第一图书网, tushu007.com

# <<求职就是推销自己>>

## 图书基本信息

书名：<<求职就是推销自己>>

13位ISBN编号：9787504475374

10位ISBN编号：7504475378

出版时间：2012-3

出版时间：中国商业出版社

作者：何新云

页数：300

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

第一图书网, tushu007.com


## 前言

许多人都有这样的亲身经历，一旦你认定某件事不可能取得成功，那么，你就算尽力而为，成功的可能性也大大降低。
因为你戴上了心理的镣铐，拒绝了超常的努力，所以也拒绝了奇迹的发生。
而你相信一定能够做成某件事，并且是在自己擅长和适合的方向上，虽然不一定能够迎来完全的转机，但奇迹发生的可能性却大大增加。
　员工的观念和态度的好坏不但决定了员工个人职业生涯的成败，同时在一定程度上决定了企业的文化。
有一句很通俗的话：“ 观念决定行动，行动决定命运。
”道理就在这里。
　人是企业最重要的资产。
台湾鸿海集团的老板郭台铭讲过一句用人的话很经典：“ 用对了人可以不用管理，用的人不对你想管也管不了。
”笔者对这句话深有感触，因而在福友企管创办之初，就把“ 提升人的品质 ”作为企业宗旨。
因为笔者深知：先进、科学的管理方法固然重要，但是其最终实施者还是“ 人 ”，如果员工的观念不佳，工作态度不好，再好的管理方法也徒劳无功。
　有一位女研究生在一家中外合资公司工作。
在一次聚会中，经理极为随便地问了三句话：“ 会打球吗? ”女研究生答道：“ 打得不好。
”(其实她在大学校园里是个不错的羽毛球选手)又问：“ 给你一部小轿车，限你在一星期的时间内，有没有把握学会驾驶这辆小汽车? ”女的说：“ 不敢保证。
”(其实她曾经学过开汽车)经理再问：“ 厨房里有的是蔬菜，你能不能给我做几样拿手好菜，我这人不挑剔。
”而她却腼腆地说：“ 做得不好。
”（其实她的烹调技术不亚于一个三级厨师）从这以后，单位有什么活动，经理再也不找她了，有人见了过意不去，多次向这位经理提议，经理只是说了句：“ 像她那种人行吗，别再说了。
”女研究生的失败在于不敢表白自己的工作能力。
如果从更深一层来讲，她的身上郁积着自卑心理，不敢面对机遇、积极进取、表现自我、肯定自我。
崇尚自我的人要勇敢地破除自卑情绪，展示自我，推销自我，这样才不致在求职中受挫，并树立职业形象。
　强者不是天生的，强者也并非没有软弱的时候，强者之所以成为强者，在于他善于战胜自己的软弱。
一代球王贝利初到巴西最有名气的桑托斯足球队时，他害怕那些大球星瞧不起自己，竟紧张得一夜未眠，他本是球场上的佼佼者，但却无端地怀疑自己，恐惧他人。
后来他设法在球场上忘掉自我，专注踢球，保持一种泰然自若的心态，从此便以锐不可挡之势进了一千多个球。
球王贝利战胜自卑的过程告诉我们：不要怀疑自己、贬低自己，只要勇往直前，付诸行动，就一定能走向成功。
久而久之，就会从紧张、恐惧、自卑中解脱出来。
因此，不甘自卑，发愤图强，积极补偿，是医治自卑的良药。
　那么什么是自助呢?就是自我心理补偿。
个体在适应社会的过程中总有一些偏差，为求得到补偿。
从心理学上看，这种补偿，其实就是一种“ 移位 ”，即为克服自己生理上的缺陷或心理上的自卑，而发展自己其他方面的长处、优势，赶上或超过他人的一种心理适应机制。
正是　这一心理机制的作用，自卑感就成了许多成功人士成功的动力，成了他们超越自我的“ 涡轮增压 ”。
而“ 生理缺陷 ”愈大的人，他们的自卑感也愈强，寻求补偿的愿望就愈大，成就大业的本钱就愈多。

