

<<赢在职场就这6招>>

图书基本信息

书名：<<赢在职场就这6招>>

13位ISBN编号：9787221098153

10位ISBN编号：7221098158

出版时间：2012-1

出版时间：贵州人民出版社

作者：宁国涛

页数：242

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>

<<赢在职场就这6招>>

内容概要

本书由宁国涛编著。

职场江湖是高手实现价值、成就自我的地方，降龙十八掌、葵花宝典、吸星大法、太极拳……只有熟练掌握高深实用的“武功秘笈”，才能以厚重的实力打败敌手，才能享受快乐职场，赢得成功人生。

本书是浸淫职场十余年的职场达人的经验之谈，分别从职场入门、职业误区、职场心态、职场处世、加薪升职以及职场规则等六个方面，将职场生存与发展的智慧融合在一个个鲜活的故事中，以幽默风趣的语言娓娓道来，教会职场菜鸟在职场江湖中怎样以平和乐观的态度精心修炼，怎样以超强的毅力和耐力习得“武功”，怎样完成“鲤鱼跳龙门”的飞跃，快速成长为一个优秀的职场人。

<<赢在职场就这6招>>

作者简介

宁国涛，先后做过报社记者、杂志编辑、广告公司文员、公司人力资源部经理，现为北京某公司副总经理。

职场十余年，分别在全国期刊、杂志以红颜添乱、唐伯虎点蚊香、聪明的地瓜、张颖异等笔名发表职场文章数百篇，文章中诸多的人和事都是来源于现实中的职场，有着很高的实用价值。

有近百篇文章被《读者》《青年文摘》《特别关注》《特别关注·爱你》《启迪与智慧》《意林》《格言》等杂志选用，同时为《特别关注》《启迪与智慧》等杂志签约作家。

<<赢在职场就这6招>>

书籍目录

第一章 达人入职：虾米也翼跳龙门

职场“面霸”的滑铁卢

什么样的求职简历才能脱颖而出

面试时五官的竞争力

面试中“给力”的四大心理效应

肉馅在外面的大饼为什么比在中间的贵

什么样的姿势行走才够快

加快游动的速度

不要变成萝卜干

当“缠指柔”PK“铁砂掌”

像这些农民工一样行走职场

和工作谈恋爱

带上“金庸武功秘笈精要”行走职场

第二章 取场水深：PK的就是心态

甘当绿叶，不当枯叶

你不是橘子

与“半老乡”刘大嘴一起进步

刘德华没有姚明高

香水不是用来喝的

在职场上推“独轮车”

没人在乎你开什么车到达目的地

奖牌什么时候颁发

不要轻看无花果

心中多装一些快乐

“小题大做”铺就职场平坦路

好马也要吃回头草

没病走两步

漏水的勺子能舀大鱼了1

你的职场“积温”是多少度

如何消除职场中后起之秀带来的挫败感

第三章 取场处世：达人是这样左右逢源的

荒凉的土地也会开满鲜花

青春痘长在别人脸上也应该闹心

用“1日杯子”里的“热茶”温暖我们

用善意感化“积怨”

鱼的记忆只有七秒

京城快递员刘阿庆

毛毛熊的感恩之心了

红楼“首席员工”因何遭遇职场滑铁卢

职场英雄，不问出处

职场中人需要处理好的五种情事

“和谐使者”李美云

把茄子认真演好

怎么和上司和谐相处

有很多人在看着你

<<赢在职场就这6招>>

登台演出要学会走台步

第四章 潮流而上：加薪升取的达人绝招

就这样在职场里“化蛹为蝶”

职场中，你的脉搏应怎样跳动

自己的身价自己创造

像“养博客”那样“养职场”

看不到不等于不存在

心不安才是福

好习惯会给予你惊喜

怎么才能在职场中升值

职场安全感就是这样炼成的

不要遮挡自己的光芒

每天都是试用期

提高你的“软技能”

在职场中不断“修炼”成精

第五章 得道有道：遵守规则才能不出局

没有功劳就没资格谈苦劳

上了高速路就应该提速

职场新人的“八大军规”

