

《升官加薪教科書》

图书基本信息

书名：《升官加薪教科書》

13位ISBN编号：9789863421413

出版时间：2014-5-6

作者：千田琢哉

页数：176

译者：石玉鳳

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

《升官加薪教科書》

内容概要

《升官加薪教科書》

作者簡介

千田琢哉

文字創作者。出生於日本愛知縣犬山市，成長於岐阜縣各務原市。東北大學教育學院教育系畢業。經歷日系保險公司總部、大型管理顧問公司等職務後獨立。於管理顧問公司任職期間，擔任各行各業的大型企劃負責人，主導戰略策劃至執行支援的指揮工作。與總計三千三百位高階主管及超過一萬名的商務人士對談後，將從中習得的真相與累積的智慧加以運用，以「挑戰禁忌，開創新世代」為己任，從事執筆工作。本書為其第六十九部作品。

www.senda-takuya.com

書籍目錄

前言 主動讓出功勞，成為最後贏家

第1章 贏在起跑點的10大生存法則

1 勝利組，服裝低調、成績高調

小咖組，服裝高調、成績低調

2 勝利組，仔細觀察委託人的表情

小咖組，只會聽從委託人的吩咐

3 勝利組，懂得在工作中「尋找偷懶的空間」

小咖組，總是全力以赴而搞到身心疲憊不堪

4 勝利組，做事仔細又迅速

小咖組，做事亂七八糟又拖泥帶水

5 勝利組，活用第一次失敗的經驗

小咖組，沉溺第一次成功的經驗

6 勝利組，認為逾期好比極刑

小咖組，認為逾期可以靠工作品質彌補

7 勝利組，道歉的身影果敢無比

小咖組，道歉的模樣醜陋不已

8 勝利組，處理善後不遺餘力

小咖組，需要善後便消失不見

9 勝利組，就算下班時間也會留意行為舉止

小咖組，一到下班時間就變得邋邋懶懶

10 勝利組，持續讓出功勞，最後一飛沖天

小咖組，不斷搶奪功勞，最後被一腳踹開

第2章 升官加薪的10大辦公室潛規則

11 勝利組，一開始就認同對手

小咖組，一開始就貶低對手

12 勝利組，當部屬提出煩惱，便立刻提供諮詢

小咖組，就算沒問題，也老愛抓部屬找自己商量

13 勝利組，與同期同事的關係淡如水

小咖組，與同期同事的關係濃如酒

14 勝利組，遇到再大的事也不會對主管發火

小咖組，愛吹噓自己對主管發火的英勇事蹟

15 勝利組，嘴巴牢得驚人

小咖組，嘴巴鬆得嚇人

16 勝利組，擁有值得信賴的夥伴

小咖組，既沒敵人也沒夥伴

17 勝利組，周到地恭送離職者

小咖組，視離職者為叛徒

18 勝利組，記得清潔人員的長相

小咖組，搞不清楚清潔人員的長相

19 勝利組，財會部給予很高的評價

小咖組，財會部給予很低的評價

20 勝利組，三次應酬只出席一次，提升自己的價值

小咖組，應酬獲全勤，貶低自己的價值

第3章 爾虞我詐人際中的10大得勝關鍵

21 勝利組，送客時與對方共乘電梯相送

小咖組，送客時在電梯前就消失無蹤

22 勝利組，不會用頭銜評價一個人

小咖組，對頭銜毫無抵抗力

23 勝利組，不會在客戶面前粗魯地對待部屬

小咖組，會在客戶面前對部屬耀武揚威

24 勝利組，以二十五分鐘內結束會議為目標

小咖組，以耗愈久愈好為目標

25 勝利組，纏著嚴師不放

小咖組，看到嚴師就逃

26 勝利組，一個人乾脆俐落地登場

小咖組，三人以上成群吵嚷地登場

27 勝利組，對待秘書比對待總經理更周到

小咖組，瞧不起秘書

28 勝利組，費盡心思避免對方感到不自在

小咖組，處心積慮要讓對方刮目相看

29 勝利組，思考如何與合作對象取得雙贏

小咖組，思考如何利用合作對象

30 勝利組，隨時懂得略輸一籌

小咖組，永遠只知爭贏求勝

第4章 展現個人風格的10大開會技巧

31 勝利組，無論自己的意見再幼稚也會提出來

小咖組，表示「我和某某人一樣」而躲進安全地帶

32 勝利組，在菜鳥時代，訓練自己當開路先鋒

