第一图书网, tushu007.com

<<把杜拉拉彻底说清楚>>

图书基本信息

书名：<<把杜拉拉彻底说清楚>>

13位ISBN编号：9787122089229

10位ISBN编号：7122089223

出版时间：2010-8

出版时间：化学工业出版社

作者：苏豫

页数：198

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

内容概要

本书立足于杜拉拉升职记的详实内容，提炼出杜拉拉之所以能够在DB这样的世界五百强企业一步步从普通员工不断晋升的升职智慧，分析出了杜拉拉在DB所发生的各种职场故事中的应对策略，其中包括经验、教训、总结和领悟，以及在DB一波又一波的人员流动和一些人在职场失意的过程中，杜拉拉是如何机智巧妙地抓住时机，从而一步步接近自己的职业目标和理想的过程。

本书把杜拉拉彻底说清楚的同时，又简洁、明了地讲述了一个普通本科生的林清的职场经历，更贴近生活、贴近现实。

通过阅读本书，希望大家在借鉴他人智慧的同时，不断提升自己的职场智慧，努力实现自己的职场目标和理想。

书籍目录

一 认清自己所处的职业地位，并为自己确立一个目标，然后去实现它 1.如果你在楼梯的第二个台阶，就先不要向往天台的风景 2.设置职场目标，不但要看得见，更要努力伸手能够摸得着 3.重新丈量自己的终极目标，然后分步实现它二 “ 越级 ” 申诉是一件赚了面子失了里子的窝囊事儿 1.越级申诉的内容往往会回到你的顶头上司手里，并且最终还得由他来处理 2.如果越级申诉只是为了出口恶气，说明你还很不成熟 3.只要你越级申诉一次，会让你在这个公司无处容身三 宁可在核心业务部门做个小职员，也不要去边缘部门做个小领导 1.不是你的职位越高，你的价值就越大 2.高薪水满足的是你暂时的需求，长远需求取决于你所处的部门 3.为什么有些领导总是不升迁四 当你手中积攒足够的筹码，就可以向上司提点要求了 1.如果你手中没有筹码就去向领导提要求，你很无知，所以你才敢这样无畏 2.筹码不足就去向领导提要求，会让你积攒的筹码都归零 3.攒够筹码也要善于抓住时机，这样才会增大成功的机会五 如果你获得不了权力，那就去追求金钱，如果你两者都获得不了，那你在追求什么？
1.权力和金钱两者都想要，你哪一样也拿不到 2.如果你没有能力做领导，那你就努力挣钱吧 3.如果你两者都不要，那你会成为领导眼中的 “ 混族 ” 六 面对强硬的同事，自己装软蛋并不是唯一的办法 1. “ 蘑菇定律 ” 与 “ 装软蛋 ” 不是一回事儿 2.低调是一种策略，但是不能低调到成了软蛋和办公室的开心果 3.不妨强硬一次试试，所有人都会对你刮目相看七 如果你指望老同事把他会的都坦诚教给你，那你就懂慢等吧 1.向老同事请教，能缩短你的职场 “ 菜鸟 ” 期 2.主动请教，不要指望老同事主动教你该如何做 3.如果老同事很保守，那就得自上而下给他点压力八 当别人夸奖你的时候，你要先弄清楚别人是夸你呢，还是话中有话 1.夸奖的话和风凉话你要分清楚 2.即使真的夸奖你，你也不要当真，这有可能是 “ 糖衣炮弹 ” 3.如果你确实分不清楚，那就当夸奖的话不存在吧，千万别顺着杆子往上爬九 想要从领导那里争取更多的资源，首先你得先回答获得资源后能给公司什么回报 1.如果你争取资源仅仅是为了满足自己，最好还是不要提了 2.想要说服领导，先试试能否说服自己 3.获取资源的最好方式是给领导展现一幅美好的蓝图，并保证这幅蓝图是你能做到的十 江湖上优秀的剑客，都是从来不用剑的人 1.优秀的剑客都是能够 “ 秒杀 ” 对手的人 2.如果你依然靠打倒对手来获取你要获取的，说明你OUT了 3.能减少纷争的人胜过那些能解决纷争的人十一 能力强很重要，更重要的是让领导知道你能力强，并且让他离不开你 1.有能力只能证明你是一个可以干活的人 2.如果所有事情你都自己解决，领导是不会知道你究竟解决了什么的 3.把遇到的困难向领导请教，然后带着解决方案解决掉十二 如果你没有做好承担更大压力的准备，就不要期望获得更高的职位 1.一个优秀的士兵不一定能做一个优秀的将军 2.准备不够充分就担任领导，可能毁了你的前途 3.职位越高，压力就会越大，你准备好了吗？
十三 如果你成为了一个领导，首先要做的不是点燃兰把火，而是记住下属的名字 1.你把下属的名字放到心里，他就会把你这个人放到心里 2.火气越大，下属就会离你越远门27 3.记住员工的名字是一件小成本大收益的好买卖十四 搞不清楚游戏规则，就不要忙着去做决定 1.做决定意味着要为这个决定负责，那么你现在能为你的决定负责吗？
2.事事都让领导做决定，那要你做什么？
3.尽快弄清楚，哪些事儿你自己做决定，哪些事儿需请示再决定十五 如果下属表现突出，就要及时给予认可。
迟到的 “ 祝福 ” 往往会成为多余的菜肴 1.一个吝啬表扬的领导，无法调动大家的积极性 2.表扬要及时，不要等到对方开始抱怨了，你才有行动 3.有时下属需要的不是物质奖励，而是领导的认可十六 不要打算让领导去适应你的工作方式，这很荒唐！
1.如果你不去适应上司，那么你要么被调走，要么被辞退 2.领导不是百变金刚，无法同时适应所有下属的工作方式 3.如果你想让领导适应你的工作方式，只有一个办法：努力做你领导的领导十七 不要在该做决定的时候思考，遇到困难的时候授权 1.在该做决定的时候你思考，那么你打算让谁来替你做决定？
2.遇到困难的时候你授权，你打算让谁替你解决困难？
3.既然你能推得干干净净，下属就没有必要为你拼命了十八 你欺骗你的老板，早晚会被发现，最终的结果就是你被他干掉 1.你想要获得信任，首先你得先信任你的领导 2.做了领导的心腹，就更要处处表现忠心，因为心腹和心腹大患只有两个字的差距 3.欺骗是毒药，只要你用了，那你就等着被领导开除

