

<<自我提升的十大策略>>

图书基本信息

书名：<<自我提升的十大策略>>

13位ISBN编号：9787802071964

10位ISBN编号：7802071968

出版时间：2005-6

出版时间：经济管理出版社

作者：宿春礼

页数：219

字数：172000

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>

<<自我提升的十大策略>>

内容概要

在本书中，作者结合那些在今天的人力资源管理领域中真正发挥作用的理论，精心地总结了十个方面的与自我提升有关的内容。

虽然书名叫《自我提升的十大策略》，然而这十个方面的内容却并不仅仅是教你怎么去做。

作者希望它们将有助于你理解目前你所在企业的一些制度和办法，并将启发你结合自身的实际，设计一整套自我提升的方案。

因为成功靠的是综合素质的提升，而并非是单项能力的提升。

总的来说，本书不是单纯的案例堆砌，也不是枯燥的理论论教科书，它力图让你能轻松地读下去，同时又能获得思考的乐趣。

这本书是为今天的你而写的，但它的目的是要帮助你成为明天的成功者。

它是一本面向未来的书。

今天你身在何处并不重要，但你的下一步迈向哪里却很重要。

如果你还感到彷徨，如果你还不太明了自己的方向，如果你对于今天还感到有些难以把握，那么请你阅读这本书吧，你中你能找到你所要的。

在本书中，作者结合那些在今天的人力资源管理领域中真正发挥作用的理论，精心地总结了十个方面的与自我提升有关的内容。

<<自我提升的十大策略>>

书籍目录

第一章 知识改变命运——自我提升策略之一：继续学习 一 知识经济时代的劳动者 二 为未来而学习 三 如何有效地学习 (一)学习的理论 (二)学习的方法 四 自我学习管理 (一)学会创造性学习 (二)终身学习与自我发展 五 为自己而学习 (一)影响学习效果的主要因素 (二)正确处理工作与学习的关系 (三)上帝能看到神像的背面第二章 做你喜欢做的事情——自我提升策略之二：职业生涯设计 一 什么是职业 二 职业偏好与职业选择 (一)霍兰德的职业性向理论 (二)施恩的职业锚理论 三 面向未来的职业生涯设计 (一)职业的发展阶段 (二)组织内部的职业发展道路 (三)职业生涯设计的基本步骤第三章 选择前进的方向——自我提升策略之三：目标管理 一 有目标才能成功 (一)目标使你产生积极性 (二)目标使你能看清使命 (三)目标有助于避免你成为琐事的奴隶 (四)目标使你发挥潜能 (五)目标使你能把握现在 (六)目标有助于你评估工作进展 (七)目标使你能谋划未来 (八)目标可让你更关注工作成果 二 选择让你通向成功的目标 三 对目标进行管理 (一)将大目标化为目标 (二)制定周密的行动计划 (三)根据反馈灵活调整和控制目标 (四)构筑目标的实践第四章 多少韶光容易逝——自我提升策略之四：充分利用时间第五章 做一个受欢迎的人——自我提升策略之五：提高你的魅力第六章 路越走越宽——自我提升策略之六：人际关系处理第七章 领袖气质的魔力——自我提升策略之七：领导能力培养第八章 在团队中成长——自我提升策略之八：协作与沟通第九章 比你想像中的还要好——自我提升策略之九：潜能开发第十章 该出手时就出手——自我提升策略之十：学会自我推销

<<自我提升的十大策略>>

章节摘录

书摘魅力不是“魔力” 有些人能受到别人的注意，他们说话有人听，能得到提升，得到资助，而且当他们迷路时能得到路人主动提供的帮助。

而工作一样努力，富有同样的才华，并且容貌也不差的其他一些人，为取得相似的结果却必须艰苦奋斗。

这两个群体的不同之处通常在于，前者拥有足够的个人魅力以使自己受到别人的注意。

“魅”字在古代汉语中，指的是传说中的鬼怪，丝毫没有褒义色彩。

而“魅力”一词的产生，是20世纪以后的事。

从汉代许慎的《说文解字》到刊行于1936年的《辞海》中都未出现过“魅力”一词，它是从日语中直译过来的。

日语中的“魅力”与汉文形同、音近，意为“夺人魂魄，使人心旷神怡”。

“魅力”在英文中的相应词是atraction，意为“吸引、诱惑和被人喜闻乐见”。

“魅力”一词产生的历史虽短，但传播的速度却很快。

随着中西文化交流的日益发展，随着改革开放步伐的加快，“魅力”一词随处司用，时有所闻。

“魅力”一词配以不同的限制词，用于不同的场合，就形成不同的含义。

“艺术魅力”，指艺术的不可言喻的感染力和吸引力；“性格魅力”指个人气质、相貌、才学、举止、智能、体力和阅历等诸多因素综合体现的人格的感召力和凝聚力；“男性魅力”或“女性魅力”则表现为男人或女人对异性的特殊的吸附性影响力。

总之，“魅力”一词在现代汉语中，已具有了其他词不可替代的含义，概括起来主要包含如下三点：第一，指人与人关系中的磁性心理表现；第二，指令人由衷佩服的愉悦性意义；第三，指带有多种因素综合的模糊表现，为一定程度的难以言喻的神秘性。

