第一图书网, tushu007.com

<<职场显规则>>

图书基本信息

书名：<<职场显规则>>

13位ISBN编号：9787111239611

10位ISBN编号：711123961X

出版时间：2008-12

出版时间：机械工业出版社

作者：詹姆斯·戴尔

页数：190

译者：范霁瑶

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

前言

商业成功的秘密其实根本就不算是秘密，那只是我们大多数人都知道却在不经意间忽略了的信念、思想、价值观念和策略。
讲述事实、分享信任、懂得倾听、开放思维，这些都是最基本且为我们所熟知的东西，一句话，这些都是显而易见的道理。
我们或许认为这些知识太简单易懂了，因为我们的父母和祖父母天天都会在我们耳边提起，这些都是我们生活中的常识，就像出现在MBA教材里的一块幸运曲奇一样。
事实上，正因为它们太基础了，大部分人认为这是理所当然的事实而不自觉地忽略了它们，也就不会真正地将其付诸行动。
这些道理真的是太明白易懂了，没有诡计、欺诈和故作聪明，甚至一点都不复杂。
这些简单的道理不仅仅能够运用于一个模拟案例、一次历史演绎或一个小寓言中，还能一次又一次地在现实生活、实际交易和商业活动中证明它们的用处，让人无法反驳。
无论是哪个领域—从航空公司到生物科技、从服饰到建筑、从营销到运输、从拆卸到设计、从批发到零售、从服务业到证券业、从保险到娱乐，这些道理都起着重要的作用。
无论是任何工作—从销售代表到部门经理、从地区经理到人力资源经理、从首席财务官到首席执行官，这些道理都同样适用。
如果这些道理是显而易见且行之有效的，我们又对此非常熟悉，为什么我们总会在不经意间忽略它们呢？
也许因为人们认为欺诈、骗局和阴谋才是通往成功的捷径，而不是这些显而易见的智慧；也许因为我们对待这些简单的智慧总是不如我们对待捷径那样用心；也许因为我们从来不仔细审视这些似乎显而易见的道理，从中发现其有用之处；也许还因为这些道理放之四海而皆准，但对我们解决某些特殊问题却似乎没有什么太大的帮助。
如今我把这些显而易见却行之有效的道理—信念、思想、价值观念和策略写进这本书里。
这些地球上最有用的资源来自于哪里？
它们来自于历史学家、说书人、卫道士，还有像本·富兰克林（Ben Franklin）和伍迪·艾伦（Woody Allen）一样著名的思想家；有些则来自于像我们的祖父母和父母一样平凡得不能再平凡的普通人，来自于现实生活—最睿智的老师。
即便这些简单道理的有用性已经被证实，即便它们可以立刻产生效果，人们还是不能认识到它们潜在的价值。
每一本新的讲述关于自力更生的书都会尽力让我们相信，书中会告诉你一些关于成功的新法则。
实际上，这些法则一点也不新奇，也不神秘，更不是一个呆板的公式，它只是一些古老且无处不在的道理。
我们把这些显而易见的知识汇集在一本书里，按照逻辑分类，并详细说明了每个道理都十分简单易懂的原因，它们是如何，以及为什么会生效，你该如何运用它们。
这就是你所需要知道的全部。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

我们都读过所谓的讲述“成功”的商业寓言和故事，但没有一本书的建议像本书中揭示的规则那样纯粹、简单。

没有诡计、欺诈和小聪明，一点都不复杂。

把这些简单的规则应用于任何一个行业——从航空公司到高科技、从饭店到证券公司、从服装到建筑、从营销到运输、从批发到零售、从保险到娱乐——都同样行之有效。

并且对任何一个岗位——从销售员到部门经理、从普通员工到人力资源经理、从财务经理到CEO——这些规则都同样适用。

这些规则如此简单有效，但偏偏人们会在不经意间忽略它们！

也许人们认为小花招和小聪明才是通往成功的捷径；也许人们对待简单的智慧总是不如对待捷径那样上心；也许人们不爱审视那些似乎显而易见的道理，从中发现有用之处；也许因为这些道理放之四海而皆准，所以人们在解决具体问题时会忽视它们。

不管为什么，如果你想在未来的 道路上走得顺畅，就牢记这些显而易 见的规则，并不断践行吧。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

詹姆斯·戴尔是W．B．DOner&CO．广告公司的前任主席和首席执行官，Richin／DaleLLC商业咨询有限公司的合伙创办人。
这家广告公司的客户包括英国石油公司、金吉达、阿比的餐厅、克朗代克冰淇淋、CBS体育、约翰-霍普金斯大学和弗莱森无线通信公司等。

