

<<不晋升来找我>>

图书基本信息

书名：<<不晋升来找我>>

13位ISBN编号：9787563921997

10位ISBN编号：7563921990

出版时间：2009-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：孙和

页数：259

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>

<<不晋升来找我>>

前言

在职场中，每个人都非常希望成为单位不可或缺的员工，成为上司最欣赏的得力干将。其实，要做到这一点并不是什么困难的事，因为这不需要具备超高的智商和圆滑的处世技巧。无论是谁，只要忠诚于自己的本职工作，对工作始终充满热情，踏踏实实、尽职尽责、积极主动地去工作，能不安于现状，打造出无人替代的个人品牌，就能在日益激烈的职场竞争中取胜，成为一个让上司倍加青睐的优秀员工。

然而，现实职场中的不确定因素太多，许多情况是让人难以预料的。人，除了极少数是天才之外，大多数人的禀赋都相差无几。那么，在同样的工作环境里，为什么有人能从众多的竞争对手中脱颖而出、创造出非凡的业绩，有的人却一直在原地踏步、碌碌无为，工作总是不见起色呢？

在单位里，每一位职工都希望得到既发挥自己的特长、待遇又高的工作。然而，在实际工作中这样两全其美的好事确实很难如愿。一个人从大学毕业到成为白领，需要有一个过程，这个过程的长与短，要看他如何为自己定位。加薪、晋级既要看他的能力和努力程度，又要看上司对他所做的工作的认可度，还要看竞争环境对他是否有利，他的人缘如何。

