

<<杜拉拉职场速腾36计>>

图书基本信息

书名：<<杜拉拉职场速腾36计>>

13位ISBN编号：9787511303417

10位ISBN编号：7511303412

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨

作者：池雨秋

页数：274

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>

## <<杜拉拉职场速腾36计>>

### 前言

速腾吧，像杜拉拉一样提起职场女性，很多人的头脑里就立即蹦出四个字——弱势群体！就连为数不少的女孩儿也认为自己跟强大、高层、领导、一姐等等擦不着一点儿边。其实，你要说她弱她也的确够弱的，因为列于一个女孩儿来说，就连搬动一张沉重桌子的力气都没有；《红楼梦》里也提到：女子是水做的。这说明她的本性就柔弱似水。然而，职场可不是“蛮力论英雄”的地方，许多精巧聪慧的女孩儿，凭借巧妙的手段，智慧的头脑和“不可貌相”的坚强毅力，实现了职场速腾的愿望。她们不仅令众多的女孩儿心生向往，也令众多男士们惊叹与敬仰。杜拉拉便是典型的例子。有人说，杜拉拉不过是一个小说里的人物。但是我相信，现实中，她也必有原型，现实中肯定有不少女孩子堪比杜拉拉，甚至比杜拉拉更出色。由此，我们可以得出一个结论：职场女性并非弱势群体，她们也完全可以出人头地，成为高高在上的凤凰！可是，对于多数女孩而言，她们出身平平、毫无人脉，也没有任何起步的资源，就算奋斗得累了，连一棵靠一靠的“大树”都很难找到。她们究竟如何才能在职场上实现速腾呢？杜拉拉现身说法，为我们上了很好的一课！

## <<杜拉拉职场速腾36计>>

### 内容概要

杜拉拉凭借着职场生存智慧，在残酷的职场丛林中生存下来，并且在短短的几年内从一个普通的销售助理，迅速成长为一名专业干练的HR经理。

很多人不由慨叹：如果有一本与之配套的书，能将杜拉拉的全部生存智慧全面、系统、细致地总结成一份实用性的职场生存手册该多好啊。

其实，本书便是这样一本书，这也是本书的策划本意。

本书将这些生存智慧与法则按照树立目标、如何与同事相处、如何与上司交道、如何与客户周旋、如何360度提升自己、职场中的潜规则等等划分为三十六个章节，每一个章节都是一个智慧的锦囊，每一个锦囊都可以帮你解决现实的职场生活中的问题和困惑。

