第一图书网, tushu007.com

# <<竞争胜出百分百>>

## 图书基本信息

书名：<<竞争胜出百分百>>

13位ISBN编号：9787806006177

10位ISBN编号：7806006176

出版时间：2001-01

出版时间：京华出版社

作者：张培弛

页数：408

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

## 内容概要

《竞争胜出百分百：竞争36计》介绍了：在社会竞争中取得成功人士的计谋，并总结为36计100个胜出点位，内容包括攀升计，协和计，权宜计，借势计等。

## 书籍目录

晋升篇第1计 攀升计1．晋升之梯就在你脚下2．要善于捕捉晋升的机会3．要学会推销自己4．纵向不“升”横向“迁”5．感悟厚黑，成败可鉴第2计 协和计6．学会处理与同僚的关系7．坚持每天都给同僚一张笑脸8．千万不可与同僚翻脸第3计 权宜计9．保持中立10．精明的眼睛糊涂的嘴第4计 借势计11．多和名人建立关系12．不妨为自己找个后台13．巧攀高枝是成功的捷径14．折射来的光也能照亮你的前程15．“城隍爷不跟小鬼称兄弟第5计 刚柔计16．黑脸白脸同搭戏17．打一打，揉一揉第6计 润滑计18．给下属一块夹心饼19．先商量，后下命令第7计 攻心计20．用好心情感染人21．把过错一个人揽下来22．不用钱物也能征服人心第8计 削势计23．把对方的铁柱子换成泥腿子24．折腾对手的精力25．让对手的腰杆挺不起来第9计 统御计26．贵其所长，忘其所短27．学会赞美下属28．学会责备下属第10计 用人计29．用人要讲究搭配30．选用组织中的关键人物……职场篇社交篇商场篇情场篇

## 章节摘录

自然，承担过失是要审时度势的，首先你应考虑到这种损失会不会引发自己仕途上的永久损失，如成为一个从政污点；其次你应考虑到这种损失是否是你能够承担的。
如果这两个问题你不能很好的回答，便不宜去冒险，否则便成了别人的“牺牲品”和“替罪羊”。
要知道，领导也总是从自身利益最大化的角度来处理和对待各种问题的，如果你不能做到“舍小取大”，你的忠诚便是盲目的，是“愚忠”。
所以恰当的忠诚才是被领导信任、既发展自己又保护自己的方法。
（2）维护领导的权威　　中国人酷爱面子，视权威为珍宝，有“人活一张脸，树活一层皮”的说法。
而在一个单位里，领导者由于特殊的身份，很在乎下属对自己的态度，往往以此作为考验下属对自己尊重不尊重、会不会来事的一个重要“指标”。
从历史上看，因为不识时务、不看领导的脸色行事而触了霉头的人并不在少数，也有一些忠心耿耿的人因冲撞了领导而倍受冷落。
现实中一些人有意无意地给领导丢面子、损害领导的权威，常常刺伤领导的自尊心，因而经常遭到受冷落的报复。
即使很英明、宽容、随和的领导也很希望下属维护他的面子和权威，而对刺激他的人感到不顺眼。
唐太宗李世民是以善于纳谏著称的贤君，但也常常对魏征当面指责他的过错感到生气。
一次，唐太宗宴请群臣时酒后吐真言，对长孙无忌说：“魏征以前在李建成手下共事，尽心尽力，当时确实可恶。
我不计前嫌地提拔任用他，直到今日，可以说无愧于古人。
但是，魏征每次劝谏我，当不赞成我的意见时，我说话他就默然不应。
他这样做未免太没礼貌了吧？
”

第一图书网, tushu007.com



## 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