

《白领巅峰计划》

图书基本信息

书名：《白领巅峰计划》

13位ISBN编号：9787501144051

10位ISBN编号：7501144052

出版时间：1999-05

出版社：新华出版社

作者：柏桦

页数：386

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《白领巅峰计划》

内容概要

本书通过心理辅导、志向激励和处世技巧传授，旨在为那些立场向巅峰攀登的人们提供勇气、策略和方法。本书作者继成功推出《白领读本》之后，进一步吸取了西方管理思想，研究了西方公司人事升适的内在制度，并融汇于本书，切实为中国白领人士的升迁提供指导作用。

书籍目录

第一章“往上爬”是人类与生俱来的欲望

- 1.1、重新认识“往上爬”
- 1.2、放弃“往上爬”将得到何种结果
- 1.3、一个“往上爬”的人，他的事迹将鼓舞这个世界
- 1.4、“往上爬”就是克服无穷无尽的逆境

第二章我是谁？我能够出类拔萃吗

- 2.1、你一旦在心中确认自己能出类拔萃，你就能出类拔萃
- 2.2、怎样形成出类拔萃的自我确认
- 2.3、摇身一变，大有作为
- 2.4、重塑自我
- 2.5、强迫自己有一份自信
- 2.6、错误的自我确认将毁掉你的一生

第三章迅速崛起的关键

- 3.1、“决定”使境遇发生彻头彻尾的改变
- 3.2、明确、具体的决定能使你顺利登堂入室
- 3.3、“决定”的真实含义
- 3.4、本田先生怎样靠“决定”出类拔萃
- 3.5、如何作出政绩显著的“决定”

第四章比对手干得更漂亮

- 4.1、男人就是敬重胜者
- 4.2、拒绝竞争你将受到伤害
- 4.3、欢迎冲突，因为它是生活的现实
- 4.4、对事不对人
- 4.5、回应术
- 4.6、乐于对抗但不要锋芒毕露
- 4.7、把握问题的实质
- 4.8、首先对付主要的对手
- 4.9、不要以毒攻毒
- 4.10、针锋相对
- 4.11、提得起，放得下
- 4.12、一场游戏的两个面孔

第五章培养广大的影响力

- 5.1、要出人头地首先要有使别人追随自己的能力
- 5.2、你可以比同僚更聪明，但决不可以对他们这么说
- 5.3、无私的服务一贯是培养影响力的最好办法
- 5.4、领导者的主动性
- 5.5、成功取决于那些对你有信心并信任你的人
- 5.6、要出人头地，先要谦虚待人
- 5.7、认同、信任和赞赏，给下级更多的机会
- 5.8、先了解别人，再求别人了解
- 5.9、控制怒气
- 5.10、能承认自己错误的人会凌驾于其他人之上
- 5.11、不回答有争议的指控，让事情自然烟消云散
- 5.12、具有关怀心
- 5.13、常犯的三项错误

第六章高级统御术

- 6.1、统御需要铁腕

- 6.2、尊重他人的权威
- 6.3、良好的形象必须是持续的
- 6.4、若要搭别人的车，务必确定他人在车上
- 6.5、获取有用意见的途径
- 6.6、权力斗争激烈时应考虑双赢协议
- 6.7、领导人的十三项大忌

第七章决策尖兵

- 7.1、允许部下挑战自己的权威
- 7.2、练就平衡艺术才能成为善做决策者
- 7.3、不仅要创造满意的客户，还要创造投入的客户
- 7.4、适应大多数企业的五项决策方法
- 7.5、决策中的几种习惯作法
- 7.6、不要错过了做决策的时机1
- 7.7、明辨秋毫的代数
- 7.8、列举计分决策法
- 7.9、加权积分决策法
- 7.10、审查“准当选者”
- 7.11、不要被表面的好建议所迷惑
- 7.12、测一测你的决策风格
- 7.13、“犯错，表示你在做事”
- 7.14、有了令人动心的意外之财该怎样做决定
- 7.15、哈佛商学院的决策训练方法
- 7.16、快速推理决策法
- 7.17、一个令人拍案叫绝的好决定
- 7.18、将事情倒过来会怎样
- 7.19、利用类比做决定
- 7.20、直觉行大运