## &lt;&lt;杜拉拉职场速腾36计&gt;&gt;

## 书籍目录

第1计 确定自己所属的阶层和奋斗目标，然后找出速腾的办法实现它 你是小资、中产阶级还是富人 坚守自己的目标，不要被他人的理想“忽悠” 如果实在没有远大理想，那请你以挣钱为目的吧第2计 以尊重和端庄对待公司的所有人，不管是清洁工还是常务董事 请在最短的时间内记住他人的名字，这是进入他人内心的捷径 你不是人体艺术家，所以请注重自己的着装打扮 对职场中的各色人等，你要学会兼收并蓄第3计 在同事上司面前，你要时刻坚持自己的观点和立场 面对强硬的同事，要勇于表达自己的观点和立场 如果对方的请求不适合自己或者无法胜任，要敢于说“不” 要明白什么时候拿同事当“自己人”，什么时候要保持距离第4计 对于别人的建议，你要搞清楚那是忠告还是别有用心 每个人都需要一个“职场教练”，这个人就是能给你忠诚建议的人 不要轻易相信你的同事，即使他每天冲你微笑 当别人对你说“You Deserve It”时，你要想清楚那是夸你还是贬你第5计 在不损害他人的前提下，可以向其适当施压以获得更多帮助 不要妄想一个人背起背包就能打天下，你需要找到一支杠杆 我们需要的是“共赢”，而不是将自己的快乐建立在别人的痛苦之上 当你感到孤立无助时，可以适当向他人施压以获得更多帮助第6计 编制标准化的“SOP”系统，这能有效减少你与他人的矛盾 如果与他人的矛盾不可避免，那就尽量“化大为小” 与他人发生矛盾时一定要及时澄清，不要“养小为大” “SOP”系统是有效减少你与他人矛盾的最佳方案第7计 无论你身居何位，都应遵循的职场三大规则 想要上司看到你的付出，就要遵循“第一时间和老板沟通”的原则 利诱在前时，更应该遵循“做人比做事重要”的原则 无论你身居何位，都应遵循“自上而下”而非“自下而上”的原则第8计 莫让职场中的“感情问题”成为你的绊脚石 办公室恋情，是一朵注定无法结出果实的花 来自上司的性骚扰，要用巧妙的方式化解而非耳光 当你为感情问题感到悲哀痛苦时，请去学点什么东西吧第9计 除了和岗位要求相匹配，和直接主管的匹配同样重要 要符合岗位的要求，更要符合直接主管的要求 上司的脸色是你说话做事的“天气预报” 摸透上司心，你也能成为职场红人第10计 千万不要挑战领导的妥协能力，否则他会wish you a bright future! 请时刻记得：脾气再好的领导也有心理底线 不要威胁你的老板，那无异于自取灭亡 老板的三大心理底线，你要铭记于心并用以指导自己日常行为第11计 不要存在侥幸心理去欺骗你的老板，只须被发现一次你就不再是个值得信任的人 如果你不够聪明的话，那就“老实”一点 正如犯法会坐牢一般，欺骗你的老板也会付出代价 不要相信运气，它是现实中最不靠谱的东西第12计 新上司驾到，你需要立即做的就是表决心和忠诚 失去靠山不要紧，关键是要找到下一个靠山 新上司驾到，你需要立即做的就是表决心和忠诚 时刻记得你的老板需要的是什麼，这也是你需要做的第13计 建立与上司的一致性，这一点至关重要 要想获得上司的欢心，就让他有被追随的满足感 让你的上司觉得你的领悟力符合他的预期，这一点非常重要 忠诚重于能力——如果你的能力不算强，那忠诚比什么都值钱第14计 不要什么事情都擅自做决定，也绝不要什么事情都去问领导 领导是需要你帮他分担，而非事事都要烦他 要明白什么事情该自己做决定，什么事情该请示领导 有些事情领导是不希望你插手的，你要做的就是适当提供善意的信息第15计 任何时候都不要越级行事，这无异于拿你的职业前途做赌注 哪怕上司不把你当回事，你也要把你的上司当回事 越级行事，这无异于拿自己的职业前途做赌注 也许就事情本身而言你能赢，但从长远看你还是输了第16计 要从上级那里获得持续的支持和资源，事前切记要自我“掂量掂量” 要从上级那里获得持续的支持和资源，这样才能避免做无用功 向老板提要求，一定掂量好能用什么和上级交换到资源 要学会替你的老板省钱，因为这也是在为你自己挣钱第17计 不要以为把事情默默做了老板就会喜欢你，最重要的是让他知道你的重要性 让你的老板明白你的重要性，而非可有可无的小人物 有一种人永远不会失业，那就是有一技在身被公司深深依赖的人 十种最容易被公司忽略和当炮灰的人第18计 要把上司的意见当作第一意见，并认真执行 要把上司的意见当作第一意见，并立即执行 自动自发地做事，这是老板最喜欢的一种人 要想脱颖而出，就让你的上司有150%满足感第19计 不要只为做事而做事，WHY比WHAT更重要 不要只为应付差事，如果这样公司也会对你应付了之 凡事多问“为什么”，你就能更快地实现目标 不要只为做事而做事，你应当尽快找准自己的位置第20计 即便你觉得心安理得，也要常反思是否做了“不道德”的事 有的时候，你的良心不感到不安未必就是道德的 即便你觉得心安理得，也要常反思是否做了“不道德”的事 即使别人不计较什麼，你也要有起码的道德标准第21计 懂事是值钱的，我们一定要学会往自己脸上“贴金” 懂事是值钱的——明白了这个道理那你将来找