小咖組，在菜鳥時代，訓練自己察顏觀色

33 勝利組，積極接下會議記錄的工作

小咖組，一再躲避會議記錄的工作

34 勝利組，極力表達意見，但最後願意乾脆地服從多數

小咖組，不認真表達意見，卻抱怨多數表決的結果

35 勝利組，再了不起，也不會雙手盤胸聽人講話

小咖組，沒啥了不起，卻總是雙手盤胸聽人講話

36 勝利組，笑容滿面地出席會議

小咖組，愁容滿面地出席會議

37 勝利組，討厭開會，總是盡量站著討論解決問題

小咖組，把開會當作自我證明，立刻入座

38 勝利組，隨時收集客戶的真實心聲

小咖組，總是以自己的主觀與人競爭

39 勝利組，不會在舉手表決時東張西望

小咖組，東張西望後才在表決到一半時舉手

40 勝利組，導向愉快的結論。

小咖組，導向正確的結論。

第5章 自我提升的10大學習態度

41 勝利組，為人部屬時會磨鍊自己的接受力

小咖組，為人部屬時總以「無法接受」逃避

42 勝利組，首要學習目的是如何在眼前的工作上做出成果

小咖組，只會盲目地撲向「MBA」、「麥肯錫」、「哈佛」

43 勝利組，尊敬暢銷商品

小咖組，瞧不起暢銷商品

44 勝利組，努力提升觀察人的能力

小咖組，像考生般一味提升英語能力

45 勝利組，不會在學習上吝惜金錢

小咖組，只愛免費的學習

46 勝利組，看到常去的店倒閉，立刻便能指出原因

小咖組，看到常去的店倒閉，只會怪罪地理位置

47 勝利組，不斷研究如何活用明信片

小咖組，不把明信片當一回事

48 勝利組，能看出低薪工作中所含的學費

小咖組，一開始就對低薪工作不屑一顧

49 勝利組，以客人身分自掏腰包購買公司產品

小咖組，以員工折扣購買公司產品並沾沾自喜

50 勝利組，消除偏見以掌握自己的弱點

小咖組，充滿偏見地度過一生

第6章 獨占社內好人緣的10大表達力

51 勝利組，表達方式盡力做到簡單易懂

小咖組，表達方式設法搞得艱澀難懂

52 勝利組，為了讓主管容易向老闆報告而盡力表達

小咖組，一味喋喋不休地大談自己的看法

53 勝利組，比晚輩先打招呼

小咖組，晚輩沒先打招呼就滿腹怨氣

54 勝利組，對話的視線是平等的

小咖組，對話的視線是由上往下的

55 勝利組，口頭禪是「原來如此」

小咖組，口頭禪是「不對、不對」

56 勝利組，等對方說到「句點」才開口

小咖組，聽對方一說到「逗點」就開口

57 勝利組，出糗的同時牢牢記住NG字眼

小咖組，只會冷眼嘲笑別人出糗的行為

58 勝利組，至少扮演十年的傾聽角色

小咖組，話匣子永遠關不上

59 勝利組，思考如何擴充對方的談話

小咖組，只想著如何擴充自己的談話

60 勝利組，一開始就用一句話說明清楚結論與原因

小咖組，總是滿嘴藉口，到最後仍說不出結論

第7章 晉升主管後備軍的10大決斷力

61 勝利組，決斷快速

小咖組，決斷緩慢

62 勝利組，一有空檔便練習判斷

小咖組，一有空檔便放空發呆

63 勝利組，預先解讀主管的決斷模式。

小咖組，每次都被主管的決斷耍得團團轉

64 勝利組，做出讓眾人驚呼「什麼？」的決斷

小咖組，做出讓眾人嘆息「我就說吧！」的決斷

65 勝利組，拜比自己決斷快速的人為師

小咖組，拜比自己決斷緩慢的人為師

66 勝利組，做出決斷而遭受猛烈批評，逐漸發光發熱

小咖組，對做出決斷的人猛烈批評，逐漸落魄潦倒

67 勝利組，知道一天決斷的次數會與年薪成正比

小咖組，不做決斷，結果年薪一步步減少

68 勝利組，不想為了無法決斷而後悔

小咖組，一心怕做出錯誤決斷而後悔

69 勝利組，下定決心成為成功的上班族或創業者

《升官加薪教科書》

小咖組，一直準備創業，就此度過一生

70 勝利組，決心要出人頭地

小咖組，認為靠邊站也無妨

結語 不滿意現狀，唯有出人頭地

《升官加薪教科書》

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