

<<职场成功指南>>

图书基本信息

<<职场成功指南>>

内容概要

你有什么样的追求呢 我们每个人在工作中都有很多的追求。或许你想得到提升，或许是想达成一笔可观的交易，或许只是想跟同事们关系融洽，很可能你还会有以下的这些追求：

- 实际的工作奖赏（例如加薪、提升或者额外的奖金）；
- 满意的工作成果（例如销售业绩好、建议被采纳或者制度得到改善）；
- 轻松的工作环境（例如良好的人际关系、先进的办公设备或者合适的工作时间）。

你是否注意到有些人似乎没付出什么努力却得到了想要的一切；而另一些人工作很辛苦却收获甚微？

那是因为你需要恰如其分地运用各种技巧才能如愿以偿。

由于你的追求千差万别，所以你所需要的技巧就应该多种多样。

同大多数人一样，你可能很善于做好某些事情，很有收获。

你也许和同事关系融洽，令人羡慕；兴许在事业上飞黄腾达；或许推销有术，游刃有余。

但是我们总会有尚未掌握的技巧；这正是本书的意义所在。

你会从此书中找到你所需要的全部技巧，以便如愿以偿——实际的工作奖赏、满意的工作成果或者轻松的工作环境。

一旦你学会这些技巧并将它们付诸实践，使其融入正常的工作生活中，你会发现大多数时候可以达到目的。

这样，也足以保证你梦想成真。

当有重要的事情要处理时，你则需要多加留心，更好地运用这些技巧。

确定你的目标 一开始一定要给自己确定一个明确的目标。

比如，不要仅仅告诉自己：我想在工作中得到更好的奖赏。

你要明确是什么样的奖赏——是一间高级的办公室？

一个更高的职位？

还是加薪？

增加多少？

只有当你看清目标时，你才能集中精力去实现它。

你的目标现实了吗 一旦你有了一个明确的目标，想一想它是否很现实。

如果你根本没有资格加薪，那么空想是徒劳的。

你能找出加薪的理由吗？

或者在半年内能找到吗？

同样地，你也不要奢望同一个从未与你们公司做过5万英镑生意的客户达成一笔50万英镑的交易。

一定要确保你的追求是很现实的，或者在你期望得到它们之前，想方设法使它们变得现实。

谋划策略 想一想你如何才能达到目标。

你需要做什么？

你需要同谁谈话？

例如：如果你很诚实，承认自己没有加薪的理由，但是在下半年如果你能增加销售额就有了充分的理由。

那么你应该如何去做呢？

假设你很想改善与同事的关系，你是否该同他们谈一谈？

你是否能改变一下自己的行为举止？

换句话说，你如何从现在做起逐渐达到预期的目标呢？

全力以赴 一旦你明确要做什么，就应全力以赴地按照下面章节讲述的技巧做下去，直到成功。

按照你的计划行事，并监督每一步的进展，以确保达到自己的目标。

团结他人（第3章会告诉你如何去做），这样，在你努力的过程中你会结交朋友而不是疏远他人。

你如果得不到大家的认可，就永远不会成功。

学会必要的技巧，并确定你的目标和达到目标的方法，二者结合起来，你将胜券在握，事事成功。

<<职场成功指南>>

作者简介

罗斯·杰伊 自由作家和编辑，撰写了一系列商业主题的文章，尤以市场营销及交际技巧为专长。她还为一些公司期刊（印刷或网上）撰稿和担任编辑。她是直销协会的资深合伙人。她写的其他畅销书还有：《反应机敏的经理人手册》（Fast Thinking Managers Manual）、《怎样管理你的老板》（How to Manage Your Boss）、《怎样提高薪水》（How to Get A Pay Rise）、《怎样建立起一个好团队》（How to Build A Great Team）、《怎样处理工作中的难题》（How to Handle Tough Situations at Work）。

<<职场成功指南>>

书籍目录

第1章 建立自信1.1 问候别人1.2 听起来自信1.3 建立真正的自信1.4 小结第2章 处事稳健2.1 委曲求全2.2 咄咄逼人2.3 处事稳健2.4 对别人表示尊重2.5 表露出自己的真实情感2.6 要诚实2.7 学会坚持自己的立场2.8 学会说“不”2.9 小结第3章 员工管理3.1 激励3.2 如何奖励员工3.3 创造氛围3.4 自身的态度3.5 选择合适的语气3.6 人际关系网3.7 小结第4章 应对难题4.1 你的情绪4.2 他人的情绪4.3 反馈4.4 小结第5章 取悦老板第6章 学会倾听第7章 把握会议第8章 缓解重压第9章 提升形象第10章 工作高效第11章 善于创新第12章 谈话技巧第13章 成功谈判

<<职场成功指南>>

编辑推荐

《职场成功指南：获得职业优势的全面个人技巧》以实用和简明的方式指出了获得职业优势的一些必需的个人技巧--从建立自信到功成名就，从解决问题的技巧到与人谈判的策略。当你读完这《职场成功指南：获得职业优势的全面个人技巧》，你会发现不管你走到哪里，都会给人留下深刻的印象，并且能左右逢源，心想事成。

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>