## &lt;&lt;杜拉拉职场速腾36计&gt;&gt;

工作就会比现在容易得多 有些事你现在不懂不要紧,关键是你要一颗谦恭的学习的心 “揣着明白装糊涂”,有时这也是一种难得的境界第22计 撰写书面材料一定要慎之又慎,哪怕错用一个感叹号也是要命的 明白你的书面材料是给谁看的,这样你就知道什么该写、什么不该写了 一定要把你的书面材料想表达的清晰地表达出来 关键的地方更要注重细节,莫要“因小失大” 第23计 该做决定时要果断决策,遇到困难时要勇于承担责任 决策能力和勇于承担责任的能力,是决定你职场升迁的重要砝码 该做决策时要果断决策,职场最忌“墨迹”二字 遇到困难时要勇于承担责任,敢作敢当方能为人先 第24计 遇事要善做SWOT分析,这有助于你最快地做出正确选择 快乐的职场生涯其实是多方面因素的平衡体 累死也白搭,人生最怕的就是不加选择就拼命努力 SWOT分析,这有助于你最快地做出正确选择第25计 要把制定目标上升到技术的层面,必须学习并掌握SMART原则 设定绩效考核目标时一定要具体,而不要抽象模糊 设定的目标要高,要有挑战性,但必须是可实现的 对设定的目标,要规定什么时间内达成第26计 要想不被边缘化并速腾,就要紧挨着核心业务这棵大树来发展 要懂得权衡在核心业务部门任职和在支持部门任职的区别 紧挨着核心业务这棵大树来发展,才不会被边缘化,甚至扫地出门 多参加集体活动,能加速良性进程第27计 高潜力人才的典型特征——永不满足现状并积极进取 一定要向上司证明你是个永不满足现状且有更高追求的人 不要满足于既得利益,你完全有能力获得更多 高潜力人才的典型特征——永不满足现状并积极进取第28计 培养你的抗压能力,这也是职场速腾的必备素质之一 机遇总是乔装成压力和困境,你须及时认出它的真面目 如果你希望有一天能当领导,就别奢望过轻松日子 每一次高压和困境都是飞速提升你的能力的良机第29计 谈问题要有STAR,这样才能有的放矢 说话要立足于有完整的事件背景之上,才能有的放矢 每次接触到一个人时,首先要明白对方近来的生活情形如何 如果持续交谈10分钟对方都没有丝毫兴趣,那么,请结束这场无意义的谈话第30计 逻辑就是命运,也是决定你事业能否速腾的关键 时刻清楚自己是谁,清楚自己的定位和职责 分清事情的轻重缓急,才不会“捡了芝麻,丢了西瓜” 千万不要在你的上司忙得不可开交时,拿并不要紧的事情去烦他第31计 “学到东西”固然重要,但也要为自己争取利益 你不是职场里的“好好人”,所以不要一味付出而不计报酬 大胆做一个俗人,有时看事情不妨俗一点 当你手中握有筹码的时候,就是为自己争取利益的最好时机第32计 职场天条:不要把办公室当聊天室和私人空间 不要将Email当个人聊天工具,因为你的邮件信息都在服务器上存着呢 不要在众目睽睽之下打私人电话,尤其不要打那种用掉一盒纸巾才能打完的电话 干私活可以,但不要选择在上班的时间第33计 关注事情的结果,也要关注得出结果的“细节和过程” 领导要的是结果,所以只要把最好的结果呈给他即可 做事过程中要关注细节,但是不要牵扯太多精力 关注事情的结果,也要关注得出结果的“细节和过程” 第34计 要学会用“360度评估”正确审视自己 上级主管对你的态度和评价,是你提升自己的“警钟” 平行合作者对你的态度和评价,是你提升自己的“镜子” 客户对你的态度和评价,是你提升自己的“方向盘” 第35计 早日实现升职的理想,你需要具备一定的眼光和资格 找到适合自己的工作平台,是实现升职理想的加速器 跟对人成功就像坐电梯,跟错人成功就像爬楼梯 要想得到升迁,首先你得具备“升迁的资格” 第36计 像杜拉拉那样奋斗,你也能成为职场天后 杜拉拉的困惑我们都可能遇到,所以不妨把自己也当成“杜拉拉” 像杜拉拉一样优雅地对待工作、生活和感情,你也能活得优雅恣意 像杜拉拉一样相信自己、坚持自己,你就是“最惊艳的职场天后”

