

<<一看就懂的升职兵法>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂的升职兵法>>

13位ISBN编号：9787563927289

10位ISBN编号：756392728X

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：夏新义

页数：261

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>

## <<一看就懂的升职兵法>>

### 内容概要

不论你是初入职场不怕虎的牛犊，还是经过多年职场历练的老手，只要你还有一颗充满激情、渴望改变现状的心，你就要沉下心来好好地阅读《一看就懂的升职兵法》的这些近于实战的兵法，它将使你窥探到真正的职场奥秘，掌握纵横驰骋职场的谋略和方法，你的人生从此会掀开新的一页。

《一看就懂的升职兵法》由夏新义编著。

## <<一看就懂的升职兵法>>

### 书籍目录

兵法之一准确定位——选准行业，跟对老板

- 1.重视第一份工作
- 2.看准老板跟对人
- 3.善借他人之势
- 4.谨防卸磨杀驴
- 5.找准圈子很重要
- 6.这样的老板不能跟

兵法之二入乡随俗——迅速地融入工作环境

- 1.别忽视“老资格”的能量
- 2.会说话使你左右逢源
- 3.轻松地融入集体
- 4.做受同事欢迎的人

兵法之三忠诚为本——做上司的忠心拥护者

- 1.把面子留给上司
- 2.反省可以带来柳暗花明
- 3.别在上司面前“耍大刀”
- 4.人在职场，忠诚为本
- 5.让上司成为你的盟友

兵法之四广结善缘——积累人脉。

为己铺路

- 1.善于积累人脉
- 2.人情是一粒种子
- 3.好朋友是一本好书
- 4.赢得他人好感有技巧
- 5.学会与不同性格的人交往

兵法之五宽容待人——大肚能容，不计恩怨

- 1.宽以待人，不计前嫌
- 2.大行不顾细谨。

大礼不辞小让

- 3.礼让三分是美德
- 4.大肚能容，不计恩怨

兵法之六善于合作——学会分享。

双方共赢

- 1.合作才能双赢
- 2.合作是一种谋略
- 3.发扬团队精神
- 4.众人拾柴火焰高
- 5.相互关爱。

协同作战

兵法之七严于执行——不折不扣地服从安排

- 1.上司永远是对的
- 2.执行力是在职场通行的能力
- 3.服从是行动的第一步
- 4.纪律是实现目标的根本保证

兵法之八忠于职守——勇于承担分内的责任

## <<一看就懂的升职兵法>>

- 1.承担责任是一种荣誉
- 2.责任心可激发竞争力
- 3.做敢于承担责任的员工
- 4.责任心成就晋升的机遇
- 5.责任心加能力铸就大事业

兵法之九积极主动——主动地工作。  
绝不拖延

- 1.拖延是一种危险的恶习
- 2.主动才能激发活力
- 3.成功者必是立即行动者
- 4.让自己的劳动成为“高价”商品
- 5.卷起衣袖做事

兵法之十任劳任怨——勤勤恳恳，踏实地工作

- 1.成事在勤，谋事忌惰
- 2.勤奋使你观遍千山叠嶂
- 3.敬业与机遇同行
- 4.将职业视为自己的生命信仰
- 5.用一生追赶太阳

兵法之十一勇者无敌——做职场的勇于进取者

- 1.打破常规。

挖掘潜能

- 2.做标新立异的先锋
- 3.职场自信不可少
- 4.要用青春赌明天
- 5.走别人没走过的路

兵法，之十二善抓机遇——抓着机会绝不放手

- 1.有了目标才能抓机遇
- 2.快人一步，抢占先机
- 3.抓住信息就是抓住机会
- 4.善于在变化中发现机会
- 5.培训是装进脑袋里的收入

兵法之十三当仁不让——适时地展露自己

- 1.别怕做出头鸟
- 2.展露自己要有真功夫
- 3.要在恰当的时候表现自己
- 4.精彩的发言可以吸引众人的目光
- 5.在企业活动中学会露脸

兵法之十四懂得规则——明规则与潜规则皆了然于胸

- 1.距离产生美
- 2.别表现得比上司高明
- 3.懂得争取上司的指导
- 4.学会背后说好话
- 5.会控制情绪是智慧的体现