第一图书网, tushu007.com


心理补偿是一种使人转败为胜的机制，如果运用得当，将有助于人生境界的拓展。
但应注意两点：一是不可好高骛远，追求不可能实现的补偿目标；二是不要受赌气情绪的驱使。
只有积极的心理补偿，才能激励自己达到更高的人生目标。
在自我补偿的过程中，还须正确面对失败。
人生之路上，一帆风顺者少，曲折坎坷者多，成功是由无数次失败构成的，正如美国通用电气公司创始人沃特所说：“ 通向成功的路，即把我失败的次数增加一倍。
”但失败对人毕竟是一种“ 负性刺激 ”，总会使人产生不愉快、沮丧、自卑。
那么，如何面对?如何自我解脱?就成为能否战胜自卑、走向自信的关键。
面对挫折和失败，惟有乐观积极的心态，才是正确的选择。
其一，做到坚韧不拔，不因挫折而放弃追求；其二，注意调整、降低原先脱离实际的“ 目标 ”，及时改变策略；其三，用“ 局部成功 ”来激励自己；其四，采用自我心理调适法，提高心理承受能力。
要使自己不成为“ 经常的失败者 ”，就要善于挖掘、利用自身的“ 资源 ”。
虽然有时个体不能改变“ 环境 ’ ’ 的“ 安排 ”，但谁也无法剥夺其作为“ 自我主人 ”的权利。
应该说当今社会已大大增加了这方面的发展机遇，只要敢于尝试，勇于拼搏，是一定会有所作为的。
屈原被放逐乃赋《离骚》，司马迁受宫刑乃成《史记》，就是因为他们无论什么时候都不气馁、不自卑，都有坚韧不拔的意志!有了这一点，就会挣脱困境的束缚，走向人生的辉煌。
此外，作为一个现代人，应具有迎接失败的心理准备。
世界充满了成功的机遇，也充满了失败的可能。
所以要不断提高自我应付挫折与干扰的能力，调整自己，增强社会适应力，坚信失败乃成功之母。
若每次失败之后都能有所“ 领悟 ”，把每一次失败当作成功的前奏，那么就能化消极为积极，变自卑为自信。

第一图书网, tushu007.com

# <<求职就是推销自己>>

## 内容概要

人生应该规划，应该有长远的目标来激励自己不断前进。
作为新一代的年轻人，更应该好好珍惜自己，珍惜生命。

人生规划是任何一个想要获得成功的人不可或缺的素质之一，在竞争激烈的情况下推销自己时，这一点表现得尤为突出。

为了提高自己的竞争力，实现自己的目标，我们应对自己做一个契合实际的人生规划。
只有这样我们才能更好地适应社会，为社会作贡献，实现自己的人生价值。

在人才济济的现代社会，要想把握好成功的方向，实现自己的目标，成功推销自己，就必须有合理的人生规划。

第一图书网, tushu007.com


## 作者简介

何新云，百朗专职讲师，国内知名人力资源管理专家，资深管理咨询顾问，拥有超过18年的企业工作经验和管理实践经验。
曾任职于华为、金蝶等知名企业，先后担任人力资源经理、总监、常务副总等职位。
现为深圳市合智企业管理咨询有限公司总经理，中国人才热线特聘人力资源顾问，北京大学、南京大学特聘讲师，曾服务过宁波方太厨具有限公司、深圳迈瑞生物医疗股份有限公司、东大金智软件股份有限公司等多家知名企业。

第一图书网, tushu007.com

# <<求职就是推销自己>>

## 书籍目录

第一章 人生规划的重要性
　没规划真可怕
　合理的人生规划是成功的关键
　人生规划的黄金时期
　职业规划是关键
　好定位决定好人生
　人生规划是激发潜能的动力
　珍爱自己，做好人生规划
　确立职业生涯规划
第二章 人生规划需要正确地认识自己
　认清你内心的需求
　正确地认识自己
　性格决定职业
　选择感兴趣的工作
　发挥自己的能力和特长
　自己为自己设计
　敢于正视自己
　恰当的职业定位
第三章 确定目标能更有效地推销自己
　人生要有明确的目标
　找到自己的“音符”
　制定人生目标
　不断调整自己的目标
　对人生目标进行管理
　不同年龄阶段目标不同
　实现目标在于行动
第四章 端正你的职业心态
　心态决定命运
　培养积极的心态
　从零做起的心态
　把握好自己的态度
　积极主动地去工作
　让工作成为你的兴趣
　自信是成功的源泉
　快乐地工作
第五章 提高工作的效率
　制定工作计划
　……
第六章 改善你的人际关系
第七章 培养职业素质

