

<<入局>>

图书基本信息

书名：<<入局>>

13位ISBN编号：9787802221123

10位ISBN编号：7802221129

出版时间：2006-5

出版时间：中国华侨

作者：苗志坚

页数：307

字数：238000

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>

<<入局>>

内容概要

入局，就是入道，意味着一个新的开始。

一般来说，每个人的起点都是从当下级开始的，尽管这种下级的概念可能很宽泛，可是刚步入社会就当老板的人只是少数。

下级是昨天、今天、明天都广泛存在的一种组织群体，每个人都必须在这个组织群体中不断磨练，才有可能成为老板。

当好一名下级，入好局，必须确立入局的斟酌观念，弄清入局的主要环节，打造入局的核心力量，运用入局的巧妙方法。

本书理论联系实际，简单实用，告诉你如何挖掘自身已经存在但还不为人所知的潜力，教给你一些切实可行的工作方法与技巧，使你迅速成为一名受欢迎的下级，被重视的下级、得到提拔的下级、从而成为一名得到成功优先权的下级。

确立一个好的起点，从做好一名下级开始，入好局起好步，慢慢发掘人生契机，走上成功人生之路！

作者简介

苗志坚，男，汉族，1975年出生，浙江义乌市人。
实践派品牌营销策划专家。

苗志坚品牌营销策划机构董事长兼策划总监，智赢传媒有限公司首席策划师，浙江芬莉集团2006年度品牌营销策划总顾问。

2004年度金华优秀营销经理金马奖获得者，2004年度中国品牌建设特别贡献奖，2004年度中国品牌建设十大杰出经理人，2005年度中国品牌建设十大杰出经理人，2005年度中国优秀品牌管理师。

书籍目录

01.物色一个具有发展潜力的老板 (1) 发现老板的魅力, 寻找自己的差距 (2) 理解老板的意图, 调整自己的心态 (3) 学会观颜察色, 适应各类老板

02.寻找一家适合自己发展的公司 (1) 适者生存, 快速融入新环境 (2) 做老板喜欢的下级, 争当老板的干将 (3) 揣摩老板爱好, 克服不良心态

03.洞察老板心理, 发现老板需要 (1) 感知老板的心理需要 (2) 琢磨怎样赞美老板的技巧 (3) 了解老板厌恶的行为

04.提高自身悟性, 争取老板欣赏 (1) 得到领导欣赏, 获得工作支持 (2) 尊重老板决策, 博得老板青睐 (3) 发表独到见解, 争取老板信任 (4) 调子要低, 定位要准 (5) 提高悟性是下级获得欣赏的秘密武器

05.借助老板力量, 拓展发展空间 (1) 投入你的热情, 爱上你的对手 (2) 礼轻情意重, 有礼闯天下 (3) 构建人脉网络, 开辟关系通道 (4) 平时勤“拜佛”, “冷庙”烧高香 (5) 经营人际关系, 储备信息资源 (6) 掌握原则宜灵活, 靠近老板有尺度 (7) 凡事谨慎, 小心陷阱

06.广交友少结怨, 用真情不弄权 (1) 见事要上, 见利要让 (2) 修炼自我, 远离小人 (3) 化敌为友, 越过对手 (4) 人在矮处, 学会低头 (5) 多替人出力, 少欠人情义 (6) 小题大做, 细处不细

07.善意提醒老板, 虚心接受批评 (1) 忠言不逆耳, 良药加点糖 (2) 巧妙对待批评, 虚心接受教诲

08.抓住发展机遇, 创造成功条件 (1) 机会常有, 识之有道 (2) 不等不靠, 抓住机会 (3) 匠心独运, 用好机会 (4) 主动出击, 创造机会 (5) 打造知名度, 提升影响力 (6) 全方位提升个人形象

09.积极主动汇报, 提出合理建议

10.谨慎对待提拔, 坦然面对落选

章节摘录

书摘松下幸之助为人很谦和，无论见了谁都谦恭地“点头哈腰”，他用一句话概括自己的经营哲学：“首先要细心倾听他人的意见。

”鼎鼎大名的柳传志，被称为“满脸慈爱微笑”的人。

柳传志一直强调联想的“民族企业”身份，将联想从早期的大船结构发展为舰队结构，并逐步成为国际化的大型企业。

就是他，用“微笑”充分地发挥每一个人的积极性。

一个企业，仅有规章制度是不够的，更好的办法是获得人心。

一句话，下级必须善于学习，首先就是向自己的老板学习，因为老板是最好的老师。

即便你的老板是个“傻瓜”，也可以做你的反面教员，让你引以为戒，少走弯路。

现在的“人才”，很多都找不到工作，可是有幸找到工作的不少人又认为，自己读了很多书，具备很多知识，可以干一番大事业，可以“无往不胜”，所以不愿意向别人学习，自己的老板也不在话下。

不可否认，读书确实可以学到一些书本“知识”，但不一定就能学到“智慧”。

在当今社会里，要做一个成功的下级仅仅靠读书是不够的。

正如一位经济学家所说的那样：真正的企业家不是政府任命的，也不是读了MBA走出校门就能“自动生成”的，而是在市场经济的风雨中磨砺出来的。

在日本，不管是MBA还是博士，到了企业一律都要从基层干起，就是从当一个下级开始。

如果你要跳槽，过去的经历通通都不算数。

可是我们发现，好多MBA(不管是怎么弄来的)心比天高，刚一找到工作就雄心勃勃地要当总裁助理，一年以后就要当副总裁。

并且稍不如意就以“跳槽”相威胁……这种人的前途可想而知！

事实证明，经过磨练和没有经过磨练的人相比，想法、思路、观念都是很不一样的。

这就说明了一个道理：没有经过风雨洗礼的小树苗最终难以长成参天大树。

正如老板与常人的差别一样，当了老板的人大多饱经历了一番寒霜苦。

他们个性中有最坚硬的一面，也有在多年的摸爬滚打中磨砺出来的圆滑世故的一面。

他们能够见风使舵，能够精通事务。

那些有个人魅力的商业巨子，充满传奇色彩的发家故事，以及他们真实或许已被渲染的鲜明的个性，在这个充满竞争与挑战的社会里，仍然是人们津津乐道的话题。

<<入局>>

媒体关注与评论

书评不敢躬身入局，绝无成功的希望，正如曾国藩所说：“天下事，在局外呐喊议论总是无益，必须躬身入局，挺膺负责，乃有成事之可冀！”

”本书分析了走向成功的10大策略，将告诉你如何挖掘自身已经存在但还不为人所知的潜力，教给你一些切实可行的工作方法与技巧，使你迅速成为一名受欢迎的下级，被重视的下级、得到提拔的下级、从而成为一名得到成功优先权的下级。

<<入局>>

编辑推荐

不敢躬身入局，绝无成功的希望，正如曾国藩所说：“天下事，在局外呐喊议论总是无益，必须躬身入局，挺膺负责，乃有成事之可冀！”本书分析了走向成功的10大策略，将告诉你如何挖掘自身已经存在但还不为人所知的潜力，教给你一些切实可行的工作方法与技巧，使你迅速成为一名受欢迎的下级，被重视的下级、得到提拔的下级、从而成为一名得到成功优先权的下级。

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>