

<<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：9787121059957

10位ISBN编号：7121059959

出版时间：2008年3月1日

出版时间：电子工业出版社

作者：杨正辉

页数：125

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>>

### 前言

如果评选“世界500强成功职业人”，微软现任总裁兼首席执行官史蒂夫·鲍尔默绝对应该位列其中。

24岁放弃斯坦福MBA学业，加盟微软，给比尔·盖茨打工25年，平均每小时收入11万美元，平均每天收入270万美元，以250亿美元身价位列《福布斯》全球富豪排行榜前10位——这就是史蒂夫·鲍尔默创造的打工神话。

比尔·盖茨曾这样评价史蒂夫·鲍尔默：“从撰写程序方面来说，鲍尔默并不是一个专业的技术人员，但他很擅长数学，而且是个精力充沛的商业高手。

这个在表达观点时喜欢猛敲墙壁并吼叫的家伙，也是一个经常踢我屁股的强制者。

”听了比尔·盖茨的评价，也许你会问，为什么史蒂夫·鲍尔默能成为拥有百亿美元身家的打工者呢？

难道只是因为他在表达观点时喜欢猛敲墙壁并吼叫？

或是因为他经常踢他的老板比尔·盖茨的屁股？

如果你想破解史蒂夫·鲍尔默创造的百亿美元打工神话，并掌握他的秘密武器，就赶快阅读本书吧。

史蒂夫·鲍尔默在清华大学发表演讲时曾说：“大家从今天能够做到的事情入手，也许你们可以在明年、后年或大后年让梦想变成现实。

”希望你能喜欢这本书，同时也希望你能将自己的职业梦想变成现实。

## <<态度决定高度>>

### 内容概要

《态度决定高度》作者24岁放弃斯坦福MBA学业，加盟微软，打工25年，平均每小时收入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位——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。

## <<态度决定高度>>

### 作者简介

杨正辉，财经类图书专职作家。  
出版的著作主要有《3分钟提升销售力》、《3分钟学会西餐礼仪》等，并曾在台湾高宝国际有限公司出版《有一种下午茶的淡香叫做禅》。

## &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为，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是可能的第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

## <<态度决定高度>>

### 章节摘录

第1章 成功要靠巧力，而不只是辛苦 目标越明确。

成功的机会越大 美国著名企业家宾尼曾说：“一个心中有目标的员工会成为创造历史的人；一个心中没有目标的员工只能是一个普通员工。

” 史蒂夫·鲍尔默的成功验证了宾尼的上述观点。

在前者20多年的微软生涯中，他表现出的最大特点就是认准目标，勇往直前，而他也因此成为一个“创造历史的人”。

如果你注意观察身边成功的职业人，就会发现他们和史蒂夫·鲍尔默一样，每个人都有着明确的目标，并且为实现这些目标制定详细的计划。

当他们实现一个既定目标之后，他们会立即着手制定下一个目标。

他们之所以这样做，是因为他们很清楚，明确的目标可以激发他们的进取心、创造力、竞争力、自我克制力、决断力以及全力以赴的积极态度，使得他们取得卓越的成就。

微软公司前全球副总裁李开复博士曾说：“每个员工在工作中都应制定切实可行的目标，并为该目标负责。

如果达到目标，就可以接受公司的褒奖；如果没能达到目标，就应当接受相应的惩罚。

在微软，员工在开发产品上都有一种永不知足的精神，他们总是觉得产品还有可改进的地方，不能只满足于‘足够好’，而必须达到‘非常好’，这也是微软能始终保持成功的原因之一……微软公司要求每一个部门、每一个员工都要有自己明确的目标，同时，这些目标必须是‘SMART’的。

”

## <<态度决定高度>>

### 编辑推荐

简单、实用的法则配合生动有趣的案例，助你极速提升个人竞争力。

态度决定事业的高度，态度决定职业的高度，态度决定薪水的高度。

关于执行：你的成就不取决于你工作得多辛苦，而取决于你工作得多巧妙。

关于客户：不仅要让客户满意，更要让客户高兴。

关于竞争：要战胜拳王，就不要跟他进行拳击比赛。

关于减压：停下来闻闻玫瑰，为自己的好心情充电。

关于创新：不创新，你的脑子就坏了。

关于梦想：从今天的事情入手，也许明年、后年或大后年就可以让梦想变成现实。

<<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>