

<<职场金刚经>>

图书基本信息

书名：<<职场金刚经>>

13位ISBN编号：9787500842859

10位ISBN编号：7500842856

出版时间：2009-3

出版时间：张玎 中国工人出版社 (2009-03出版)

作者：张玎

页数：260

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>

<<职场金刚经>>

前言

这本书将带给我们什么此书献给——希望在职场有所作为并努力奋斗的朋友；希望改变自己、完善自己的朋友；在职场中一直表现平平、苦于原地踏步的朋友；即将进入职场的朋友。

我希望这本书带给我们：更高效的工作方式；更加积极的心态；更受他人的欢迎；更优秀的业绩；更美好的前途。

当然，这只是我的希望，这本书是否能做到这点，取决于“书和我们对书的态度”。

如果您想在这本书中找到马上发财的方法，很遗憾，这书帮不了您。

静下心，您会发现，这本书真的能带给您一些难得的财富。

如何使用这本书这是一本为普通人写的书，因为这本书的作者就是个普通得不能再普通的人。

这是一本职场内功修炼指南。

书中的“招数”已经被很多人证明有效，帮助很多人渡过职场“瓶颈”。

生活就如同在擂台上搏击，你不可能掌控生活就如同你不可能控制对手一样，但是，你可以依据对手的变化来改变自己的应对策略，使用最有效的招式，而这些招式，需要自己勤奋的练习。

另外，单纯的招数也许能应对一时的问题，但不能解决一世的困扰。

我希望这些职场招数不仅仅给您带来短暂的职场得意，而且能真正让您有所收获。

这本书不是一套系统的训练课程，它更像一张一张热心的小贴士。

任何一本书都不是万能的，这本书也不例外，它只是世界上书海中的一滴水。

书中的内容对您，哪怕是有一句话有所作用，使您有所收获，那将是我最大的欣慰。

书中的例子都来自于我的生活，我身边有很多的好朋友，他们为我提供了很多的灵感和素材，我感谢他们。

每个人都如同“盲人摸象”中的盲人，都有自己的“盲点”和“死角”，因此，这本书的内容可能存在片面和错误的地方。

如果您有更好的职场心经，也可以跟我一起探讨。

再次感谢您选择这本书，感谢您用时间和精力辛勤地浇灌，当“秋天”到来的时候，希望您也能获得大丰收。

同时，我还要感谢我的父母，他们带我来到这个世界上，把我抚养大，教会我如何做人，如何做事；感谢我的妻子，是她的支持，我才有勇气写这本书；感谢为这本书做出贡献的人，他们默默地支持这本书，没有留下姓名；最后，我要感谢我身边的每个人，他们给了我很多灵感，这些灵感化作文字融入这本书的字里行间。

让我们本着一颗诚挚之心，真正开始人生的修炼。

<<职场金刚经>>

内容概要

《职场金刚经》将带给我们：更高效的工作方式；更加积极的心态；更受他人的欢迎；更优秀的业绩；更快速地升迁；更美好的前途。

书中的“招术”已经被很多人证明实用有效，也帮助很多人度过职场瓶颈。

这些“招术”不仅仅会给你带来短暂的职场得意，而且，能真正让你一生受益。

新华都集团总裁兼CEO、微软(中国)公司终身荣誉总裁唐骏，在作者《职场菜鸟升职记》一书的推荐语中写道：这《职场金刚经》能够“教你在学校里学不到的处世方式和职场规则，值得借鉴”。

