

# 《辦公室的自我行銷術》

## 图书基本信息

书名：《辦公室的自我行銷術》

13位ISBN编号：9789866129117

10位ISBN编号：986612911X

出版社：新意文化

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](http://www.tushu000.com)

# 《辦公室的自我行銷術》

## 內容概要

個人很難將自己真正與周圍的人與社會契合，每個人的心思是不同的，有時候職場所表現出來的東西與本質又是有所區別的，所以，才会有那麼多所謂的優秀人士始終懷才不遇。??在如同叢林野獸般的辦公室生活中，如何能提升自己的優點，隱藏自己的缺點，改變自己的舊思維，凸顯自己的風格，表現自己的價值，培養自己的人脈，分享自己的成就，銷售自己的目的地，不要成為不受歡迎的人，加強公司看重你的能力，都是進入職場最重要學習的課題，如何學的好，學得精，在人海中出類拔萃，都會影響你一生是否能發光發熱。??對於一個企業來說，需要一大批普通的人來做維持企業運轉的日常工作，同時也需要一些精英級的人來支撐企業發展的脊梁，為企業日常大發展進行人才儲備。對於職場中人來講，做普通人很容易，可以安穩穩的過日子，可以衣食無憂。但是，要想成為那少有的千里馬，需要拿出你與眾不同的東西讓老闆看到，這就需要你把握住關鍵時刻，在這個焦點時刻站出去，擔起重任。公司需要勇於擔當的人，老闆高興看到能夠站出來為公司主動分擔的員工，在他看來，這樣的員工與公司同在，更具責任感。??對於職場中的個人來說，有多少人甘願平淡，只做個小卒被人呼來喚去，怎樣才能改變現狀，讓老闆看到你的才能，並予以重用呢？找準時機，關鍵時刻往前站。即使你沒有立即被重任，老闆對你也會刮目相看，把你列為準備提拔並委以重任的人選。今天好好細讀這本書，相信會對你有很大的收穫。

# 《辦公室的自我行銷術》

## 作者簡介

姚承一 淡江大學哲學系碩士畢業。對於企業管理，哲學，心理等方面頗有研究。

# 《辦公室的自我行銷術》

## 書籍目錄

第一章 有料行銷，提升自己的優點 1 ?認清自己，知己更勝於知彼13 2 ?表現技能，老闆選我就對了16 3 ?不要推辭，發揮做事責任感19 4 ?放下身段，虛心求教有好處21 5 ?取長補短，他人優勢為我用26 6 ?善於妥協，化解分歧無障礙30 7 ?接近強者，選擇比努力重要34 8 ?保持快樂，會讓工作變輕鬆38

第二章 耍點心機，隱藏自己的缺點 9 ?膽怯的心，無法表現行銷自我43 10 ?焦慮的心，會造成融合的障礙46 11 ?恐懼的心，讓工作不順人際差49 12 ?依賴的心，將造成同事的遠離51 13 ?緊張的心，是無法勝任的表現55 14 ?急躁的心，將會使你難以相處57 15 ?孤獨的心，將會讓你變成孤癖61

第三章 順勢而為，改變自己舊思維16 ?不改變將成困井之蛙65 17 ?改變只需一點點勇氣67 18 ?擺脫傳統思維的束縛72 19 ?培養自己的聯想能力73 20 ?善於挖掘生活中的變74 21 ?培養並善用聯想思維76 22 ?用思維方可創造財富79 23 ?巧變思維可創造利益81

第四章 行銷要訣，凸顯自我的形象24 ?社會現實，佛靠金裝人靠衣裝85 25 ?人際交往，風度是暢通無阻的護照 87 26 ?陌生場合，給人良好第一印象89 27 ?區分職業，打造專業特徵形象94 28 ?打造氣質，提昇高雅人格魅力96 29 ?增加涵養，給個人的形象貼金100

第五章 讓人牢記，表現自己的價值30 ?敢於冒險，勇氣改變命運105 31 ?打破常規，決不隨波逐流109 32 ?挑戰成見，不要相信權威115 33 ?聰明冒險，冒險不是賭博121 34 ?突破極限，逆境是種考驗128 35 ?學會選擇，更要懂得放棄131

第六章 借力使力，培養自己的人脈36 ?善於交往，拓展能力無限137 37 ?甘做學生，而不是做老師143 38 ?合作出金，善用他人力量148 39 ?團結互助，形成集體之勢154 40 ?低調處世，謙遜是種美德159 41 ?吃虧是福，寬容更受歡迎164