第一图书网, tushu007.com


## 章节摘录

版权页： 人们做事拖延的原因可能五花八门：一些人是因为不喜欢手头的工作；另一些人则不知道该如何下手。
要养成更富效率的新习惯，首先必须找出导致办事拖延的情境。
此处列举的问题囊括了大部分起因。
我们将帮你找到相应的对策：——如果是因为工作枯燥乏味，不喜欢工作内容，那么就把事情授权给下属，或雇佣公司外的专职服务人员。
一有可能，就让别人来做。
——如果是因为工作量过大，任务艰巨，面临看似没完没了或无法完成的任务时，那么就将任务分成自己能处理的零散工作，并且从现在开始，一次做一点，按每天的工作任务表做一两件事情，直到最终完成任务。
——如果是工作不能立竿见影取得结果或者效益，那么就设立“微型”业绩。
要激励自己去做一项几周或几个月都不会有结果的项目很难，但可以建立一些临时性的成就点，以获得你所需要的满足感。
——如果是工作受阻，不知从何下手，那么可以凭主观判断开始工作。
比如，你不知是否要将一篇报告写成两部分，但你可以先假定报告为一单份文件，然后马上开始工作。
如果这种方法不得当，你会很快意识到，然后再进行必要的修改。
今日事，今日毕，决不把今天的事情留到明天去做，毫无疑问这是一个相当好的习惯。
但是如果你以为仅仅做到“今日事，今日毕”就够了，那就大错而特错了。
争取完成当天的事会改变一个人懒惰和拖延的恶习，但是如果仅仅为了对付这一恶习，每天都像是为了完成任务似的去做某些事情，就会让事情的完成效果大打折扣。
这么做，不是对自己的工作负责，不是为自己的前途铺路，而是自己欺骗自己，自己断掉自己前进的路。
事实上，做到了日事日毕，就应该努力做到日清日高，就像海尔集团的管理要求那样，争取今天完成的事情必须比昨天有质的提高，明天的目标必须比今天更高才行。
那么怎样才能做到日清日高呢？
一是要从思想上端正自己的态度，进而改变自己的工作习惯，争取每天都以最饱满的精神去工作，每天都达到最佳的工作状态，每天都创造出让自己满意的价值。
二是在完成当天的工作后，要写一个工作总结，这个工作总结不一定要写得长篇大论、富丽堂皇，它是给自己看的，不是给上司或同事看的。
因此要简明扼要地写清自己今天工作的新收获和存在的具体问题，给出一个比较客观的工作评估，要针对问题列出解决问题的方法，并对明天的工作提出一个较为明确的要求。
第二天上班后，要翻出前一天写出的工作总结，用以指导当天的工作。

第一图书网, tushu007.com


## 媒体关注与评论

在阅读《求职就是推销自己》前我认为，只要努力就会成功，但一直找不到努力的方向。
在读过《求职就是推销自己》后，我认为要想成功就要在正确了解自己的基础上制定具体可行的人生目标，不断地提升自己的职业心态和职业素质，并坚持不懈地去执行。
这其实也是推销自己的一种方式，从而令自己实现辉煌的人生价值。

第一图书网, tushu007.com

# <<求职就是推销自己>>

## 编辑推荐

在阅读《求职就是推销自己:剖析求职过程中的人生规划秘诀》前我认为，只要努力就会成功，但一直找不到努力的方向。
在读过《求职就是推销自己:剖析求职过程中的人生规划秘诀》后，我认为要想成功就要在正确了解自己的基础上制定具体可行的人生目标，不断地提升自己的职业心态和职业素质，并坚持不懈地去执行。
这其实也是推销自己的一种方式，从而令自己实现辉煌的人生价值。

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