

<<別讓老闆忘記你>>

图书基本信息

书名：<<別讓老闆忘記你>>

13位ISBN编号：9789866268908

10位ISBN编号：986626890X

出版时间：新意文化

作者：阮郁芳 著

页数：288

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>

## <<別讓老闆忘記你>>

### 前言

所有的成功人士都有成功的特質與成功的理由，但是，不論是什麼樣的特質或理由，都會存在著一些共同點，而這些成功的共同理由中，有著一個最明顯的共有特質，就是這些成功人士都是屬於「令人難忘」的一群。

每一位成功人士，雖然都有著看似平步青雲的成功歷程，但是，這些所謂的平步青雲卻都只是成功後的故事；其實，任何的成功都是踩踏著荊棘而來的，差別在於，成功者在踏過荊棘後成功了，而我們卻在踏過荊棘後流血受傷了。

箇中到底其中有什麼奧妙之處，讓這些成功的人，總是在初入職場時能深受老闆親睞，總是在需要幫助時上司願意相挺，總是能被委以重任獲得機會大展拳腳；老闆為何要親睞？

上司為何要相挺？

為何願意委以重任？

原因只有一個，就是老闆總是會在需要協助時想起你。

讀者也許會問：「要如何讓老闆在需要協助時想起自己？」

方法其實不難，就是「拿捏好做人與做事的最佳準則」，老闆就不會忘記你；所謂做人的最佳準則，就是高姿態、挺起胸膛來做人，讓你的老闆真正的認識你，讓你的老闆記住你；所謂做事的最佳準則，就是低姿態、埋頭苦幹去做事，讓你的老闆願意去信任你。

這也就是本書要與讀者共同探討的。

現代人大多用著相當低姿態的態度在面對自己的人生，卻用著大張旗鼓的手法在做事；結果，低姿態的做人態度帶來的是，沒沒無聞的人生，更有的是瞧不起的眼光，而高姿態的做事風格，卻讓週遭人有著過多的期待，最後，又落著不符預期的下場，甚至，因為姿態過高而營造出過多的競爭對手，其收場方式可想而知。

人如果能夠適當地表現出自己的特點、才華、愛好與需要，我們就有更多的可能與其他具有與自己相近的人彙聚，創造出團隊之勢。

有些人的低姿態實際上已經是自卑的變種，即使當事情來臨時有些微表現的衝動，也因為不敢嘗試與不適應而草草收兵，如此怎麼會有能老闆看的上眼。

在現今的社會中，競爭越來越激烈，你縱然是天才，如果沒有出色的表現，那麼也很難獲得賞識，因此，做人應有做人的姿態，別太輕看自己。

除了挺起胸膛的為人風格，還應瞭解埋頭苦幹做事的真意，既然是要做事，凡事就別太急著廣告，如此，才不會有著過多的企盼，也不會產生過多的干擾或衍生莫名的競爭，你做任何事將會一次比一次更穩健。

可知，做人優秀的條件就是「伸」，抬起頭的伸，無人不知無人不曉的高調做人；做事成功的條件就是「屈」，埋頭苦幹的屈，不動聲色毫無破綻的低調行事；掌握住伸與屈的精髓，就是掌握住不讓老闆忘記的關鍵，也就是得到了出人頭地的第一張門票。

## <<別讓老闆忘記你>>

### 內容概要

所有的成功人士都有成功的特質與成功的理由，但是，不論是什麼樣的特質或理由，都會存在著一些共同點，而這些成功的共同理由中，有著一個最明顯的共有特質，就是這些成功人士都是屬於「令人難忘」的一群。

每一位成功人士，雖然都有著看似平步青雲的成功歷程，但是，這些所謂的平步青雲卻都只是成功後的故事；其實，任何的成功都是踩踏著荊棘而來的，差別在於，成功者在踏過荊棘後成功了，而我們卻在踏過荊棘後流血受傷了。

箇中到底其中有什麼奧妙之處，讓這些成功的人，總是在初入職場時能深受老闆親睞，總是在需要幫助時上司願意相挺，總是能被委以重任獲得機會大展拳腳；老闆為何要親睞？

上司為何要相挺？

為何願意委以重任？

原因只有一個，就是老闆總是會在需要協助時想起你。

讀者也許會問：「要如何讓老闆在需要協助時想起自己？」

方法其實不難，就是「拿捏好做人與做事的最佳準則」，老闆就不會忘記你；所謂做人的最佳準則，就是高姿態、挺起胸膛來做人，讓你的老闆真正的認識你，讓你的老闆記住你；所謂做事的最佳準則，就是低姿態、埋頭苦幹去做事，讓你的老闆願意去信任你。

