

<<从潜伏到胜出>>

图书基本信息

书名：<<从潜伏到胜出>>

13位ISBN编号：9787802492387

10位ISBN编号：7802492386

出版时间：2010-4

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：唐纳德·亚瑟

页数：191

译者：陈旻

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>

<<从潜伏到胜出>>

前言

<<从潜伏到胜出>>

内容概要

本书作者职场教父唐纳德·亚瑟指出，在职场上，晋升靠的不只是工作技能，更多时候靠的是战略谋划。

本书从十个方面深刻剖析了为什么有的员工能够平步青云、纵横职场，而有的员工虽然任劳任怨却趋于平庸。

无论你是刚刚步入职场的新人，还是为自己的事业停滞不前、为自己的努力屡受忽视而苦恼不堪的老手，本书都将是打开成功之门的钥匙。

读完本书，你将明白：

- 为什么时机比才华更重要
- 公司如何做出晋升决定
- 如何避免常见的职场错误，有时自己都意识不到正在犯这样的错误
- 十大经典升职战略
- 想知道如何掌握自己的命运吗？

答案不是更努力地工作，而是更巧妙地工作。

认真做好自己的份内工作，一定就能得到回报吗？

事实上，未必！

<<从潜伏到胜出>>

作者简介

唐纳德·亚瑟是美国著名的职业咨询顾问，被人们称为“求职领袖”、“美国职场培训教父”，关于求职方面的著作均由十速出版社出版，包括《完美大学》、《求职秘笈》、《高管简历宝典》、《一夜学会写简历》、《从学校到职场》、《毕业生求职初体验》、《跳槽全攻略》、《教你一夜写好求职信》、《求职傻瓜手册》等。

他的著作不仅以英文版本的形式在世界广为流传，还被翻译成韩语及葡萄牙语。

他还是《旧金山纪事报》（又称《旧金山新闻》）、《旧金山观察家报》、《职业管理杂志》、《美国大学与雇主协会期刊》、《美国国际经济文化交流协会期刊》、《全国商业招聘周刊》（注：《华尔街日报》每周的招聘信息汇总）、《华尔街日报》求职网站和大学期刊网站、美国巨兽公司新人求职网、人才之星网、涉足网、电子百科全书全球服务网站等多个出版物和职业网络的特约撰稿人。

他还是专攻高教及职业教育的演说家，在全美各个大学与研讨会中发表演说。作为主讲人，在过去的10年间，他主持了由田纳西州大学发起的“职业发展”系列的国内远程教学。如今，他每年都要出席至少100所专科学院及综合大学组织的相关活动。

<<从潜伏到胜出>>

书籍目录

简介秘籍一 把握时机比业绩、才干更重要！

秘籍二 提升自己的知名度秘籍三 终身成就源自学无止境秘籍四 善于推销自己秘籍五 晋升不打无准备之仗秘籍六 时刻不忘给老板脸上贴金秘籍七 追随职场红人的步伐秘籍八 挖掘身边潜伏的贵人秘籍九 参透异地就职的玄机秘籍十 当机遇来临时，你已万事俱备致谢

<<从潜伏到胜出>>

章节摘录

给老板一次机会，也许会给你一个惊喜当初次听到可能会把你安排到另一个地方时，你也许会不假思索就脱口而出：“哦，不，不去那儿！”

但是，别太着急，至少得给老板一个机会，让他给你讲讲相关情况。

最重要的是，你一定要弄清楚这对于你的职业发展是不是一次机遇。

情景1老板：“你愿意去达斯提诺威吗？”

译者注：作者在原文中故意捏造了一个叫作Dusty Nowhere的地名，意指某个又脏又破、不知名的地方。

那儿距边界大约30英里，距商务宾馆至少200英里，而且你将和响尾蛇一起工作。

”你：“没门。”

”老板：“行，那我问问麦迪吧，看她愿不愿意去。”

”情景2老板：“你愿意去达斯提诺威吗？”

那儿距边界大约30英里，距商务宾馆至少200英里，而且你将和响尾蛇一起工作。

”你：“也许吧。”