兵法之十五沉默是金——言多必失、少说为佳

- 1.做不到的不要吹牛
- 2.失言不如不言
- 3.说话要讲究技巧

## <<一看就懂的升职兵法>>

4.沉默，息谤的良药

5.在人多的场合说话要有分寸

兵法之十六难得糊涂——假痴不癫，适当地装糊涂

1.留一半清醒，留一半醉

2.装糊涂人，做聪明事

3.装糊涂实乃韬晦之术

4.难得糊涂方为真

5.适当地装糊涂稳定人心

兵法之十七远离是非——不摆八卦，不论是非

1.职场有风险，“八卦”要谨慎

2.都是大嘴惹的祸

3.有些事看透不能说透

4.别在上司那里有恃无恐

5.小心别中了传言的圈套

兵法之十八方圆有度——能方能圆、进退有度

1.进退是智慧的选择

2.要用弹性的目光看职场

3.以退为进，化被动为主动

4.忍耐与勇猛兼容

5.为别人留点儿余地也是方圆之道

兵法之十九看穿小人——识别小人。

小心地相处

1.小人可以这样分辨

2.与小人交往要有原则

3.要当心职场中的小人

4.警惕办公室里的个别人物

5.好友也会和你争高下

兵法之二十心怀感恩——感恩地工作，快乐地生活

1.时时怀着一颗感恩的心

2.感恩是人生的大智慧

3.感恩给我们工作机会的人

4.怀着感恩的心工作

5.享受工作的快乐

## <<一看就懂的升职兵法>>

### 章节摘录

版权页：邢磊任职于一家销售公司，是一个颇有业绩的销售人员。

公司为了提高竞争力，提升销售人员的销售业绩，把销售部分为两个小组：第一小组和第二小组。

邢磊在第一小组担任业务员。

两个小组的竞争当然非常激烈，有的时候为了签到一个大客户，两个组的组员用尽各种招式。

邢磊因为能够比其他组员更快地找到某些大客户的详细资料，所以很受组长的重视。

组长一直把他作为自己最得力的助手。

常言说，天有不测风云。

在新上任的销售部经理任职一个星期以后，销售一组的组长就被公司炒了鱿鱼。

对此，很多人都觉得很奇怪，因为销售一组的业绩一直是高于销售二组的。

经理这样解释：销售一组的组长被炒鱿鱼的原因，是在和销售二组进行竞争的时候使用了很多不正当甚至过分的手段，引起了客户极大的不满，在屡次遭到客户投诉以后，公司不得不决定将销售一组的组长辞退。

其实真正原因是因为销售二组的组长是这个新上任销售经理的得力部下，也就是说，销售二组的组长是属于这个新上任经理那个圈子里的人，而销售一组的组长则是属于刚刚调任的原经理部下的人。

组长在和邢磊进行谈话的时候，告诉邢磊说，自己离开无疑会造成邢磊的不便，所以最好的办法就是让邢磊和自己一起走。

组长告诉他，自己已经加盟了一家规模不小的销售公司，而且一上任就是主管的位置，邢磊如果跟着自己的话，必定会坐上销售部经理的位置，这一点组长说得非常肯定。

## <<一看就懂的升职兵法>>

### 编辑推荐

《一看就懂的升职兵法》详细解读：勇者无敌——做职场的勇于进取者善抓机遇——抓着机会绝不放手当仁不让——在适当时候展露自己懂得规则——职场规则了然于胸沉默是金——言多必失，少说为佳难得糊涂——假痴不癫，适当装傻远离是非——不摆‘八卦’。

不论是非方圆有度——能方能圆。

进退有度看穿小人——识别小人。

小心相处心怀感恩——感恩工作，快乐生活深度揭示：准确定位——选准行业，跟对老板入乡随俗——迅速地融入工作环境忠诚为本——做上司的忠心拥护者广结善缘——积累人脉，为己铺路宽容待人——大度能容。

不计恩怨善于合作——学会分享，双双共赢严于执行——不折不扣地服从安排忠于职守——勇于承担分内的责任积极主动——主动工作，绝不拖延驰骋职场的实战兵法，升职加薪的智慧宝典。

进入职场。

尽心尽力地做好自己的事，以自己的勤奋感动人，以自己的学识和能力征服人。

与同事和谐交往。

用真诚打开与沟通的大门。

身在职场。

如果光有专业。

没有人脉。

个人竞争只是一分耕耘、一分收获；但若加上人脉。

个人竞争将是一分耕耘、数倍收获。

<<一看就懂的升职兵法>>

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>