## <<杜拉拉职场速腾36计>>

### 章节摘录

你是小资、中产阶级还是富人很多女孩都梦想着，去北京，到上海，下广州，做“小资”。住在白领公寓，感情稳定，薪水诱人，穿着华丽的衣服，出入PARTY和各种社交场合，见面即谈论服装、名牌——这当是很多人理想中的“小资生活”吧。

人们对小资生活的印象，大部分源于书本和影视作品，然而，书本和影视作品上所勾画的情节是经过“艺术处理”的，而“艺术源于生活又高于生活”，所以，有时候我们通过这些渠道了解到的“小资生活”，只是一种假象或是一种局部现象。

在真实的生活中，小资的薪水和生活条件并不高。

在北京、上海等这样的大城市中，他们与普通人毫无二致地为生活、工作、住房忙碌，甚至节衣缩食，活得异常辛苦。

这可能跟很多人想象中的“小资生活”有很大差距，但是不可否认，这就是现实。

那么，到底什么才是“小资”，划分阶级的标准又是什么呢？

我们不妨来听听杜拉拉的美女同事海伦是怎么说的吧。

海伦曾向杜拉拉这样解释道：“小资”，就是“穷人”的意思，经理以下的级别叫“小资”，一般情况下他们利用公共交通上下班，不然就会影响还房贷；而经理级别算“中产阶级”，他们的阶级特征是买第一套房子不需要靠房贷。

典型的一线经理私家车是“宝来”，公司提供的交通补贴能涵盖部分用车费，二线经理则开“帕萨特”，公司提供的交通补贴基本能涵盖用车导致的日常费用；总监级别是“高产阶级”，阶级特征是拥有不止一套房子，而且是优质地段的优秀房产或者“别墅”，他们可以自愿享受公司提供的商务车，或者拿相当于公司商务车型价格的补贴额度自己买车，和车相关的费用完全由公司承担；VP和pridentt是“富人”，他们家里有管家和门房，公司配给专门的司机，出差坐头等舱。

## <<杜拉拉职场速腾36计>>

### 媒体关注与评论

最让HR(人力资源)人员称绝、喜欢这本书的原因，应当是杜拉拉在处理工作、个人出现的各种新问题、难题时，叫人赞叹与欣赏的做法。

——北大纵横管理咨询顾问、北大EMBA桑郁很多人说杜拉拉运气好，其实不是这样。

只要努力尽到了，好运自然会降临。

为此，我很相信书中的说法：出身不能选择，但是道路可以选择；人不能选择命，但是可以转运！

——管理咨询专家、百万年薪职业经理人邱庆剑杜拉拉出身平平，也没有任何起步的资源，她的成长史就是职场的生存智慧书，她的生存智慧，值得我们每一个人借鉴。

——管理学者邵雨

## <<杜拉拉职场速腾36计>>

### 编辑推荐

《杜拉拉职场速腾36计(畅销精华版)》是职场成长与奋斗的第一书。

不可不知的36堂职场经验课。

北大纵横管理咨询顾问、北大MBA桑郁，管理咨询专家、百万年薪职业经理人邱庆剑，管理学者邵雨联袂推荐。

杜拉拉是一面镜子、一个标杆，鼓励着前仆后继的职场新人尽快成长；鼓励着在职场中摸爬滚打的白领们，尽快找到成功的法门；而那些已经坐到某些高位的人，也可以对照着杜拉拉，读出自己一路的心酸苦乐。

希望你能在《杜拉拉职场速腾36计(畅销精华版)》的指导下，迅速飞腾，就像我们勇敢的杜拉拉一样，掌握自己的命运，成为自己职场中最惊艳的女主角！



<<杜拉拉职场速腾36计>>

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>