凡此种种不确定因素，都会影响一个人在职场中的成功。

<<不晋升来找我>>

内容概要

在职场上。

每个员工都渴望得到上司的赏识，进而得以“加官进爵”。

但是，现实并非不是每个人都有升迁的机会。

一个员工要想晋升，除了懂得忠诚、敬业，懂得积极主动、高效做事。

懂得与上司、同事和谐相处之外。

还要懂得一些晋升之道，这是保障晋升的基本条件。

只要你具备了这些基本条件。

又能够在努力的过程中创造晋升机会、把握晋升机遇，那么，晋升自然也就是顺理成章的事了。

本书就是想告诉身在职场的人们，要怎样做才能使自己不断创“薪”，并获得稳步晋级。

<<不晋升来找我>>

书籍目录

第一章 新人期即为晋升作足准备 职场新人的“薪”事 职场新人拿高薪的三大理由 职场新人拿高薪的七大秘诀 善于选择薪资理想的单位 职场新人如何与人谈“薪” 卖得起价才是硬道理 高薪是因为“物有所值” 失败丰富走向成功的经验 能为企业带来丰厚的利润 第二章 工作力求高效高质 发挥自己独特的潜力 做最擅长做的事 做事不要畏首畏尾 做事情要雷厉风行 有条不紊地开展 善于利用现代办公工具 给自己最大的工作空间 建立高效有序的办公环境 找出行动的准确方向 善于提出合理化建议 专心做事,避免浮躁 多而不专,一事难成 “专”才有高质工作 做事要有条理 第三章 不要只把自己当个打工仔 工作不仅仅是为了钱 对工作要有明确的价值取向 像上司那样去思考问题 把单位的事当成自家的事 认真负责地对待工作 珍惜岗位,热爱自己的职业 永远是在为自己工作 敬重每一份工作 不要轻视薪水微薄的工作 对工作要永远充满激情 做一名最出色的洗马桶者 不要被他人的观点所束缚 打工仔只是起点不是终点 没有谁是天生的好球手 全力以赴做好每一天的工作 和优秀的人士在一起 挑战自我,承担责任 自信独立,不随波逐流 敢于显示自己很重要 第四章 远离单位裁员名单 千万不能只知道抱怨上司 永远不要敷衍自己的工作 保持严谨认真的做事习惯 自主地做好手中的工作 踏踏实实地做好本职工作 丢掉工作散漫的坏习惯 不要让浮躁的性格困扰自己 不推诿,勇于承担责任 无论如何都不要拖延工作 糊弄工作只能是糊弄自己 逊色的工作只会淘汰自己 千万别丢掉“得宠”之资 “一步登天”只会摔疼自己 别让“差不多”贻误了自己 五十亿分之一的差错也不行 第五章 拿捏好与上司的相处之道 不要做上司的“心腹” 适时恰当地赞美上司 和上司面对面地接触 主动和上司保持联系 用“心机”接近上司 有效地和上司沟通 和上司进行沟通的方法 把话说到上司的心坎里 巧妙地为领导拾遗补缺 工作中勤于请示汇报 用成功赢得上司的信任 工作中不要冲撞上司 处理好同上司之间的分歧 正确对待上司的批评 要善于服从自己的上司 正确化解来自上司的压力 用智慧应对各类糊涂上司 与“鬼”上司相处有技巧 与异性上司的相处之道 第六章 竞争有规则 胜出有原则 职场新人的胜出之道 敢于亮出自己的“锋芒” 露出来的能力才是实的 表现实力要专注于工作 用技巧彰显自己的成绩 多干实事为自己赢得加分 首先做好每一件小事 又好又快地完成任务 踏踏实实做事最易胜出 要力求超越领导的期望 竞争中“出奇”最易制胜 工作的责任感发自内心 经验是胜出的宝贵资本 工作友谊有助于职场胜出 认真的态度为自己留住工作 无对手是竞争的最高境界 第七章 主动出击打破晋升困局 及时主动地解决问题 勇敢地迎接工作的挑战 怀才不遇时会做自我推销 用耐心把冷板凳坐热 “薪”情不佳时要去“争” 用恰当的方式消除上司的误解 主动向上司提出晋升的要求 机会是靠自己争取来的 巧妙说服上司为自己加薪 五个技巧让自己顺利晋升 在枯燥的工作中寻找机会 在突破困局中求得晋升 勇于面对晋升失利的困局 第八章 我加薪我晋升我无愧 要做上司最得力的助手 要学会与上司同甘共苦 以上司的心态对待工作 做一只“奔跑的鸭子” 让敬业精神再强一些 要再多做一些 力求做到最好 不要推卸自己应负的责任 百分之百地完成自己的工作 比别人更主动地承担责任 选择最好的工作态度 把敬业当成一种习惯 要比别人做得更完美

<<不晋升来找我>>

章节摘录

第一章新人期即为晋升作足准备职场新人的“薪”事现代人向“钱”看，职场新人亦然。不过由于经验少、能力低，职场新人想要一举高薪致富或是年薪百万，往往不甚容易，因此难免产生难解的“薪”结，连带影响自己继续从事这份工作的信心。

“薪”结之一是落差大。

职场新人在还是学生身份时，总是怀抱着理想，希望薪水高、收入好，然而在进入职场后，必须先从基层做起，实际薪水就可能与期望的薪水相差甚远。

这种落差就容易使得职场新人气志沮丧，对工作不甚起劲。

“薪”结之二是比上不足。

6月份才毕业的曾先生目前在某家媒体上班，现在的月薪有3.2万元，虽然还算满意，但和同事比较，即使做同样的事情，别人的薪水比自己多了两万多，因此心里感到相当不平衡。

“薪”结之三是实际薪水与想象薪水有差距。

在面试之时，应聘者由于不好意思开口问薪水多少，担心影响录取与否，因此只凭着“单位不会亏待员工的”一句话，就进入单位工作。

然而发薪水时发觉薪水与自己想象的有段差距，难免对单位产生怨恨。

对此，某大学学生辅导中心专任讲师宁老师表示，根据以往辅导过的案例，社会职场新人常对薪水感到不满意，是因为每一个人总想找份“钱多事少离家近”的工作，但机会不是每个人都有，有的人一旦未得到这样的工作，多多少少都有可能对薪水感到不满意。

