

<<晋升无障碍>>

图书基本信息

书名：<<晋升无障碍>>

13位ISBN编号：9787802218062

10位ISBN编号：7802218063

出版时间：2009-1

出版时间：中国时代经济出版社

作者：宁小军 编

页数：194

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>

## <<晋升无障碍>>

### 前言

对于职场人士而言，从你踏入职场的第一天起，你的职业生涯就开始了。而任何成功的职业生涯，无一不是通过晋职、晋级等晋升途径得以实现的。晋升是身在职场中的你成功的第一步，晋升可使你获得更广阔自我施展空间，获取更高的社会地位和薪酬；可以提升你在人力资本市场上的价值或实现自我创业。

然而，晋升之道并非坦途。比如，你在职场打拼多年，工作从不挑肥拣瘦，表现不能说非常优秀但绝对无可指责；你跟领导的关系不远不近，跟同事相处有说有笑。每次部门职务调整、人事提拔，你都翘首以盼，希望能得到晋升，发挥自己的能力，让上司看到你的真实价值。

但每次都让你失望、困惑甚至委屈。提拔的人并不比你优秀，资格并不比你老，但为什么每次都不是你呢？

你不知道自己哪方面出了问题，次次都与晋升擦肩而过！

殊不知，在现代社会里，一个人要想获得提拔晋升，不是有工作能力就一定受到重用！不是脚踏实地工作就一定能得到认可！

职场中处处暗藏玄机、时时潜伏陷阱，一片看似光明的前途可能暗布泥潭。一旦缺乏经验的在职者踏入泥潭，就很难全身而出，更别说在职场中畅通无阻、获得晋升了。

但潜龙在渊，谁不期待腾空向天？

飞龙在天，谁不希望驾驭虹霓？

那么，如何让下一个晋升者是你自己呢？

戴尔·卡耐基曾经说过：“一个人事业的成功，只有15%靠他的专业知识，另外85%主要靠人际关系和处世技巧。”

同样，一个人要想在职场成功获得晋升，那么，首先就得恪守职场规则，避免和克服各种不利因素；然后巧妙规划，加重自我分量，以便快速打通职场晋升的车道；接下来就是为晋升蓄势，迅速整合身边资源、打造良好的人际关系；在有一定实力之后就适时地展示自己，以便快速、灵活地创造、发现、抓住和利用升职机遇；最后，提高自身素质，做职场无可替代之人。

这样的话，下一个晋升的人非你莫属！

## <<晋升无障碍>>

### 内容概要

戴尔·卡耐基曾经说过：“一个人事业的成功，只有15%靠他的专业知识，另外85%主要靠人际关系和处世技巧。

”同样，一个人要想在职场成功获得晋升，那么，首先就得恪守职场规则，避免和克服各种不利因素；然后巧妙规划，加重自我分量，以便快速打通职场晋升的车道；接下来就是为晋升蓄势，迅速整合身边资源、打造良好的人际关系；最后，提高自身素质，做职场无可替代之人。

这样的话，下一个晋升的人非你莫属！

全书列举大量丰富真实的案例和生动的场景，让读者在身临其境中引发思考和感悟，反刍自己人生和职场中的成败得失，并对这些案例和场景做精辟的分析和解读，以破解职场成功晋升的秘密！

<<晋升无障碍>>

作者简介

宁小军，华南理工大学毕业，北京大学m b a工商管理硕上。

先后有国企、外企、私营、民营企业的服务经历。

美国“贝蒙特”汽车润滑油品广东总代理，成功建立全省级各地市的代理分销体系，与中国网通合作，创造性地策划实施了“广告电话”、“电话大富翁”、“lp多方通话”等多项电信增值业务，并带领团队针对不同客户群进行各种广告和市场营销策划。

在业务拓展、营销策划、运作管理方面有丰富的实战经验。

，华南理工大学毕业，北京大学m b a工商管理硕上。

先后有国企、外企、私营、民营企业的服务经历。

美国“贝蒙特”汽车润滑油品广东总代理，成功建立全省级各地市的代理分销体系，与中国网通合作，创造性地策划实施了“广告电话”、“电话大富翁”、“lp多方通话”等多项电信增值业务，并带领团队针对不同客户群进行各种广告和市场营销策划。

在业务拓展、营销策划、运作管理方面有丰富的实战经验。

## <<晋升无障碍>>

### 书籍目录

第一章 熟悉规则：进入职场要做好的第一件事 具备专业的职业素养 工作是为了你自己 要成功就得积极主动 责任胜于能力 忠诚铸就成功 做事应全力以赴 把自己当成老板 成功需要合作 快速适应环境 改变不了环境就改变自己 凡事要有计划 自我测试：看看你对环境应变能力如何

第二章 管理自我：把握住自己，不可偏离轨道 以成功者的姿态要求自己 把握住每一次机遇 不要在细节上失分 不犯职场幼稚病 不做职场糊涂人 敞开心扉与人相处 多思慎言 职场站队有学问 让步也许有收获 与不喜欢的人也要打好交道 不犯目中无人的低级错误 同上司建立良好关系 会工作，更会沟通 不能随便代言、传言 把好处让给对你重要的人 多为成功找方法 晋升离不开智慧 自我测试：看看你的职场人缘如何

第三章 提升绩效：做出业绩是晋升的根本 工作最好是提前完成 业绩是能力最好的证明 效率让你脱颖而出 让上司关注到你 给上司惊喜 关键时刻站出来 做本行业的专家 不断创造新点子 把自己做成品牌 时刻保持危机感 保持阳光心态 自我测试：看看你能否控制自己的命运

## <<晋升无障碍>>

### 章节摘录

四、别把工作分为分内分外任何一个有进取心的人，都不会介意在做好自己分内工作的同时，尽自己所能每天多做一些分外的事情。

如果你每天都能够坚持这么做，那么你就会在自己的努力中积累经验、补充知识，同时还会增强自己的工作能力。

在一家企业担任文员的李萌，每天的工作就是整理、撰写和打印一些材料，许多人都觉得她的工作枯燥无味。

可李萌并不这么想，她觉得自己的工作非常好。

她说：“检验工作的标准并非你做得是否好，而在于你是不是能发现他人未发现的工作中的缺憾。

”李萌每天都认真仔细地做着自己的工作，时间长了，细心的她发现企业的文件里有许多问题，甚至企业的一些经营运作也有问题。

因此，除了完成每日必须要做的工作以外，李萌还很细心地搜集一些资料，甚至是过期的资料，她还查阅了许多关于经营方面的书，将这些资料整理分类，然后进行分析，并写出自己的建议。

最后，李萌将打印好的分析结果以及相关资料一齐交给了公司总经理。

总经理读了李萌的这份建议后，感到很吃惊，一位年轻的文员竟然有如此缜密的心思，而且分析得井井有条、细致入微。

总经理非常欣慰，他认为这种员工是企业中难得的人才，也是企业的骄傲。

之后，公司采纳了李萌许多的建议。

李萌很快赢得了总经理的器重，获得了提升。

<<晋升无障碍>>

媒体关注与评论

21世纪的工作生存法则就是建立个人品牌。

——华德士一个幸运的职业人拥有三个必备条件：一份自己喜爱的工作，一个呵护自己的家庭，还有支持、赏识自己的上司。

——杰克·韦尔奇不要再只是被动地等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动地去了解自己要做到什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成？

——李开复过去，只有适者能够生存；今天，只有最快处理事务的人能够生存。

——比尔·盖茨

<<晋升无障碍>>

编辑推荐

《晋升无障碍:熟悉规则·管理自我·提升绩效》是员工“无障碍培训”丛书之一。



#### 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>