处理好“错综关系网”，开辟出职场平坦路

您不是师姐，您是我的上司

另栖枝头，该怎么做才得体

别拿豆包不当干粮

辞职可以如此优雅

给脚下垫上石头

能力只是能耐的二分之一

第六章 达人忠告：一定要避免那些职场误区

前份工作不是当卧底

飞去时别伤了翅膀

那些坑人的职场教条

影响职场晋升的坏习惯

别把资历变成裹脚布

这些职场强人为什么不得志

尽快有多快

六百路公交车明天照常运营

排斥“职场红人”就是排斥“进步”

此地不留人，没有留人处

<<赢在职场就这6招>>

章节摘录

版权页：两个月前，刘波看自己所在的公司表面风光实际上非常困难，于是就从这家公司辞职了。辞职后，刘波发现合适的销售工作并不是他当初想象的那么好找，要么，公司给的底薪非常低；要么，底薪稍微高点，但是，销售提成却低得可怜；另外，一些底薪高、提成高的公司又不好进。刘波就这样高不成低不就地晃悠了半个月。

在随后的一次在北京工作的大学同学聚会上，同学陈强听说刘波刚辞职不久，他豪爽地大手一挥：“到我们公司来吧，反正咱们都是同一个行业的，你也算是很有工作经验的销售人员了，再加上我的引荐，估计没有问题。

”陈强是一家大公司的销售经理，销售部是公司中很重要的部门，销售经理在老总面前说话自然也是很有分量的。

陈强把刘波引荐到公司，老总确实很给陈强面子，亲自接见刘波。

陈强忙工作去了，办公室里只有老总和刘波。

老总对刘波以前工作的公司很感兴趣，他微笑着问：“你们公司生意做得那么大，据说一年的销售额已经接近了一个亿，市场的占有率那么高，你为什么想到跳槽呢？”

”看着老总期待的目光，刘波感觉这是个与老总套近乎的大好机会，于是就推心置腹地说：“我们以前那个公司，表面上欣欣向荣的，其实，资金流非常紧张。

因为我们以前的老总太想多占领市场份额，为了多占领市场，他对各地经销商的苛刻条件一般都答应，不但给他们的销售返利高，并且还经常给他们报销一些发票，甚至一些经销商的旅游费用什么的，都是在我们单位报销的。

经销商拿捏住我们老总非常想多多占领市场的想法，于是，投其所好的同时却迟迟不把货款打来。

如果催得要紧了，他们就会提种种不合理的要求，在已经非常低的产品价格上再次杀价，目的就是少给我们货款。

所以，我以前的公司虽然表面风光，但是，利润实在很低，并且回款率不好，据我所知，连百分之六十的回款率都没有，感觉很多账最终会成为呆账、死账！

公司现在居然连写字楼的租金付得都比较吃力，总是在物业三番五次地上门催要下，老总才想办法筹到租金……”老总听到这些，吃惊得张大嘴巴，这些情况是他完全没有意料到的，他只看到对方产品市场上占有率很强，没有想到利润很低、回款率很低，不合理的费用却很高。

见到老总这么吃惊，刘波非常高兴，觉得自己给老总提供了一个非常重要的信息，以后应该能得到老总的信任。

但是，让刘波迷惑的是：聊完这个事情以后，老总居然失去了聊天的兴趣，漫不经心地坐在那里喝茶，若有所思。

为了避免气氛过分尴尬，老总不时地聊些家常，例如询问刘波父母身体怎么样等等。

聊天的时候，陈强以汇报工作的名义敲门进来了，其实就是想知道老总的态度。

见陈强进来了，老总居然叹息下，皱下眉头，说道：“陈强，既然是你亲自介绍的，那就留下工作吧

。”

<<赢在职场就这6招>>

编辑推荐

《赢在职场就这6招》：职场高手亲传秘辛，新任菜鸟“破茧成蝶”，职场“武”台，PK的是心态，六脉神“招”给力的是技巧。

<<赢在职场就这6招>>

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>