请给我谈谈相关情况，我想多了解一些。

”老板：“我们准备制作一档反映世界各地节日和聚会情景的电视节目，想让你当主持人。

你首先要摄制的是达斯提诺威附近的‘响尾蛇节’。

之后，我们打算派你去拍摄德国慕尼黑的啤酒节和巴西里约热内卢的狂欢节。

你的工资会是这儿的10倍。

如果这个节目收视率不错，你就会名利双收。

总之，它会让你收益颇丰。

首席执行官也全力支持这个项目。

”显然，在做出决定之前，不仅要弄清楚这个新的任务会给你带来什么机遇，而且要分析该任务对你的长期职业前景有什么价值，它能不能锻炼你，为你以后的成功创造条件？

聪明的职场达人总是会往前看5年，总是会想到下一步或者下两步的工作发展。

如果接受一项驻外任务，你就相当于获得了和公司重新商谈几乎所有聘用条件的机会。

首先，你可以提出加薪和晋级。

你还有机会为子女的教育提出要求，比如，替你支付私立学校的费用，或者帮助你的爱人在新地点找一份固定的工作，你也可以带上年迈的父母，并让公司安排必要的照顾措施。

此外，你可以就安置补贴、家人搬入时间、购买新住房、出售原有住房等与公司进行商谈。

你还可以与公司讨论你的基准津贴，比如，“如果新店按计划建成，开业那天，我希望得到1万美金的业绩奖。”

”这没什么不好意思开口的。

即便是参加工作不久的员工，也可以在满足了所有安置要求的基础上，再和公司谈三个月后的待遇问题。

你还可以和公司讨论自己的任期，并明确说明你想得到什么样的奖励。

比如：“我去给你开十家店，但是你得保证，任务完成后，让我当地区总代理。”

”不过，有一点需要你提醒注意：当老板或者人力资源官员竭力想要找人去完成一项任务时，特别是当这个任务很艰巨时，他们也许会非常爽快地做出承诺。

但是，事后这些承诺并不一定会兑现。

最好以书面形式把这些承诺记录下来。

请他们写一份正式的备忘录，并放进你的人事档案里。

你可以跟他们说：“我希望您起草一份备忘录，这样就可以放到我的人事档案里了。”

可以吗？

”如果某些承诺未能兑现，也不要小题大做。

商业形势总是不断地发生着变化，在一种场合下做出的承诺在另一种场合也许就显得不合时宜。

<<从潜伏到胜出>>

在职场上，不懂得变通将贻害无穷，而灵活机敏则大有裨益。

对于头脑灵活的人而言，条条大路通罗马，他们才不会一条道走到黑。

不管老板怎么做，我认为，在职场上，你应该遵循股票交易原则：今天你是否愿意以某个价格买进某只股票？

如果是，那就继续持有；如果不是，就卖掉它，另外选择投资对象。

在职场上，也是一样的。

今天你是否愿意接受某项工作？

该工作有没有前途，在不久的将来，它能否给你带来机遇？

如果答案是肯定的，你就应该尽弃前嫌，欣然接受；如果答案是否定的，你就应该另辟蹊径，重新规划未来。

<<从潜伏到胜出>>

媒体关注与评论

被评为美国十大商业书籍，职场人士不可不读的升职建言读本，本书提供的职场进阶技巧让我的收入翻了一番！

——旧金山某公共关系主管 阿黛尔·莉斯要想获得提升，有效的办法是拓展你的工作范围。

采取大胆和超出期望的行动，不要只是做那些期望之内的事情。

——传奇CEO 杰克·韦尔奇搞定上司有三招：永远不要让上司吃惊；在上司需要之前就采取行动；让上司看起来有面子。

——杂志女皇 凯西·布莱克我们应该利用下班时间，结识一些工作以外的朋友。

摒除功利的目的，在单纯的人际交往中建立的友谊，会更有生命力。

——管理大师 大前研一

<<从潜伏到胜出>>

编辑推荐

《从潜伏到胜出:职场晋升的十大秘籍》深刻揭示职场的生存法则和智慧，提供最实用有效的升职指导。帮助你以最快速度从潜伏到胜出，以获得更高职位和更多薪金。

《从潜伏到胜出:职场晋升的十大秘籍》内容上没有任何言过其实之处，完全是真实的存在。方法绝对专业、实用。

<<从潜伏到胜出>>

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>