第一图书网, tushu007.com

<<职场显规则>>

书籍目录

序言致谢第1章　工作是个动词　从基层做起　成功没有捷径　工作是一种挑战第2章　你不是工作的中心　关注周围的人　减少自我意识　荣誉会找上门第3章　心怀善意　黄金定律　反衬的作用　尽量保证公平　员工满意度第4章　善于倾听　闭上你的嘴　从倾听中寻找答案　好经验和坏教训　长久的无知等于愚蠢　善于提问第5章　工作与营销　为顾客解决问题　投其所好　购买也是营销　顾客永远是对的第6章　简单比复杂好　大处着眼　集中注意力　清理精神垃圾第7章　少就是多　浓缩的才是精华　随时调整计划　削减预算　学会放弃第8章　直言不讳　光说无用　含糊其辞：损人不利己　直言不讳第9章　诚实第10章　开放思维第11章　勇于面对现实第12章　数字不能说明一切第13章　精力充沛第14章　假设你是老板第15章　善于总结

章节摘录

减少自我意识把“我”从你的思维和词汇中去掉，当然还有“我的”。
从明天就开始这么做吧，试着有意识地把第一人称从所有的交流中去掉，这一点都不夸张。
想象一下，每次当你想到自己或与自己有关的事情时，就有一个嗡嗡的声音提醒你：不要用那些以“我认为……”，“我的意思是……”，或“我说……”的句子开头；也不要在便条或留言上提到“给我回电话”，“那个工作是我负责的”，或是“我的部门”之类的话。
想象你不是独立存在的个体，只是更大的团队中的一部分。
尝试用“我们”来代替“我”。
“我们能做什么呢？
”“这由我们决定。
”“我们会面对这个挑战。
”这并不意味着你就不重要了，只是让其他人注意到你的最好办法就是关注其他每个人——“我们”：销售人员、审计部门、工程部门、设计部门、研发部门、你的上司、你上司的上司、首席执行官、隔壁办公室的同事、整个团队，甚至你的竞争对手。
如果“他们”、“我们”能够在竞争中生存下来，那么你也能；如果“他们”、“我们”有所发展，你也会一起进步。
相反，如果你损害了团队的利益，那么你也会被连累。
荣誉会找上门如果你坚持完成那些对部门、公司或者你的团队有利的工作，你还会担心没有荣誉吗？成功是掩藏不住的。
如果你想做一个真正的明星，就不要去刻意表现，顺其自然就好。
这也是菲尔·杰克逊（Phil Jackson）执教芝加哥公牛队的方法，这个方法使公牛队从季后赛的最后一名成为总决赛冠军。
他引用了《感恩而死》（Grateful Dead）和《释迦牟尼》（Zen，Buddhism）（随便什么，只要有用就行）这两首诗，他让这群NBA的球星们相信，如果他们不为个人的名利而奋斗，反而能获得更多的荣耀、金钱和名声。
他甚至努力劝说那个叫迈克尔·乔丹的家伙多传球给队友，而不要每次都想自己大包大揽，这样他才会成为更有名的篮球明星。
在1991年的季后赛上，当洛杉矶湖人队所有的队员都在包夹乔丹时，乔丹在最后一秒将球传给了约翰·帕克森，从而赢得了比赛……，也是NBA历史上第一个三连冠。
当然，传球也许不利于展现自身魅力，但它绝对是帮助整个球队获胜的秘诀。
假设你自己是一个电影制作人，你没有写过剧本，不是主角或导演，甚至不是特效专家，你的工作只是在一旁确保整个制作过程顺利进行，也没有人会想要你的签名，但是，如果电影卖座，你才是赚钱最多的那个人。
人们在开拍下一部电影时，就会理所当然地想到你。
这才是最高的荣誉，你才是一个真正的明星，而不只是一闪而过。

媒体关注与评论

这里有许多显而易见的商业法则——简单、有效，人们却视而不见。
作者在一本小书中写出了我们大多数人需要很多年时间去学习的知识。
——斯科特·费伯广告网／美国在线服务公司创始人这本书是有关职业行为和商业远见的一个伟大集成，书中的规则看似简单，却经常被人们遗忘或者忽略。
——戈顿·格兰德罗盛咨询公司总经理／全球业务主管在所有讲述“成功秘诀”的书面前，这本书证明其实所有的成功秘诀都是显而易见的。
——雷蒙德·梅森雷格梅森基金公司主席兼首席执行官这本书证明了许多人不重视的商业常识其实非常有用。
——彼得J.科恩斯尔支教育集团主席这里有许多显而易见的商业法则——简单、有效，人们却视而不见。
作者在一本小书中写出了我们大多数人需要很多年时间去学习的知识。
——斯科特·费伯　　广告网/美国在线服务公司创始人这本书是有关职业行为和商业远见的一个伟大集成，书中的规则看似简单，却经常被人们遗忘或者忽略。
——戈顿·格兰德罗盛咨询公司总经理/全球业务主管在所有讲述“成功秘诀”的书面前，这本书证明其实所有的成功秘诀都是显而易见的。
——雷蒙特·梅森　　雷格梅森基金公司主席兼首席执行官这本书证明了许多人不重视的商业常识其实非常有用。
——彼得J.科恩　　斯尔文教育集团主席

编辑推荐

《职场显规则:最重要却最容易忽略的职业生存法则》中的所有建议，都看似显而易见、理所当然，却为大多数人所忽视和遗忘，挫败也由此而来。
成功的秘密其实根本就不是秘密，只在于你是否牢记和掌握它。

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