有人认为，上一辈的人苦干实干，毫无怨言；现代年轻人自我意识太强，觉得在工作上不能委屈了自己，不但对薪水低的工作不屑一顾，而且就算找到了工作，又会觉得薪水太低，或者感觉没有受到重用，往往熬不住，跳槽换工作的频率也就相对提高了许多。

对于“薪”情不好的职场新人，除非单位要求不合理，自己感觉上了“贼船”，无须在乎薪水的多寡。

相反的，趁此机会多加学习才是最重要的事情，提高业务技能，学到的本领都是自己的，做好职场竞争的能力储备。

职场新人初入职场所应该学习的是工作经验、人际关系以及做事的方法，无须急功近利，不必在乎薪水多寡。

等到自己的综合能力提高了，才有可能进一步跟单位要求更高的薪水。

职场新人拿高薪的三大理由高薪，犹如红宝石，红得诱人。

每个在职场拼搏的人，都希望能拿到高薪，但成就高薪的能有多少人？

不要怪命运，不要怨上天，只能怪自己没有成就高薪的方法和技巧。

职业顾问认为：核心竞争力与职位的契合度，是一个人成就高薪的关键所在。

要素一：技能、专长、经历与职位要求的契合度公司市场部要提拔一名“市场主管”，经过层层筛选，SISI和TOE成为最后竞争者。

她们平时的工作态度、工作能力和工作成绩都很突出，各方面情况综合下来，实在难分伯仲。

但总有一个要提拔，另一个被淘汰。

一周后，SISI成了市场部的新任主管。

SISI在公司任职的时间比TOE短，TOE作为公司元老级人物，理当稳坐主管职位，对于竞争失败，TOE是有疑问的。

在一个偶然的机会上，JOE才得知，自己的工作并没有什么大问题，关键在于SISI拥有更强的核心竞争力——SISI曾长时间服务于同行业的某500强企业的市场部，其工作能力深受该公司领导层的好评。

在短短一年中，SISI庞大的客户源使得公司效益稳步上升。

这下，JOE心服口服了。

职业顾问指出：一个人的技能、专长、经历就是他的核心竞争力，它是成就职业人高薪的关键所在。

普通职员的薪水与“主管经理”的确有很大的差异，但没必要因此心理不平衡，因为普通职员对该职位的把握程度远远不及主管经理，无论是业务技能、专长，还是工作经历，都有很大差距。

<<不晋升来找我>>

一分耕耘，一分收获。

业务不好，拿不到高薪，是天经地义的事。

要素二：专业资质和等级与职业要求的契合度张冠不能李戴，即使一个人拿出一大堆“资格证书”，如果与他的实际能力不相匹配，那也只是一堆白纸而已。

下面案例中的JESSY就深受其苦。

JESSY在一家普通的外资企业做财务，朝九晚五之余，他还自费报名参加这个培训、那个考试。

虽然自己可支配的休闲时间少了，但是看到一张张敲了红章的PASS，JESSY幸福极了。

原来，TESSY一直想跳槽到某“知名外企”做OL，大学毕业那会儿就曾试图去应聘，却因“缺乏工作经验”而被婉拒。

但是，进入该企业始终是TESSY的奋斗目标。

可是JESSY带着4年工作经验和一大堆资格证书再次去应聘时，仍旧被婉拒。

JESSY非常不解。

JESSY的失误在于盲目地追求资格证书的“量”而忽视了其“质”的关键性。

他的那堆“资格证书”可谓五花八门，样样俱全，如关于电脑软件的、网页制作的、日语、英语……

甚至连曾经火爆的“物流职业资格证书”都有。

职业顾问认为：资格证书不必追求“量”，而是越“专”越好。

当一个人确定要走怎样的职业道路后，就要开始积累这方面的职业含金量。

面对同等条件的两个人才，招聘单位一定会青睐于拥有“专业资格证书”或者“含金量高的PASS”的人才。

如果简单地认为资格证书越多越好，什么都去学、去考，不仅浪费了时间和精力，而且对于职业生涯作用微乎其微。

花时间去针对性地学点东西，考出一些资格证书，对职业生涯也许可以起到举足轻重的作用。

要素三：综合素质与职业要求的契合度综合素质，包括学历等级、语言能力、沟通能力、电脑技术能力、英语能力、演讲能力以及职业性格等等。

综合素质都能在职业人的日常工作中体现出来的，如果素质出众，将直接提升他的工作成绩。

比如：一个销售人员如果没有良好的表达能力和外向的性格，相信他的销售业绩一定很差；一个秘书如果没有良好的英语能力、文字能力和电脑操作能力，相信外资企业的大门决不会向她敞开……你也想成就高薪吗？