第八章AQ领导人

- 8.1、领导者应长期不懈地与安营思想作斗争
- 8.2、争取更高的逆境商数
- 8.3、如此行事你将毁掉手下人的上进动机
- 8.4、真正的挑战是每天为了目标而学习
- 8.5、创建高逆商的攀登队
- 8.6、格雷怎样提高公司成员的AQ

第九章远见具有重要的荣耀地位

- 9.1、经理必须创造新世界
- 9.2、远见是灯塔和控制系统
- 9.3、什么是有效的远见
- 9.4、出人头地后你该怎么做
- 9.5、将远见付诸实现
- 9.6、最为诱人的远见也很容易变得静止不动

第十章孤单的游击手不能取胜

- 10.1、如果你不能建立一支队伍，你就无力负责更重要的岗位
- 10.2、与你厌恶的人共同作战
- 10.3、做你不想做的事
- 10.4、当你兜售自己的想法时
- 10.5、如何面对开除员工的争议
- 10.6、有时你需要一点虚张声势
- 10.7、说行话

- 10.8、忽视等级结构会使你失分
- 10.9、如果你要成为管理阶层的一员，你必须穿队服
- 10.10、为求胜着装
- 10.11、认清危险人物
- 10.12、借上司之力达成个人目标
- 10.13、如何与工作中的女人相处
- 10.14、怎样获得实至名归的权位

第十一章苦苦钻营时不忘提升自己

- 11.1、走向巅峰的过程就是人格和技巧的培养
- 11.2、不断给情感账户投注新的活力
- 11.3、发展利害关系人资讯制度
- 11.4、个人与组织何以未能不断改进
- 11.5、深信自然与人性资源足以实现任何梦想
- 11.6、内心丰富的人
- 11.7、理财有方

第十二章攀登者的EQ学

- 12.1、人际关系的润滑油
- 12.2、识破变色龙的面具
- 12.3、西索的启示
- 12.4、循循善诱，以心换心
- 12.5、重要的交际手腕
- 12.6、奉献将拓展作的社交圈
- 12.7、贵于真心
- 12.8、控制自己人性的弱点
- 12.9、与女性交往的EQ学问
- 12.10、感情用事难成功
- 12.11、八面玲珑之人不可交
- 12.12、个人服从团体
- 12.13、不仅要注意别人的脸也要留心自己的脸
- 12.14、谈话时的心理防卫武器
- 12.15、听话听音，机智应对
- 12.16、以守为攻，应付裕如
- 12.17、正面迎战的硬法子

第十三章获取“出人头地”的心理序列

- 13.1、在脑海中产生与成功者相同的讯号
- 13.2、出人头地需要准确测知他人心略
- 13.3、测知他人心略的方式与手段
- 13.4、一次测知心略的实验
- 13.5、测知心略的具体步骤和特殊技巧
- 13.6、大公司的首脑应该具有把握下属心略的天生本领
- 13.7、建立心锚
- 13.8、心锚的力量是惊人的

第十四章成功者的九项气质

- 14.1、举重若轻
- 14.2、分清轻重缓急
- 14.3、永远是一个好听众
- 14.4、建立共识
- 14.5、绝无成见
- 14.6、变通与弹性

14.7、软硬信息兼能平衡

14.8、胸中永远有成本这个概念

14.9、闪开决策雷区

第十五章险路上的忠告

15.1、是战胜风暴还是等待风暴结束

15.2、不要把生活的控制权交给机器

15.3、不要陷入提劲的情绪怪圈

15.4、战胜两个敌手 “无助”、“绝望”

第十六章冲上巅峰

16.1、携带好成功的种子

16.2、一流赛车手告诉我们什么

16.3、攀登斗士

16.4、逃离梦幻，进入现实

《白领巅峰计划》

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:www.tushu000.com