菜鸟升职遵循的规则和“招术”，就在这《职场金刚经》中。

静下心来读，你会发现，《职场金刚经》真的能给你带来难得的财富。

<<职场金刚经>>

作者简介

张玎，曾担任北京化工大学大学生辅导员、北阳电子技术有限公司项目主管、中华英才网特聘职业规划专家、企业培训师。

曾经在国内外多家企业进行培训讲座。

个人视频评书“职场内家拳”曾经一度成为video CCTV.com首页推荐视频。

曾经为中华英才网伯乐谷首页推荐专家。

已出版小说《职场菜鸟升职记》(中国工人出版社出版)，并受到唐骏等多名职场专家推荐。

<<职场金刚经>>

书籍目录

写在前面第1招：杜绝“不小心”第2招：使用反馈系统第3招：别为自己设限第4招：额外付出第5招：一日三省第6招：不打无准备之仗第7招：适用白板战术、运用白板战术第8招：不搬弄是非第9招：勤请示第10招：明礼、慎行第11招：适应环境第12招：引导他人自发行动第13招：赞美是强力兴奋剂第14招：幽默是味精第15招：聪明人下笨工夫第16招：将工作规范化、流程化第17招：从微笑开始第18招：控制好情绪第19招：求同存异第20招：守时第21招：高效精确的控制时间第22招：自律第23招：行为举止稳重大方第24招：不找借口第25招：成倍提高会议效率的通知第26招：用录音增强我们声音的力量第27招：用录影改善我们在别人眼中的形象第28招：找出真正的问题所在第29招：交对朋友跟对人第30招：将任务划分为明确的目标第31招：乐于助人第32招：形式内容并重第33招：终身学习第34招：为自己树立个人品牌第35招：行使拒绝的权力第36招：倾听助我们成功第37招：承认自己无知第38招：学会协作第39招：忠诚是成功的根本第40招：敬业是成功的基石第41招：听取逆耳忠言第42招：远离越权第43招：忠心做下属第44招：避免脱口而出的伤人话第45招：别让电脑毁了我们的形象第46招：有始有终第47招：忍耐是成功的基本功第48招：每天进步一点点第49招：劳逸结合第50招：发挥模仿的力量第51招：先感谢后致歉第52招：实事求是第53招：不要比别人更聪明第54招：太极拳的智慧第55招：提高我们的时间利用率第56招：修行在个人第57招：认识肢体语言的神秘力量第58招：合理选择沟通方式和形式第59招：重视地盘效应第60招：及时主动的感谢第61招：关注人脉第62招：规划职业生涯第63招：放大积极心态第64招：激情是动力之源第65招：将目标分解细化第66招：杜绝浮躁第67招：健康是财富第68招：心怀感恩祝愿

<<职场金刚经>>

章节摘录

第36招：倾听助我们成功沟通困扰职场中，多言少闻世通病；望闻问切寻根本，成败之道在倾听。我与很多大公司的总裁、成功人士和企业精英会面，与他们交流的时候感觉特别的好，但就是一直不知道原因所在。

在我曾经做软件开发的公司的话为我点破迷津，原因在于：他们在认真地倾听你讲话。

人都有倾诉的愿望，但由于在社会中扮演的角色不同，每个人表现形式各不相同，有的人主动，有的人消极，这就要求我们在与人交往中要善于“倾听”才行。

我原来以为，现代社会，能言会道、口才出众者占有主动，渐渐的，我发现，也许自己错了，倾听者才真正地掌握了世界。

学会倾听的人才会获得朋友，因为我们分担了他们的烦恼；学会倾听的人能够在听的过程中摸清大意，从他人言语中得到一个人内心的意图，才能思考合适的办法与这些不同的人相处，为这些不同的事找到解决办法，无论是善意还是恶意。

认真倾听他人话语，代表我们对他人的尊重，同时我们也就赢得了别人对我们的尊重。

认真倾听他人的发言，我们会发现他们确实有过人之处，我们的崇拜之心随之上升，会发现自己变得更虚心了，我们的虚心会让我们取长补短、更加努力，让我们在职场中百尺竿头更进一步。

学会倾听，才能让我们更深入地了解别人，也更深入地了解自己，客观和辩证地看待自己。

倾听有这么多的好处，什么是倾听呢？

北京大学心理治疗课程讲师徐浩渊博士认为：倾听不是被动地接受，而是一种主动行为。

她说倾听者不是机械地“竖起耳朵”，在听的过程中我们的脑子要在转，不但要跟上倾诉者的故事、思想内涵，还要跟得上对方的情感深度，在适当的时机，共情、提问、解释，使得会谈能够步步深入下去。

