

<<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>

## <<竞争胜出百分百>>

### 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。

## <<竞争胜出百分百>>

### 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

## <<竞争胜出百分百>>

### 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 and 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？

”

<<竞争胜出百分百>>

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>