第七章 人見人愛，修正自己的態度42 ?時時謹記，保持謙虛風度171 43 ?時時注意，隨時微笑示人173 44 ?時時切記，凡事不恥下問178 45 ?時時修正，別迷失讚美中182 46 ?時時放空，才能盛滿智慧184 47 ?重視他人，也會被人重視187 48 ?分享勝果，成功不必在我190

第八章 揚棄惡習，不做受排擠的人49 ?沒有工作熱情的人 197 50 ?拖拖拉拉地工作的人 202 51 ?工作時缺乏責任心的人 210 52 ?一邊玩一邊工作的人216 53 ?只喜歡找藉口的人219 54 ?工作時間做私事的人227 55 ?沒有公司紀律觀念的人231

第九章 展現己能，做個受歡迎的人56 ?替老闆解決問題的人237 57 ?幫公司持續賺錢的人242 58 ?能發揮團隊合作的人249 59 ?有能力獨當一面的人256 60 ?工作有創新能力的人262

## 章节摘录

第一章 有料行銷，提升自己的優點 ??公司是一個團隊，也是一個小型社會，如何在這個小型社會中分工合作，為公司產生最大效率、最大效益，如何提升自己的優點這便需要你的智慧了。

??在競爭激烈今天，要走怎樣才能儘快實現自主經營呢？當然是走合作共贏的道路。 ??其實，我們每個人都要有合作共贏的意識。希臘的船業大亨歐納西斯說過，要想成功，你需要朋友；要想非常成功，你需要的是比你更強大的對手。從這句話我們可以看出合作的重要性。億萬鉅賈之所以功成名就，很大程度上是因為他們掌握使財富增長快速的合作技術。如果你想發財致富，那麼你也該學習借鑒合作共贏的財富技術。

1 ?認清自己，知己更勝於知彼 ??知人者智，自知者明。知人是一門大學問，認識自己是一門大智慧。 ??所謂自知之明，也即是對自我的認識。人生成功的前提是自我的把握，因而自我把握在人生中的重要性不言而喻。一個人活在世上，無論自己想要自己的人生達到什麼樣的程度，首先就必須有自知之明。

??生命的存在基本上是一種偶然，我們任何一個人都無法決定自己出生的時間、地點、家庭環境、自身的性別與外貌等等，也不可能長生不老。生命的開始與結束掌握在自然的手中，個人幾乎無能為力。但是，在自然的生與死之間，有一段人生的旅程，它是我們每個人必須自己去走的，而旅行能到達什麼樣的地方，全憑個人如何去安排了。 ??所有的一切，都從認識自己開始。你是否認識你自己，這是你人生的關鍵。首先，你不要錯誤地認為自己作為一個有價值的人與你的聰明才智、你的博學多能或者你的財富、你的力量有關。事實上，無論你有多聰明，也無論你多能耐，如果你沒有自知之明，那麼你的最終結果只有一個，那就是失敗！

??其次，你不要錯誤地認為自己存在於這個世界上是一種恩惠，沒有人對你施恩，你也不會對任何人施恩，一切都是自然存在的。事實上，無論你對別人有多大的幫助，也無論別人給予你多大的幫助，如果你不正視自己，那麼這個「幫助」的最終結果只能是「竹籃打水一場空」。

??認識你自己，不必為實現你所想像的但是卻不切實際的所謂自身價值，而去做任何多餘的努力，你要明白，當你降生到這個世界的時候，你就已經擁有了自己的價值，你接下來所要做的事，就是如何將你自身的價值發揚光大，因而你必須瞭解、認識到自己的價值。 ??你不妨經常問一問自己：我是誰？當你能夠給出一個滿意的答案的時候，你的人生也就真正地開始了。 ??一個人如果不能認識自己，看不到自己的優缺點，不瞭解自己的真正需要，他就會缺乏生命的目標，找不準人生方向，也不知道如何在生活中展現自己的價值，得到真正的快樂；就會喪失對自己的愛，對生命的愛，最終必然導致對人生的茫然、空虛、厭煩和無所適從。

??縱觀那些很成功的偉人，他們最大的與眾不同不是能力上的，也不是知識上的，而是他們從小就有一顆不甘平庸的心。他們並不在外表上表現狂傲，但在內心深處卻都認為自己是傑出的，是必將有一番作為的。即使他們開始的起點並不高，所處的環境很惡劣，身份很低微，但他們的雄心卻從來沒有湮滅，從來沒有喪失奮鬥的意志。有道是：人的出身不能選擇，但道路可以選擇。我們可以通過自身的努力選擇生活道路、生活方式，起碼可以通過我們的努力加以改善。

