

<<态度决定高度>>

图书基本信息

书名：<<态度决定高度>>

13位ISBN编号：9787121021930

10位ISBN编号：7121021935

出版时间：2006-2

出版时间：电子工业出版社

作者：杨正辉

页数：125

字数：80000

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>

## <<态度决定高度>>

### 内容概要

24岁放弃斯坦福大学MBA学业，加盟微软，打工25年，平均每月是收入11万美元，平均每天收入270万美元，以250亿美元身价位居《福布斯》全球富豪排行榜前10前——这就是微软现任总裁史蒂夫·鲍尔默创造的打工神话。

鲍尔默的职业生涯诠释了这样一条成功法则：态度决定高度，如果你能改变你的态度，你就能改变一切。

本书既可作为职业人提升个人竞争力的必读物，也可作为老板引爆企业活力的培训读本。

<<态度决定高度>>

作者简介

杨正辉，曾任某时尚期刊编辑、图书策划编辑，已创作出版《怎样移动富士山》、《比尔·盖茨也怕你坚持到底》、《宝玉快跑》、《自由快乐钓大鱼》等书。

## &lt;&lt;态度决定高度&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 成功要靠巧力，而不只是辛苦 年轻升职者一定要有“4E品质” 全力寻求比薪水更重要的东西 目标越明确，成功的机会越大 21世纪最巧妙的职场成功法则 你想不升职都很难 赢得高薪的唯一途径 想办法将坏消息变成好消息 强壮的兔子强于瘦弱的老虎 时刻牢记要事第一 成功属于懂得办公室政治的人 用铁一般的事实争取加薪 老板从不信任小声发言的员工 最不受老板欢迎的6种员工 随时随地轻松减压的小秘诀 第2章 客户的心情决定你的“薪情” 关于说服力的最核心法则 你必须拥有最强烈的竞争激情 想方设法成为客户的“自己人” 用传道士般的热情和执著打动客户 21世纪最伟大的客户服务理念 迅速加薪升职的最简单秘诀 无往不利的客户服务策略 你必须把客户的利益放在第一位 你绝对不可错过的一个机遇 客户是公司的衣食父母 第3章 所有加薪升职王都是创新狂 玩转“注意力经济”的秘诀 做一个“创造性窃取高手” 巧妙“利用”比尔·盖茨 从不失败是最可怕的失败 停止创新等于自寻死路 想成功就要善于思考 每天积极运用你的大脑 索尼公司创始人的创新理念 不要局限于你自己的价值观 第4章 做一些别人想都不敢想的事 循规蹈矩的人注定一生无所作为 老板最欣赏充满雄心壮志的员工 老板最讨厌唯唯诺诺的员工 只有敢作敢当，才能“薪满意足” 机会青睐那些勇于付出的人 谨小慎微的策略是最危险的策略 你的激情和胆识是无价之宝 第5章 经营你的人脉 建立“强力10人内部圈” 美国总统的人脉经营成功法则 你必须经常反思的一个问题 诚信是成功的第一通道 每天巧妙赞美6个人 你必须深刻了解人的本性 威力无穷的社交智慧 全力寻求能够帮助别人的机会 第6章 追求卓越无极限 像老板一样对公司高度负责 和你的团队伙伴一起快速成长 不断挑战极限 比尔·盖茨的休假纪录 没有信心的人一定会输 没有耐心的人没有出头之日 不学习就出局，没有第三种可能 学习能力要比专业基础更重要 你的知识也会过期变质 不断提升你自己的身价 有些事情晚一步就会错过一个时代 不达目的誓不罢休 世界上没有什么事是不可能的 第7章 当你跨入管理层之后 管理者必须遵守的行为准则 管理者千万不要事必躬亲 巧妙激励你的下属 想方设法激活下属的潜能 美国总统的“肥皂水”智慧 没有激情的管理者没有未来 世界上最伟大的资源就是人才 管理者必须善于果断决策 管理游戏就是心理战争 你的情商决定你事业的成败

## &lt;&lt;态度决定高度&gt;&gt;

## 章节摘录

你想不升职都很难 记得杰克·韦尔奇在其自传中曾透露这样一条升职秘诀：“我想要做的就是‘脱颖而出’。

如果我仅仅回答了老板的问题，那么就很难引起注意。

其实，每当老板们提出问题时，他们在脑海中早已经有了自己的答案，他们 只是想得到再次的确认而已。

为了显示与众不同，我想我的回答应该比提出 的问题范围更广一些。

我想给出的不仅仅是答案，还有意料之外的新鲜的观点。

” 史蒂夫·鲍尔默也曾总结出 一条升职秘诀，即：“你不能只与他们一样 好，一定要比他们好得多，执行过程要完美无缺。

” 正如史蒂夫·鲍尔默所说的那样，如果你仅仅满足于和其他人一样好， 你将永远没有出头之日。

在竞争激烈的现代职场，如果你总是停留在和别人 一样好的水平，那便意味着，你随时可能被别人取代。

所以你必须想方设法 寻求更好的工作方案，想方设法超越别人。

如果你能做到这一点，你会发现 你想不升职都很难，就像下面这则案例中的年轻人。

一个刚刚进入公司的年轻人自认为专业能力很强，所以对待工作一直很 随意。

有一天，他的老板交给他一项任务——为一家知名企业做一个广告策划 方案。

老板亲自交代的工作，这个年轻人当然不敢怠慢。

于是他认真地做 了半个月，随后拿着这份方案，走进了老板的办公室，恭恭敬敬地放在老板的桌子上。

谁知，老板看都没看，只说了一句话：“这是你能做的最佳方案 吗？”

” 年轻人一怔。

老板轻轻地把方案推还给年轻人，年轻人什么也没说，拿 起方案走向自己的办公室。

年轻人苦思冥想了好几天，几经修改后再次拿到老板的办公室，老板还 是那句话：“这是你能做的最佳方案吗？”年轻人心中忐忑不安，依旧不敢 给予肯定的答复。

于是老板再次让他拿回去修改。

这样反复了四五次，最后一次的时候，年轻人信心百倍地说道：“是的 ，我认为这是最佳方案。

” 听到年轻人如此肯定的答复，老板微笑着说道：“好！

这个方案批准通 过。

” 有了这次经历，年轻人明白了一个道理：只有坚持“要做就做最好”的 工作态度，才能在公司中脱颖而出。

从此以后，年轻人每次干完一项工作之 后，就会问自己：“这是我能做的最佳方案吗？”如果答案是否定的，他就 会继续修改，直至拿出最佳方案。

没过多久，这个年轻人就成了公司中不可缺少的一员，老板对他的工作 非常满意，现在这个年轻人已经成了部门主管，他领导的团队的业绩一直很 好。

P8-10

<<态度决定高度>>

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>