魅力具有以下特点：（1）魅力的感知具有直觉性；（2）魅力的表现具有综合性；（3）魅力的影响具有潜在性；（4）魅力的构成具有系统性。

魅力可以对你的工作和生活产生一系列的影响：（1）魅力能够增强你影响他人的能力，从而提高你的威望；（2）魅力能使你更受欢迎，扩大你的人际网络；（3）魅力能增强你的自尊心和自信心；（4）魅力能提高领导的效果，从而改进你所在团队的工作绩效；（5）魅力能给他人带来欢乐和慰藉。

正因为魅力具有多方面的作用，所以人们对它也极为关注。

尤其是由于魅力经常和领袖气质——另一种“神秘”品质联系在一起，它在人们眼中就更加神秘了。

人们常常把这两者都看成是并非人人都有的神秘品质。

然而，魅力并非魔力。

尽管许多人都觉得魅力是一种说不清道不明的东西，但实际上魅力无非是个人外表及内在气质对人们所产生的影响。

一个人如能认清本身的优缺点，发挥长处，外表纵使乏善可陈，透过言行举止、涵养学识，仍能吸引他人。

魅力是对他人的一种吸引力，能使人们信服、仰赖、崇敬，而为其付出。

要拥有魅力不是困难的事，魅力是可以掌握及实践的。

魅力不是位居要职、有权有势者才拥有。

在日常生活中，我们常常可以见到在一个单位里，有些人虽不是领导，没拥有什么权力，可是却吸引了许多同事，惟其马首是瞻，而且常常成为人们茶余饭后交口称赞的中心人物。

我们可以说魅力是一种吸引力与影响力，是一种源自个人性格与行为的表现，是一种人际互动中情绪的激荡与传达，是一种具有权力、威望、令人景仰的心理状态。

我们认为魅力并不属于阶级地位、职业身份，不论达官显要或贩夫走卒，朝中大官或市井小民，演员歌手或江湖卖艺者都有其展现独特魅力的可能。

因此，人人都有追求魅力的权利。

然而，在现实生活中，我们总是会碰到一些不太有魅力的人，或者你认为自己是一个需要提升自我魅力的人。

<<自我提升的十大策略>>

什么样的人缺少魅力的呢? 美国管理学家安德鲁·杜布林先生在他的《人格魅力》一书中, 曾经列出了缺乏魅力者的一些表现, 谨列于下, 供你参考。

(1) 长期以来, 你没有接到新的任务, 也没有得到提升, 你的事业一直处于原地踏步的状态。

(2) 你在两三家公司的裁员过程中都遭到解雇。

P86 (3) 开会时人们很少询问你的意见。

(4) 你缺席某个会议, 而事后没人提起过开会时没有见到你。

(5) 几乎没有人请你加入他(或她)的圈子。

(6) 当你被分配到新的团队或特别工作小组中的时候, 人们一般不会提名你做领导。

(7) 对你所说的笑话和俏皮话, 别人几乎不会做出多少反应。

(8) 在开会时或其他讨论会上, 同事们很少提及你的名字。

(9) 同事们或上司几乎不会引用你所说的话。

(10) 在开会时, 你常常发表看法或主动提出你的意见, 却得不到任何回应。

(11) 某同事因穿了某件西服而受到赞美, 然而, 当你穿上几乎一模一样的西服时却没有人恭维你。

(12) 由你负责的人们缺乏工作热情。

(13) 由你负责的人们面临重大问题时直接去找你的上司。

(14) 你给朋友和熟人所打的电话的次数要远远超过他们所打给你的。

(15) 朋友和熟人一般不会给你发电子邮件, 除非他们必须回复你给他们的邮件。

(16) 在上学的时候, 你几乎从来没有被提名做队长或俱乐部的负责人。

(17) 在感情关系方面, 你要付出很大的努力后才会有与人相约的机会, 因为别人几乎不会主动邀请你。

(18) 在超市时, 没人会转过身来对你说: “喂, 你到我前面来吧, 你可能比我更匆忙。”

P87 (19) 陌生人很少对你微笑。

(20) 在公共大楼里或机场, 陌生人一般不会为你开门。

(21) 当处在各种年龄的人都有的社交场合, 小孩们一般不和你说话或站在你旁边。

(22) 在社交场合, 通常你要先开始谈话, 因为几乎没人会主动与你交谈。

(23) 无论在上班时还是在下班后, 你很少得到别人的赞美。

(24) 在与你面对面的交流时, 人们往往会不时地打哈欠。

(25) 你记不起来有任何人曾经说你很活跃或说你有欢快的个性。

杜布林先生说, 根据他的研究, 几乎没人能说他们从来没有过这些经历或者只经历其中之一。不过, 你若经历过这25种经历中的绝大部分, 就明显表明你的个人魅力水平很低, 以致妨碍了你工作和个人生活中的潜在幸福。

是的, 魅力既不是知识, 也不是能力, 但实实在在地给你的工作和生活带来影响。

如果你忽视了对它的锤炼, 那么无形中为你的事业增添了许多障碍。

下面, 我们将为你介绍一些提升魅力的方法, 如果你能加以参照, 必将对你的成功有所裨益。

P88

<<自我提升的十大策略>>

编辑推荐

激烈的社会竞争，促使人们需要不断的提升自己：在自身所掌握的知识方面，与人交流、沟通的能力.....所有的一切都需要我们未雨绸缪，以防落伍、失业。

本书就此给我们提供了多个自我提升的策略，这些策略包括继续学习，职业生涯设计，目标管理，充分利用时间，提高你的魅力，人际关系处理，领导能力培养，协作与沟通等。

<<自我提升的十大策略>>

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>