??任何一個人想改變自己，首先要從改變自己的心靈和思想開始。是什麼形成我們思想和人生態度呢？就像你吸收的營養決定了你的身體，正是我們所接受的資訊和知識形成了我們的思想。知識的選擇很重要，如果一個人接受了不好的知識，就會傷害你的心靈，很多人心態不好，或者做人不成功、不快樂，主要是因為他接受的資訊和知識不好。柏拉圖說：如果一個人沒有真正理解真善美是什麼就去學習，那是一種非常冒險的行為，因為他很可能學到一些壞的東西，形成一種不健康的思想。

??因此，我們必須守好自己的心靈大門，凡是能讓我們積極向上、使人生豐富的知識才可以進入心靈，凡是讓我們消極悲觀、人生不快樂的知識，就不允許進來。接受什麼樣的資訊由我們自己選擇，就連老師傳授的知識也必須經過我們的大腦加工、過濾，但這種選擇往往決定了我們的人生。

??只有當一個人真正地認識了自己，才能不斷進步而臻於完善，否則即使老天曾經眷顧，僅憑自己的一點天份或一技之長就妄自尊大，不再精進，只一味的消耗，而沒有補充，只能使自己越來越墮落，那麼各方面必難以提昇，最終走向平庸的人生。

2 ?表現技能，老闆選我就對了 ??面對著越來越激烈的職場競爭形勢，如何迎接新晉後輩的挑戰，並在與同輩的互利合作中異軍突起，將是我們不得不面對的問題。提高個人核心競爭力，是我們職場制勝的關鍵。個人職場競爭力，是指擁有屬於自己的不易被競爭對手效仿、具有競爭優勢的獨特知識和技能，也就是擁有一技之長。

??世界著名的義大利男高音歌唱家帕瓦羅蒂，嗓音豐滿、充沛，具有十分漂亮的音色，在兩個八度以上的音域裡，所有音均能迸射出明亮、晶瑩的光輝。連一般男高音望而卻步的「高音c」也能唱得清暢、圓潤而富於穿透力，因而被譽為「高音c之王」。可以說，音樂成就了這個世界三大男高音的一生。

## 《辦公室的自我行銷術》

??當人們請教帕瓦羅蒂成功的秘訣是，他每一次都提到父親的一句話：「如果你想同時坐在兩把椅子上，你可能會從椅子中間掉下去，生活要求你只能選一把椅子坐上去。」當帕瓦羅蒂還是一個孩子時，帕瓦羅蒂的興趣非常廣泛，有很多愛好和目標——想當老師，當科學家，還想當歌唱家。這時候，父親的話啟發了帕瓦羅蒂明確了目標——每個人都要有自己專注的領域，擁有屬於自己的技能。

??經過反復考慮，帕瓦羅蒂最終選擇了唱歌。經過七年的不懈學習，他第一次登臺演出時就已經讓大家嘖嘖稱讚。又用了七年，他得以進入大都會歌劇院。最終又過了七年，他終於成為了著名歌唱家。此時，父親的話再一次在他的耳邊響起：請你選定一把椅子。」 ??圓潤而富於穿透力的嗓音，使帕瓦羅蒂在世界眾多的男高音中脫穎而出，憑藉「高音c」這與多明戈、卡雷拉斯並稱世界三大男高音。「選定一把椅子」，這個從他父輩就一直流傳下來的訓誡，使得他專心致志地從事於歌唱事業，並最終發展成為屬於自己的技能。人之一生，十分短暫，不容我們有過多的選擇，擁有一技之長，已經實屬不易了。如果你左顧右盼，仍然無法確定何謂自己安身立命的技能，渴望擁有一切，最後就只能落得個一無所獲的結果。 ??古語說，十鳥在林，不如一鳥在手。世上看起來可做的事情很多，但真正適合你的也許只有一種。各式各樣的技能，皆可以成為你職場制勝、成就人生的法寶，但請記住了：一技之長，既然是屬於自己的技能，也只有你自己才能真真切切地將其挖掘出來。 ??世間萬事都切忌貪多，貪得無厭必會一事無成。對於技能，更是如此。一技之長，是自己區別於他人的獨特能力標誌，也是自己一心一意投入的事業。面對越來越激烈的職場競爭，對人才的要求趨於精細化和專業化，趨於更高的標準，因此對人才專業化的要求也越來越明顯。學校所學，就是讓你必須有屬於自己的技能，確定自己的能力所在並一心一意地做下去。最終，你必將憑藉自己的一技之長，嶄露頭角，成就事業。

# 《辦公室的自我行銷術》

## 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](http://www.tushu000.com)