巧的实用性读物。

## <<如何让老板提拔你>>

### 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>