第一图书网, tushu007.com

图书基本信息

内容概要

如果您想在职业生涯中获得成就和快乐，希望自己成为以下的角色：一个胜利者；一个具有高技能，具有创新意识的职员；一颗冉冉升起的新星；一个对公司有价值的人。
那么，您应该打开这本书!本书详细叙述了多种您可能被低估时，应采取的步骤和方略。
书中的 战略简单且行之有效，加之富有逻辑的步骤以及生动的情景对白，让您能轻轻松松学会这些战略技巧。
在您真正掌握了这些技巧时，您就有了一个突破性的飞跃，您将会不断完善自己，而且能够：抓住别人的注意力，使您变得更加耀眼，“ 光彩照人 ”。
采取主动进攻战略，使您的工作显得越来越重要。
为您专业技能的发展提出更高更新的要求和目标。
获取别人对您的信任，得到您应有的回报。
在公司内外形成一个强大的支援阵营。
创造一个更舒适自在，更能充分发展的工作空间。
书中详细阐述了以上内容，仔细阅读定能受益匪浅!很少有真正能够抓住每次机遇的，然而，只要您用心学，用心去做，就一定会成功。
预祝您职业长青!

书籍目录

前言第一部分　第一章 必胜战略——轻轻松松稳住你的职位　第二章 给自己定位——明晰自己在单位中的价值　第三章 万事俱备，计划为先　第四章 打败工作恐惧——认识困难与现实第二部分　第五章 创造演讲的趣味和兴趣　第六章 善用各种沟通的技巧　第七章 挖掘对自己有帮助的人性特点　第八章 信息的获取和使用第三部分　第九章 转变逆来顺受的形象　第十章 都是怠慢导致了——　第十一章 需要修补的桥梁第四部分 第十二章 在单位中如何显示你的工作潜力 第十三章 如何在单位中显示出你的人际根基与工作能力 第十四章 展现你的光芒 第十五章 威信奠定权力跋

章节摘录

书摘战略　将强有力的信息呈现给经理，用最动人心弦的话语征服经理。
为了赢得大家的关注，我们必须认识到：不要总以自我为中心，试着多站在别人的立场上考虑问题，你会发现更多宝贵的东西！
步骤 一、理清自己的思路，事先做好准备。
将自己的思路写下来，不断修改，并事先预演，必须做到自己首先要满意。
二、合理安排时间。
内容注重短小精干，不要过于冗长，那会使经理越来越没耐心的，物极必反可不是件好事。
不要过于野心勃勃，你不可能超过经理的。
善于察言观色，学会适可而止。
一定要合理安排好时间。
三、要学会保留，不要轻易透露。
对于自己的观点和看法要学会保留一部分，不要在谈话一开始就和盘托出，那样的话，以后要挽救可就来不及了哦。
四、谈话的时候要动用一切可能的器官，善于抓住一切有利的信息。
在你谈话的过程中，要动用一切可能的器官，善于抓住一切有利的信息，观察经理的每个眼神和动作，随机应变，不断调整说话的语气，决不能让彼此陷入尴尬的境界。
设想自己坐在经理的椅子上，你希望你的职员对你说什么，怎么说。
情景独自　——经理，我这儿有个建议不知能否帮助你，我知道你被迫降低财政费用，所以你改变了旅游计划，这使大家都很沮丧，你心里也不舒服，我觉得这个简直让人心里太难受了。
所以你不妨试试　——（经理很尴尬，当即打断职员的话）我很抱歉，我确实不能改变这个决定，因为它违反了公司关于……　——（打断）经理，我能理解您现在的尴尬处境。
做出这样不受欢迎的决定，你也是被逼无奈。
你不断拖延此事，所以你觉得这根本就没有选择。
我们能否想出一个两全其美的办法。
使我们双方都满意呢？
我强烈地感觉到……不妨试试这一条，没准它能使大伙儿都乐于接受。
总　结　　使出一切解数，利用一切可行的办法，竭力让经理尽可能多地采用你的观点和建议。
当你的观点被经理认可时，你就成功了！
3．3如何将这些目标联结起来？
多干事，多干有意义的事，肩负起严峻的使命，丰富　自己的创造力，　要想得到他人的尊重，首先必须尊重他人；要想得到自己想要的东西，首先必须满足他人的需求。
无论经理想要得到的是什么，首先要让他知道你能为他提供什么，你的目标能帮助他实现什么。
这就是你对他的价值所在。
为使你的计划得以实现，使你的观点脱颖而出，你还需要借助一定的权威论断，不断强调你计划的重要性以及你获得的重大业绩，从而为自己获取晋升的机会。
要多干事，多干有意义的事，肩负起严峻的使命，丰富自己的创造力。
接下来该做的就是考虑如何将你与经理的目标有效的联结起来，将工作重点转移到追求双方的共同利益上来。
战 略　将你的计划进行部分预演，然后采取可行的方案具体付诸于行动，用行动证明你的观点。
步 骤　一、理清关系。
理清你与经理，与部门，与公司的关系，具体情况具体分析，采用不同手段，获得你想要的东西。
二、使自己变得友善。
坚强，有毅力。
在实现目标的过程中要讲求方式方法，不能过于鲁莽，态度也要友善些，遇到挫折和困难更要坚强面对，要有毅力，切不可轻易放弃。