這也就是本書要與讀者共同探討的。

人如果能夠適當地表現出自己的特點、才華、愛好與需要，我們就有更多的可能與其他具有與自己相近的人彙聚，創造出團隊之勢。

有些人的低姿態實際上已經是自卑的變種，即使當事情來臨時有些微表現的衝動，也因為不敢嘗試與不適應而草草收兵，如此怎麼會有能老闆看的上眼。

在現今的社會中，競爭越來越激烈，你縱然是天才，如果沒有出色的表現，那麼也很難獲得賞識，因此，做人應有做人的姿態，別太輕看自己。

可知，做人優秀的條件就是「伸」，抬起頭的伸，無人不知無人不曉的高調做人；做事成功的條件就是「屈」，埋頭苦幹的屈，不動聲色毫無破綻的低調行事；掌握住伸與屈的精髓，就是掌握住不讓老闆忘記的關鍵，也就是得到了出人頭地的第一張門票。

<<別讓老闆忘記你>>

作者簡介

阮郁芳 1970年次 一個每天一定要看卡通的人，一個每天一定要看書的人 一個有點荒唐卻不失嚴謹的人，一個不太認真做人卻認真做事的人

## &lt;&lt;別讓老闆忘記你&gt;&gt;

## 書籍目錄

- 第一篇 人生有一個高姿態的目標，就會讓老闆記住人生沒有一個高姿態目標，就不會有動力18挺起胸膛給自己更高期望  
20 挺起胸膛打破常規，異想天開就是創新26 胸懷有遠見的目標，就是擁有整個世界29 設定一個高姿態的目標，讓自己成為命運的舵手33 野心有多大，人生的舞臺就有多大  
37 相信自己是具有才華的，抓住適合自己的目標39 大方展露你的慾望，慾望是成功的翅膀42 第二篇 看見工作上的每一個細節，老闆就會相信你細節中隱藏著大局  
47 小細節造就大機會  
50 關注細節就擁有財富  
53 從細節發現需要  
56 重視細節，商機才不會溜走60以小博大者才是最後的贏家62一切就是從小事情開始的  
64 累積細節而成就人生  
67 第三篇 懷著抬頭挺胸的心態，讓老闆牢牢記住你  
抬頭挺胸做人，懷疑自己是成功的敵人74 用自信為自己建立一個高姿態的理由  
78 高姿態能帶來信心，信心能創造奇蹟  
82 逆境中不是需要放低姿態，需要的是自信85 做人姿態要高，求人不如求己  
88 抬頭挺胸面對自己，天生我材必有用  
92 挺胸追求信念，讓信念揚起你成功的風帆95  
抬頭挺胸就是信念，信念也是人生的法則99 第四篇 做的比說的多，老闆的眼裡就不能沒有你說的好，更要做好  
103 別急著張揚，在心中畫好藍圖就  
開工吧108 事情多做一點，成功就近一點  
111 多做點份外的事，更能展現你的價值  
115 小事多做會累積資本，工作面前人人平等118不起眼的小事，也能成就大事業  
122 成就是許多小事經由歲月累積的，依老不要賣老126 對於應該做到的事，要加倍完成  
130 第五篇 挺起胸膛做人，老闆會願意把機會交給你挺起胸膛是成功的必須  
136 挺起胸膛是自信的表現  
139 挺起胸膛做人，才能吸引到目光142 挺起胸膛成大事，謙恭做人成小事146 做人太低姿態，就會沒人  
要148 關鍵時刻，挺起胸膛往前站150 姿態高一點，機會就多一點155 機會面前，胸膛要比別人更挺更  
勇敢160 第六篇 埋頭去做不怕挫折，就是老闆眼中的菁英 挫折中總是孕育著新的機會  
165 別在意風險，嘗試能創造成功  
169 眼裡不能只看見風險而忽視機會  
172 命運，因看見風險或看見機會而改變  
174 以不尋常的膽識面對危機，才能建立不尋常的事業  
178 有勇氣面對困難，生命才有活力  
181 擔心失敗就不會有成功  
184 風險與機會總是聯繫在一起  
188 第七篇 做人要伸，老闆也會認同你就是不可替代的人 做人要伸，就要與優秀的人為伍193 做人  
要伸，就要擦亮眼睛抓住貴人197 做人要伸，不妨做一棵招風大樹201 做人要伸，就要懂得巧用名人效  
應205 做人要伸，就需結交名人  
208 做人要伸，先給自己佩戴光環211 做人要  
伸，就讓自己走在變化的前方216 做人要伸，先學會做個空杯221 第八篇 做事要屈，讓老闆相信你會  
把不可能變為可能 做事要屈，從學會從反面思考開始  
227 做事要屈，要學著  
逆向思考它能避免徒勞無功232 做事要屈，就要在開動前先做最充分的準備235 做事要屈，就必需默默  
的做才能又快又好238 做事要屈，別忘了千里之行始於足下  
241 做事要屈，就  
把重要事先完成  
245 做事要屈，也要靈活變  
249 做事要屈，試著運用超乎想像的思維力量253 第九篇 做人伸，做事屈，老闆就  
願意與你共創卓越人生 伸以為人，讓自信照耀你的人生260 屈以行事，行動成就卓越  
263 伸以為人，世界將因為你變得精彩266 屈以行事，想到就去做到  
269 伸以為人，將沒有戰勝不了的難題272 屈以行事，不是站在原地不動276 做人要伸，輕鬆去面對  
各種挑戰280 做事要屈，全力以赴就是成功282

