第一图书网, tushu007.com

<<赢在职场>>

图书基本信息

书名：<<赢在职场>>

13位ISBN编号：9787553407012

10位ISBN编号：7553407011

出版时间：2013-1

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：蔡利超

页数：239

字数：240000

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

一位著名的心理学家曾经说过：“ 你能成为什么样的人，取决于你想成为什么样的人。
”平凡的人可以优秀，优秀的人可以卓越，关键在于你要有一颗永不退缩、永远进取的心。
本书不是一本成功秘籍，只是从各个方面阐述了平凡、优秀与卓越的差距。
平凡不是天生的，优秀与卓越也不是凭空而来的，每一个成功人士都是通过努力与提高，才达到今天的高度。
鉴于上述原因，我们更愿意把这本书看成是一些身在高处的朋友对你说的悄悄话：“ 来吧，来看看我是怎么认识自己的，来看看我是怎么看待生活的，也来分享一下我是如何从优秀做到卓越的。
” 本书的内容主要分为两大部分：一部分围绕管理人际资源展开，一部分从打造个人核心竞争力入手。
人际资源的特别之处可以由美国社会学家斯坦利·米尔格兰姆在20世纪60年代做的一个实验来说明。
1967年，美国社会学家斯坦利·米尔格兰姆做了一个名为“ 小世界现象 ”的实验。
他随机挑选了一批实验人员，要求他们将一个包裹寄给一个异地的人。
异地人的姓名与职业是已知的，但具体地址是未知的。
实验规定，参加人员可以随意把包裹寄给一个自己认识的中间人，通过这个中间人再转寄出去。
最后结果表明：平均每一个包裹都要经过5至7个中间人才能寄到指定位置。
据此，斯坦利·米尔格兰姆提出“ 六度人脉 ”的概念。
简单一点说，就是两个陌生人之间的间隔不会超过6个人。
从人际资源管理来看，优秀与卓越的差距也正在于人际关系的质量以及丰富程度。
而本书所描述的人际资源管理正是立足于此。
如何管理好自己的人际关系，其实质就是如何学会做人。
但是丰富的人际关系只是基础，要想让自己从优秀晋级到卓越，打造核心的竞争力是关键所在。
具有竞争力可以保证你成为优秀的人，但打造核心竞争力才是你走向卓越的通行证。
打造个人核心竞争力要明确自己的人际关系基础，并据此设立科学的目标，从而展开实际行动。
行动的目的只有一个，即树立自己的形象品牌，包括爱惜自己的信誉，学会幽默的表达方式，注重个人礼仪等，通过诸多方面的努力打造自己的竞争力。
打造个人核心竞争力，会使你赢得别人的青睐，使自己更深入地了解自己，帮助自己找回自信。
而看完这本书，你会发现核心竞争力的打造真的不是一件困难的事情；当你逐渐恢复自信时，你也会发现从优秀到卓越并非遥不可及。
很多人想成功，但并不是所有人都可以取得成功。
理由只有一个：有些人并不像自己以为的那样渴望成功。
曾经有一个年轻人说自己很想成功，于是他找到一位成功人士（一位篮球明星），告诉他自己希望有一天能像他一样成功。
那位篮球明星让年轻人第二天到海边等他。
第二天，年轻人来到海边，篮球明星笑着问他：“ 告诉我，你成功的愿望有多强？
” 年轻人说：“ 我不知道，但我确实很想成功。
” 篮球明星拎着年轻人的脖领子，把他的头按进水里。
年轻人拼命挣扎，心想：“ 我是来学习怎样成功的，可不是来这里喝水送命的。
”就在年轻人快要坚持不住的时候，篮球明星松开了他的脖领子。
年轻人抬起头，大口大口地喘着粗气。
篮球明星说：“ 我不知道你对成功的渴望到底有多强，但是当它的强烈程度足以与你对呼吸的渴望相当的时候，你就离成功不远了！
” 你要是想成功，想使自己变得卓越，就不能只是想想而已！
要找到属于自己的方法，找到属于自己的位置，只有这样，才能决战职场，决胜人生。
现在还等什么，赶紧翻开书，寻找从优秀到卓越的秘密吧！

内容概要

《赢在职场:从优秀到卓越(超值典藏)》主要内容包括：找到你的位置、树立自己的良好形象、打造你的竞争力、让别人喜欢你的策略、做事先做人、职场决胜术、打开你的思路、管理你的情商、赢得无限支持等九章。

<<赢在职场>>

书籍目录

第一章
找到你的位置
发现身边能帮助你的人
耐心打好事业基础
找到成功的增速器
吃亏带来好结果
将自己放低
主动出击，发掘机会
设计事业通行证
把对手变成朋友
通讯录就是最大的财富
第二章
树立自己的良好形象
爱惜自己的信誉
学会幽默的表达方式
杜绝闲置的资源
不容忽视的礼仪
让自己变成潜力股
保持自己的本色
自信是成功的基石
把弱点变为优势
行动从现在开始
第三章
打造你的竞争力
真诚就是最佳妙法
向前一步就是成功
做一个不可取代的人
与你的平台共成长
抓住你的上升期
让时间增值
不要吝啬赞美
有目标，更要有规划
用心做事才能行
第四章
让别人喜欢你的策略
展示你的不完美
学会向别人致敬
求助换来好感
用不同方法结识不同的人
细心感动别人
用热情感染别人
把荣誉留给对方
别让谎言害了你
批评要讲技巧
宽容赢得人心