要清楚地了解，经理为什么要做一些让步?新准则规定的目的是什么?什么是当前要求尽快实现的? 三、陈述你的预期目标。
多说些你想要得到的东西， (这有利于展现你的远大报负，为你将来打造一片天地打下坚实的基石)少说些你已满足的事实，(放长线钓大鱼，这有利于你获得更多晋升的机会)，尽可能地做到能洞察人心，猜测经理的想法，并迎合其心理。
四、全面考虑你的观点，为实现它做好充分的铺垫. 在你的经理对你计划产生兴趣的时候，一定要把握机会，尽快推出你的观点，并要懂得取舍，抓主要的，舍次要的，从而让经理更可能地接受你的观点。
情景对白 ——经理，我郑重地请求你能改变我的头衔， (开门见山，切入正题)我知道现在提出这个要求可能会给你带来一些麻烦。
但是这确实能使我们双方都受益。
——噢?那能怎么样呢?(你已经开始引起他的注意). ——顾客喜欢和那些有着深刻印象的人打交道。
职位高也确实能多影响实际工作，而且，这样的直接影响是，我们的销售量将会大幅度提升，据我所估计，与先前创下的最高销售额相比，有过之而无不及。
——你这个想法很不错，但现在根本就没有时间再去提拔你……

媒体关注与评论

前言机遇永远只属于那些善于发现并把握它的人，你永远都无法奢求机遇会对你情有独钟。
当你非常努力地工作却换不到领导对你的重视和同事时你的关注时，你是不是觉得很失落，很伤心呢？
别着急！
我们这本书可以帮你找回你想要的关注，教你如何去巧妙发现并牢牢把握住机遇，使你的职业永葆长青。
　你足个怎样的人？
怕羞，不善言谈？
还是外向，口若悬河？
小同的人有着不同的性格特征，但无论怎样，却都有可能面临同样一个问题：昨天，一切都还在顺利进行中，你的业绩突出，和同事也相处融洽，毫无波澜的环境让你觉得已稳坐钓鱼台，觉得自己端上了铁饭碗。
然而今天，你发现一切都变了，变化是那么突然，也是那么不尽人意。
你再也不敢憧憬美好的未来了。
　今后的人生道路如何走下去？
首先要做到的足得到他人对你的认可。
这点非常重要。
为了使你的领导关注你，重用你，你就需要不断地向他们展示你的才华和能力，要从最细处着手。
而你的职务与前途以及你的未来是与别人对你的评价息息相关的。
所以怎样能尽快得到他人认可将成为你人生的经营目标。
　但是，如果你已走入了巷子的深处，前途已经非常渺茫，几乎已无路可走时，你是否还有获胜的可能呢？
告诉你，当然有！
你应该充满自信，为自己开发一条更深的路，一条通往成功的道路。
赶快行动起来，改变自己也改变别人！
不要害怕，觉得这是说时容易做时难，这本书将会给你最大的帮助，教会你最正确有效的秘诀。
　书中的战略简单且行之有效．加之富有逻辑的步骤以及生动的情景对白，让你在轻轻松松中就能学会这些战略技巧，在你真正掌握了它们时，你就有了一个突破件的飞跃，你将会不断完善自己，而目能够：　·抓住别人的注意力，使你变得更加耀眼，“光彩照人”。
　·采取主动进攻战略，使你的工作显得越来越重要。
　·为你专业技能的发展提出更高更新的要求和目标。
　·获取别人对你的信任，得到你应有的回报。
　·在公司内外形成一个强大的支援阵营。
　·创造一个更舒适自在，更能充分发展的工作空间。
　书中详细阐述了以上内容，仔细阅读定能受益匪浅！
　根据你所期望达到的四个目标。
本书分成了四大部分。
也可将其分成四种角色，即（1）一个胜利者。
（2）一个具有高技能，具有创新意识的职员。
（3）一颗冉冉升起的新星。
（4）一个对公司有价值的人。
书中详细叙述了多种你可能被低估时，应采取的步骤和方略。

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