## &lt;&lt;別讓老闆忘記你&gt;&gt;

## 章节摘录

序 所有的成功人士都有成功的特質與成功的理由，但是，不論是什麼樣的特質或理由，都會存在著一些共同點，而這些成功的共同理由中，有著一個最明顯的共有特質，就是這些成功人士都是屬於「令人難忘」的一群。

每一位成功人士，雖然都有著看似平步青雲的成功歷程，但是，這些所謂的平步青雲卻都只是成功後的故事；其實，任何的成功都是踩踏著荊棘而來的，差別在於，成功者在踏過荊棘後成功了，而我們卻在踏過荊棘後流血受傷了。

箇中到底其中有什麼奧妙之處，讓這些成功的人，總是在初入職場時能深受老闆親睞，總是在需要幫助時上司願意相挺，總是能被委以重任獲得機會大展拳腳；老闆為何要親睞？

上司為何要相挺？

為何願意委以重任？

原因只有一個，就是老闆總是會在需要協助時想起你。

讀者也許會問：「要如何讓老闆在需要協助時想起自己？

」方法其實不難，就是「拿捏好做人與做事的最佳準則」，老闆就不會忘記你；所謂做人的最佳準則，就是高姿態、挺起胸膛來做人，讓你的老闆真正的認識你，讓你的老闆記住你；所謂做事的最佳準則，就是低姿態、埋頭苦幹去做事，讓你的老闆願意去信任你。

這也就是本書要與讀者共同探討的。

現代人大多用著相當低姿態的態度在面對自己的人生，卻用著大張旗鼓的手法在做事；結果，低姿態的做人態度帶來的是，沒沒無聞的人生，更有的是瞧不起的眼光，而高姿態的做事風格，卻讓週遭人有著過多的期待，最後，又落著不符預期的下場，甚至，因為姿態過高而營造出過多的競爭對手，其收場方式可想而知。

人如果能夠適當地表現出自己的特點、才華、愛好與需要，我們就有更多的可能與其他具有與自己相近的人彙聚，創造出團隊之勢。

有些人的低姿態實際上已經是自卑的變種，即使當事情來臨時有些微表現的衝動，也因為不敢嘗試與不適應而草草收兵，如此怎麼會有能老闆看的上眼。

在現今的社會中，競爭越來越激烈，你縱然是天才，如果沒有出色的表現，那麼也很難獲得賞識，因此，做人應有做人的姿態，別太輕看自己。

除了挺起胸膛的為人風格，還應了解埋頭苦幹做事的真意，既然是要做事，凡事就別太急著廣告，如此，才不會有著過多的企盼，也不會產生過多的干擾或衍生莫名的競爭，你做任何事將會一次比一次更穩健。

可知，做人優秀的條件就是「伸」，抬起頭的伸，無人不知無人不曉的高調做人；做事成功的條件就是「屈」，埋頭苦幹的屈，不動聲色毫無破綻的低調行事；掌握住伸與屈的精髓，就是掌握住不讓老闆忘記的關鍵，也就是得到了出人頭地的第一張門票。

