

<<能说会道好办事>>

图书基本信息

书名：<<能说会道好办事>>

13位ISBN编号：9787801797575

10位ISBN编号：7801797574

出版时间：2009-1

出版时间：中国致公出版社

作者：孙利平

页数：290

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>

<<能说会道好办事>>

前言

中国人一向爱把“含而不露”看成是美德。

一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现，至于自己，不管你做出了什么样的成绩，尽管你有着渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。

如果谁锋芒太露，就容易招来非议。

人们喜欢恭顺谦让的人，因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。

勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受欢迎。

然而，在当今激烈竞争的年代，一味地做“谦谦君子”，却有可能成为一大缺点，这个缺点会让你吃大亏。

竞争就是要“竞”、要“争”，就是要能说会道，敢于和别人一比高下。

人们忍受不了那种吞吞吐吐、羞羞答答的“谦逊”，不要听那种婆婆妈妈、“弯弯绕”式的“自谦之辞”。

君不见：精明的企业家招聘员工，聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到，谦虚有礼，而是首先看你有多少真才实学。

你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么，直来直去，使别人了解你。

这样，你才能得到应得的机会。

<<能说会道好办事>>

内容概要

光说不练是“假把式”，光练不说是“傻把式”，又说又练才是“真把式”。

做人做事，不能靠耍嘴皮子，而是依赖真本事。

如果你真的有陈年好酒而把酒馆开在深巷，你不妨大声吆喝以招揽顾客；如果你真的是一块金子而暂时被掩住了光彩，你一定要设法让自己发出光来；如果你真的是一匹千里马，就不要消极等待伯乐的赏识，而是自己先跑起来。

<<能说会道好办事>>

书籍目录

第一章 成功金律：货好还要勤吆喝 善于自我表现，争取更多的机会 不要羞于说出自己的优点 要有大胆表现自己的意识 “只问耕耘”者不会脱颖而出 机会都是争来的 做个有声音的人 设法让老板看到你的成绩 创造自己的机会 显示“勤奋”的八个要诀 展现才华，创造机会

第二章 抛头露脸，“秀”在关键时刻 关键时刻要试试锋芒 锦上添花不如雪中送炭 “保证完成任务！”为老板独当一面 巧用“二八定律”有效地与上司合作 功劳还需能力衬托 在指定时间内完成工作 抓住职场生涯的“瓶颈”

第三章 低头拉车，不忘抬头看路 下棋找高手，弄斧到班门 人际竞争的三大定律 与人竞争的心态和策略 不要踩事业雷区 使人失败的七种致命伤 永远不要同“红人”争道 在办公室成长和追求成就 打人的主流群体 新人三年计划：如何在职场取经 想升职不要做六种人 不当人际关系中的边缘人 身价飙升时别忘悠着点

第四章 三分做事，七分做人 巧妙创建自我表现的平台 “别人的嘴”是最好的广告 做一个受欢迎的人物 做善解人意的“千里马” 让自己的个性亮起来 展示自己的独特魅力 工作出色强似你找靠山 所有人都在混，你也要努力 工作不会令人厌倦 每天多做一点 想出头，先要埋头 以高姿态去化解别人的妒嫉

第五章 做事靠谱，说话到位 用心操练自己的舌头 会说才能赢 抓住关键时刻表现自己 如何自赞自夸 幽默是一根闪着金光的魔杖 与素昧平生者“一见如故” 怎样使自己说的话更有分量 在交谈中表现自己的精明能干 抓住与老板闲谈的机会 向上级提出晋升要求的策略 配副眼镜充学者 轮不到你就别说 学会和上司谈判

第六章 善于经营自己的强项 敢于冒尖，善于冒尖 把精力投入到自己的强项上 大胆用特长证明自己 不要想做好一切事情 商海弄潮，成事在人 培养一点“领袖气质” 抛弃“混口饭吃”的想法 做好本职工作，赢得赏识 学会在工作中积累 怀才不遇大多是自找的 自我推销十六招 公平竞争的七种方法 怎样边做边升职

第七章 出人头地，拼的是实力 要做就做一流人物 做事要百分之百投入 成功要凭借个人优势 手里有“硬货”，才能被认可 多几套本事多几分竞争力 学学脱胎换骨法 不可轻视的“第二职业” 积累对工作有利的学识 在职场做强做大 用学识塑造个人权威和形像 让别人永远觉得你新鲜 才华横溢，更需要务实精神

第八章 怎样学会讨老板的欢心 不可对上司敬而远之 通过沟通了解老板的高明 以老板的利益为重 如何评价你与上司的关系 别总让人失望 实干也要会表现 报喜报忧有讲究 向老板汇报工作的技巧 关键地方多请示 不做半瓶醋 老板绝对不会错 把握交往的时机与场合 改变你人生命运的五个瞬间

第九章 打造自我形像的品牌 做人要有品牌意识 好形像是成功的敲门砖 扩大自己的知名度 忠诚是创立个人品牌的保障 注重自己的名声 培养有助于事业成功的迷人个性 给自己一个明码标价的机会 善于吸引公众的眼球 “鹤立鸡群”的四个绝招 有学识也需要“作秀” 学会借用别人的声望 泥胎镀金也算真佛

第十章 不鸣则已，一鸣惊人 给人点颜色看看 是金子就要发光 以适当的方式展示自己的特长 适当抬高自己的身价 适当夸张自己的能力 机会靠努力获得 克服“上台恐惧症” “吹”出你的锦绣前程 太过客套，被人看扁 有能耐也得攀高枝 让别人感觉“我很忙” “狐假虎威”新解

<<能说会道好办事>>

章节摘录

中国人爱把“含而不露”看做一种美德。

一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现，至于自己，尽管你已作出许多成绩，有渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。

如果谁锋手太露，就容易招来非议。

人们喜欢恭顺谦让者，因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。

勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受到欢迎。

然而，在当今激烈竞争的年代，一味地做“谦谦君子”，却有可能成为一大缺点。

所谓能说会道好办事，竞争就是要“竞”要“争”，就是要敢于和别人去一比高下。

今天的时代，是快节奏、高效率的时代，需要的是干脆利落、敢断敢行的作风。

时间那么宝贵，人们忍受不了那种吞吞吐吐、羞羞答答的“谦逊”，不要听那种婆婆妈妈、“弯弯绕”式的“自谦之辞”。

你行，就来干；不行，就让开。

故作姿态的“谦虚”，完全没有必要。

在现代社会，精明的企业家招聘员工，聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到、谦虚有礼，而是首先看你有多少真才实学。

你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么。

直来直去，使别人了解你。

这样，反而容易使你得到机会。

<<能说会道好办事>>

编辑推荐

《能说会道好办事》教你把话说得恰到好处，把事做得得心应手。善于说话的人，不仅仅能够谈笑自如、妙语连珠，更能看准时机、分清场合、掌握分寸。巧妙地运用语言的艺术，因人而异地与他人交流，都能最终把话说得到位，把事办得圆满。

<<能说会道好办事>>

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>