你是否具备了成就高薪的三大要素呢？职业顾问告诉你，其实每个人都可以成就高薪，只要你认真规划职业生涯，增强适合职位的核心竞争力，就一定能到达职业生涯的高峰。

职场新人拿高薪的七大秘诀职场新人会常常因为不知如何提高自己的薪酬而烦恼，不知道如何与单位谈判，不敢“厚着脸皮”提出自己的薪金要求。

相关专家在此告诉应聘的七大秘诀，帮助应聘者得到应得的薪酬。

1.了解同行业薪酬的平均水平“知彼知己，百战不殆。”

当应聘者想要提高自己的薪资时，最好是通过朋友、网站等渠道事先了解其他同行的薪资情况。

当自己掌握了同行业薪酬的平均水平时，就可以比较客观地为自己争取到应有的薪金待遇。

2.赢得未来单位的心想获得高的薪酬，最重要的就是说服用人单位，让他们明白在自己身上花的每一分钱都是值得的。

因此在面试前一定要作好充分的准备，表现出自己的能力，给对方留下深刻印象，这时再提出自己的薪酬要求，对方往往会作出让步。

3.先让对方开口当面试时，招聘单位问应聘者对工资有何要求时，记住要让对方先告知他们的薪酬标准大概是多少。

因为每个用人单位对可聘用人员的薪水都有个上下浮动的限度，他们经常会在那个限度内随机调整。

假如应聘者不知深浅，开口就报得较低，岂不正中他们的下怀，所以，在应聘者提出任何薪水要求之前，请务必弄清对方的大致价位。

4.勇敢地开口要求如果应聘者不是被单位主动“挖”过来的话，单位通常不会主动地给予新进人员较高的薪水、福利，只会按照单位既有制度照章办事。

<<不晋升来找我>>

在面试时，应聘者不要不敢提出自己的要求，要让对方了解自己的想法，才会有协商的空间。也许自己提出的薪酬正处于他们可以接受的范围之内，如果能够让对方相信自己值得拿到这份薪水，那么应聘者就可以获得比较满意的薪酬。

5.不要轻言放弃即使单位主管无法给予自己所想要的薪酬待遇，应聘者也必须极力争取，因为有时自己的坚持也会让单位让步！

6.把握时机很重要提出要求的时机也很重要，最佳的时机就是当用人单位已准备好要聘用你的时候。一般应聘者常犯的一个错误便是太快接受聘用方的提议。

应聘者想要表现自己的热忱无可非议，但却无须太过莽撞，“我可以再考虑一下吗”是最好的响应，适当地含糊其辞是无伤大雅的。

因为此时正是应聘者和用人单位“讨价还价”的最佳时机。

7.说实话。

不要撒谎在面试时，招聘方询问你上一份薪酬，最好的策略是诚实以告，不要试图通过谎称上一家单位待遇很高的方法来获得高薪。

如果应聘者使用欺瞒的手段获取了更高的薪酬，一旦被发觉，对他的信誉将产生不好的影响，还有可能失去这份工作。

<<不晋升来找我>>

编辑推荐

《不晋升来找我》让你从平凡走向卓越的实用规则，是最完美的员工培训读本。

告诉你最简单的职场晋升方法，告诉你领导最喜欢怎样的员工。

为什么在同样的工作环境里，有的人能从众多的竞争对手中脱颖而出、创造出非凡的业绩，有的人却一直在原地踏步、碌碌无为？原因在于懂不懂晋升之道。

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>