第一篇 人生有一個高姿態的目標，就會讓老闆記住 為什麼有些員工有學歷、有能力，但老闆的眼中卻看不見，歸根究底就是沒有遠大的志向和奮鬥的明確目標。

沒有人生的目標，只會停留在原地。

不想讓自己從老闆的眼中就這樣被放棄，只有靠志向和理想衝出迷茫的漩渦，嶄新的人生將會為你從這裏開始。

一個沒有目標的人就像一艘沒有舵的船，永遠漂泊不定，只會到達失望、失敗和喪氣的港口。能讓老闆記住的人總是有目標，鮮花和榮譽從來不會降臨到那些像無頭蒼蠅一樣四處碰壁的人頭上。

有理想、有追求、有上進心的人，都有明確的奮鬥目標，知道自己活著是為了什麼。因而所有的努力，都能圍繞著一個比較長遠的目標進行，知道自己怎樣做是正確的、有用的。

有了明確的奮鬥目標，也就產生了前進的動力。

目標不僅是奮鬥的方向，更是一種對自己的鞭策，目標越高，人生所能達到的位階就越高。

有了目標，就有了熱情，有了積極性，有了使命感和成就感；有明確目標的人，會感到自己很踏實，生活得很充實，注意力也會神奇的集中起來，不會被繁雜的事所干擾，幹什麼事都顯得成竹在胸

## <<別讓老闆忘記你>>

讓我們為自己立下一個高姿態的志向，讓老闆牢牢記住我們吧！

人生沒有一個高姿態目標，就不會有動力。高爾基說：「一個人追求的目標越高，他就發展得越快，對社會也就越有益。」

目標是方向，方向明確就知道自己該幹什麼，不該幹什麼，知道自己的時間和精力該用在什麼地方，不該浪費在什麼地方，規避許多無謂的忙碌。

目標是力量，明確的目標讓人充滿生機和活力，閒人之所以無聊，是因為人生沒有目標，生活沒有動力。

人活著，心死了，遊魂無所寄託，終日不知所為也。

喬治·巴頓還只是個七歲的孩子時，就有明確的目標了，他每天早晨都會以立正姿勢站立向父親行軍禮。

當巴頓十幾歲的時候，繼續盡自己最大的努力去實現自己的目標。

如饑似渴的閱讀歷史上偉大軍人的故事，他研究波斯、希臘和羅馬的將軍，戰場的佈局和中世紀的戰爭。

他的報告、作業中也充滿了名譽、光榮和英雄主義的主題。

憑藉自我的負責精神，巴頓在早年就知道生活中的獎狀是要靠持之以恆的努力取得的。

他完全是憑著刻苦努力從西點軍校畢業。

同樣的，在他成名的過程中，他達到了軍隊中可提升的最高位置。

每個知道喬治·巴頓或是讀過有關他傳記的人，都會對他個人評價不同。

但是，都會贊同最重要的一點，那就是他是一個有意志的人，他會身體力行，實現自己說的目標。

歷來被NBA視為明星的球員在談到前進的動力時，沒有一位不坦言一個又一個目標就是激勵自己前進的動力。

「生活中有很多目標讓你總想去超越，人生在世有一個目標是很幸福的。」

「開始打球有很多球星讓我想去超越，後來在奧運會又見識到更多，然後現在又打NBA，讓我深切的感受到天外有天，人外有人。」

「這些都是我的目標，這讓我有無窮的動力去追趕和超越。」

「目標」是一切行動的「動力」，更是決定成功的重要關鍵；越是高昂的目標，我們所擁有的動力就越強大，所能達到的極限就越高。

實踐目標時只要記住「目標就在你的前方」，人生只有不停的向前，目標越遠，能到達的程度就越遠；不要小看自己，成功的關鍵之一在於目標有多高的姿態。

挺起胸膛給自己更高期望。青年人期待學業完成，政治人物期待升官，商人期待發跡。

人要生活在期望裏，才會感到人生有意義；如果到了完全沒有期望的時候，所謂「哀莫大於心死」，一切就都沒有希望了。

德摩斯梯尼的父親是富有的雅典公民，不幸的是在他七歲時就去世了。

代理監護人侵吞了他的財產，到他成年時留給他的還不及他應得的十二分之一。

為了索回遺產，德摩斯梯尼立志成為一個演說家，於是他向雅典著名的演說家、擅長撰寫遺產訟詞的伊塞學習演說術。

與監護人的財產糾紛延續了五年，在此期間，他發表了五篇演說詞。

勝訴後的德摩斯梯尼成了著名律師，開始代人撰寫法庭辯護詞，但他更熱望成為一名政治家。

三十歲時他開始政治生涯，直至逝世，他一直是雅典政壇的活躍人物。

在雄辯術高度發達的雅典，無論是法庭裏、廣場中、還是公民大會上，經常有經驗豐富的演說家的論辯，聽眾的要求很高，演說者的每一個不適當的用詞，每一個難看的手勢和動作，都會引來譏諷和嘲笑。