根据卡耐基训练统计，70%的人都是不及格的倾听者，但倾听，却是现在职场上最容易被忽视的竞争力。

《哈佛商业评论》指出，“听”是我们未使用的潜能，有待开发，《财富杂志》(Fortune)对世界500强企业做过问卷调查，70%的企业设有倾听的训练课程，而这些企业中只有70%的经理人都只是“勉强合格”的倾听者。

有鉴于此，根据国际倾听协会的统计发现这500强企业60%的公司开始设立倾听的训练课程。

曾经是一名蹩脚的推销员，一跃成为“十年卖出五百辆奔驰车，蝉联十年台湾中华奔驰前三名的超级业务员”的邱次雪，就是因为掌握了听的力量。

美商凤凰科技总经理康迪先前在外商公司任职时，三年内从一个经理连跳三级升为市场部资深协理，是同事中升官速度最快者，也是因为他会用心倾听。

日本经营之神松下幸之助从一个脚踏车学徒，到后来成就八十万人的企业，在一次接受哈佛大学教授的访问中，他用一句话概括自己的精英诀窍，那就是“首先要细心倾听他人的意见”。

美国著名心理学家托马斯·戈登研究发现，按照影响倾听效率的行为特征，倾听可以分为三种层次。一个人从层次一成为层次三倾听者的过程，就是其沟通能力、交流效率不断提高的过程。

层次一：在这个层次上，听者完全没有注意说话人所说的话，假装在听，其实却在考虑其他毫无关联的事情，或内心想着辩驳。

他更感兴趣的不是听，而是说。

这种层次上的倾听，导致的是关系的破裂、冲突的出现和拙劣决策的制定。

层次二：人际沟通实现的关键是对字词意义的理解。

在第二层次上，听者主要倾听所说的字词和内容，但很多时候，还是错过了讲话者通过语调、身体姿势、手势、脸部表情和眼神所表达的意思。

这将导致误解、错误的举动、时间的浪费和对消极情感的忽略。

另外，因为听者是通过点头同意来表示正在倾听，而不是用询问澄清问题，所以说话人可能误以为所说的话被完全听懂理解了。

层次三：处于这一层次的人表现出一个优秀倾听者的特征。

<<职场金刚经>>

这种倾听者在说话者的信息中寻找感兴趣的部分，他们认为这是获取新的有用信息的契机。高效率的倾听者清楚自己的个人喜好和态度，能够更好地避免对说话者做出武断的评价或是受过激言语的影响。

好的倾听者不急于做出判断，而是感同身受对方的情感。

他们能够设身处地看待事物，更多的是询问而非辩解。

乔·吉拉德被誉为当今世界最伟大的推销员，回忆往事时，他经常讲述到下面这则令他终身难忘的事。

在一次推销中，乔·吉拉德与客户洽谈顺利，正当看样子就要快签约成交时，对方却突然变了卦。

煮熟的鸭子竟然要飞了？

当天晚上，按照顾客留下的地址，乔·吉拉德找上门去求教。

客户见他满脸真诚，就实话实说：“你的失败是由于你没有自始至终听我讲的话。

就在我准备签约前，我提到我的独生子即将上大学，而且还提到他的运动成绩和他将来的抱负。

我是以他为荣的，但是你当时没有任何反应，而且还转过头去用手机和别人通电话，我一恼就改变主意了！

”这一番话重重提醒了乔·吉拉德，使他领悟到“听”的重要性，让他认识到如果不能自始至终倾听对方讲话的内容，认同顾客的心理感受，难免会失去自己的顾客。

<<职场金刚经>>

编辑推荐

《职场金刚经》将带给我们什么！

如何使用这《职场金刚经》这里没有比尔·盖茨，却有未来的比尔·盖茨——值得珍藏与学习的职场成长心经！

职场快速成功真人秀——一本来自点滴实践的、练就职场金刚之躯的完全行动手册！

书中的“招术”已经被很多人证明实用有效，也帮助很多人度过职场瓶颈。

这些“招术”不仅仅会给你带来短暂的职场得意，而且，能真正让你一生受益。

<<职场金刚经>>

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>