第五章
做事先做人
人心所向是成功的关键
万事人在先
放弃英雄主义美梦
经营需要时间和耐心
认识谁，就会成为谁
信息就是财富
抓住对方弱点
重视你遇见的每一个人
第六章
职场决胜术
让自己脱颖而出
职场尺度最关键
活学活用变色精神
做一个好下属
保护自己也是保护他人
给别人点儿甜头
倾听的力量不容忽视
诚实是最大的资本
第七章
打开你的思路
走出自我设限的怪圈
发现自己的独特才华
用想象引领未来
成功源于打破常规
睫出“惯性思维”
佣发散思维看问题
侧向思维收奇效
惜助别人的力量
反转问题找思路
是危机也是机遇
第八章
管理你的情商
告别浮躁
积极快乐缔造完美人生
与孤独说再见
不要轻易放弃
放弃盲目攀比
忘记打翻的牛奶
适度忍耐助你前行
培养高度的自制力
犹豫不决，麻烦不断
第九章
赢得无限支持
谈论他人感兴趣的话题
不要挑战别人的尊严

观察他的真实想法
用美好未来打动他
多让别人说“ 是 ”
提供发泄不满的机会
避开引发争论的雷区

章节摘录

版权页： 插图： 美国零售业巨子理查德出生在一个贫苦的家庭，从小就没有受到良好的教育。
在他成年之后，父亲怕他学坏，就送他去了一个洗车行，做了一名洗车学徒。
这份辛苦的工作在很多人眼中是没有前途的，因为每天都和一些洗涤剂以及汽车零件打交道，又如何会有美好的未来呢？
理查德是一个认真的人，虽然知道洗车的工作很苦，但还是投入了百分百的热情，做好自己分内的每一件事。
在他工作的洗车行，有一个老头儿总是开着一辆破旧的车来清洗，其他的洗车工一看到他来就会远远躲开，因为这个老头儿不仅非常难缠，而且很喜欢占便宜，每次都会提出很多额外的要求，让洗车工很不耐烦。
刚刚从事这项工作的理查德并不知道原委，所以总是被派去给这个老头儿洗车。
大家都嘲笑他说：“只有像理查德这样傻乎乎的洗车工，才能给这种爱占便宜的老头儿服务。
”这个老人并没有因为理查德认真地工作而放过他，每次洗车的时候，都会要求理查德将车子的每个角落擦洗干净。
可以这么说，为他洗一辆车的时间，足够为别人洗三辆车了。
洗车工的薪水都是按照洗车量来计算的，所以理查德总是花了很多的时间，却并未拿到许多的报酬。
洗车的次数多了，老人发现理查德对于自己的每次纠缠都非常有耐心，从未因此而发过脾气，便好奇地问：“小伙子，难道你没有因为我耽误你的时间而心有怨恨吗？
”理查德笑着说：“为您洗车是我的职责，怎么会怨恨呢！
”老人说：“你因为给我洗车，少赚了很多钱。
别人都比你赚得多，你就不着急吗?”理查德认真地说：“这算什么？
他们虽然洗的车比我多，但没有我洗得好，我不觉得吃亏。
”这个回答让老人陷入了沉思，等理查德按照他的要求将车全部清洗好之后，突然说：“年轻人，你愿不愿意到我的公司来做事？
”原来，这个老人是当地最大的零售商场的老板，在人人都算计自己得失的时代，他苦于找不到一个可靠的员工。
当老人听到理查德的回答后，他突然发现这种人正是他所需要的——个不计较得失而只求做好本职工作的人。
在老人的零售商场，理查德表现得勤勤恳恳的，还是像在洗车行时那样。
多年之后，当那些曾经嘲笑他的洗车工们还在那里蝇营狗苟地算计着自己每天洗了多少辆车时，他却因这种不怕吃亏的精神获得了老板的信任，成为这家商场的管理者。
后来，当别人问他的成功秘诀的时候，理查德坦然地说：“不怕吃亏，这就是我可以取得今日成就的最大法宝。
”当一个人以认真、勤恳的态度来面对人、事时，必然要比那些投机取巧的人花费更多的精力，但这样的“亏”却未必是真正的损失，因为它可以为你带来更多的机遇。
不甘于自己的地位，不愿意付出自己的本分，让很多原本具备潜力的人失去了成功的机遇，正是因为他们有不肯吃亏的心态，他们的发展道路才变得越来越狭窄。
所以说，吃点小亏没什么，关键在于要赢得人心。

编辑推荐

《赢在职场:从优秀到卓越(超值典藏)》由吉林出版集团有限责任公司出版。

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