德摩斯梯尼天生口吃，嗓音微弱，還有聳肩的壞習慣。

在常人看來，他似乎沒有一點當演說家的天賦，因為在當時的雅典，一名出色的演說家必須聲音洪亮，發音清晰，姿勢優美，富有辯才。

## <<別讓老闆忘記你>>

為了成為卓越的政治演說家，德摩斯梯尼超過常人的努力，刻苦的學習和訓練。他最初的政治演說是很不成功的，由於咬字不是很清晰，並且論證無力，多次被轟下台。為此，他刻苦讀書學習。

據說，他抄寫了《伯羅奔尼撒戰爭史》八遍；他虛心向著名的演員請教發音的方法。

為了改進發音，他把小石子含在嘴裏朗讀，迎著大風和波濤講話。

為了去掉氣短的毛病，他一邊在陡峭的山路上攀登，一邊不停地吟詩。

他在家裏裝了一面大鏡子，每天起早貪黑地對著鏡子練習演說。

為了改掉說話聳肩的壞習慣，他在頭頂上懸掛一柄劍，或懸掛一把鐵權。

他把自己剃成陰陽頭，以便能安心躲起來練習演說……。

德摩斯梯尼不僅訓練自己的發音，而且努力提高政治、文學修養。

他研究古希臘的詩歌、神話，背誦優秀的悲劇和喜劇，探討著名歷史學家的文體和風格。

柏拉圖是當時公認的獨具風格的演講大師，他的每次演講，德摩斯梯都前去聆聽，用心琢磨大師的演講技巧。

經過十多年的磨練，德摩斯梯尼終於成為一位出色的演說家，他的著名的政治演說為他建立了不朽的聲譽，他的演說詞結集出版，成為古代雄辯術的典範，打動了千千萬萬讀者的心。

「期望」對人生是非常重要的，而期望就代表動力、辦法、目標、進步、變化：有期望就有動力。期望過年過節，就會有準備過年過節的動力；期望明日宴會請客，事前就有張羅準備的動力；期望事業能夠成功，就會有勤勞辛苦的動力；期望兒女成人成才，就會有呵護忍耐的動力。因為有期望，就會有動力，有動力，就能到達目標。

有期望就有辦法 人有所期望，就會想出種種辦法來實現期望。

期望創一所學校，就要想出興學設校的辦法；期望開一家工廠，就要想出設廠開工的辦法；期望到那裏觀光旅行，就要想出籌措旅費的辦法。

人因為有期望，才會有辦法。

有期望就有目標 期望讓人確立目標，期望自己要做一個學者，就必須努力讀書、研究，以期達到目標；期望自己發財致富，自己就要用勞力、口才、智慧、思想，去達成發財的目標。

體育選手想要獲得金牌，有了目標就肯下功夫苦練；演藝人員期望獲得觀眾的掌聲，他也要做好準備，才能達到目標。

每一個人都要為自己的人生訂定近期的目標、長程的目標，人生有了目標，才有動力，才有希望。

有期望就有進步 人生沒有期望，活在絕望裏的人生是痛苦的；有期望才會快樂，才能不斷進步。

被包圍的軍隊，期望援兵，就會有戰鬥的勇氣；貧苦落難的人，期望貴人相助，也會有生存的勇氣。期望金榜題名，就必須用功讀書，求得學業上的進步；期望產品暢銷，就必須改良產品，讓產品建立口碑。

世間上的成功，先決條件，要有期望的動力、要有期望的目標，有期望才會進步，有期望才會成功。

有期望就有變化 期望的過程不是一成不變的，煮熟的鴨子還是會飛走，其它事情怎麼會沒有變化呢？

期望也有期望的因緣，有因緣的期望，因緣會來找你，沒有因緣的期望，只是幻想、空想。

即使是預期，甚至可以如期實現的期望，中途也會有變化。

但是變化不是不好，既有變化，可能變壞，也可能變好，所以有期望的人，不能不瞭解變化，不能不接受變化。



<<別讓老闆忘記你>>

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>