吧十九 如果你面对的是一个新上司，说一万句工作计划，不如表一句决心 1.口号是没有力量和价值的，但这不包括表决心的口号 2.新领导最想知道的是你打算跟着他，还是和以前的领导一起走人 3.决心的内容很关键，要说到新领导的心里二十 永不满足的人是老板心中的潜力股 1.满足说明你要止步，不满足说明你还会进步 2.永远不能满足，满足了，你就要出局了 3.把你的追求做出来，这样的人，是领导重点培养的人

章节摘录

2.设置职场目标，不但要看得见，更要努力伸手能够摸得着　　当今社会，工作难找人所共知，能进世界五百强那就更是难上加难。
正因为门槛太高，很多职场经验不够丰富的人敲开职场大门之后，就以为万事大吉，认定自己拿到了一份终身保险。
　　他们忘记了一点，试用期是一个危险期。
杜拉拉心里很清楚，她给自己的目标也很简单，很明确，是努力伸手就能够得着的目标，那就是先努力工作，在公司站稳脚跟，度过试用期。
　　在企事业单位，领导最讨厌两种人，一种是故步自封，永远放不开的人；一种是好高骛远，永远不知道自己几斤几两的人。
　　第一种人在领导眼中总是觉得让人难受，他们做工作扭捏拖沓，怎能提高效率？
看着这样的员工，很多领导都会有一种忍不住想要上去抽他们两鞭子的冲动，但是出于人道主义精神，他们只好就此忍耐，但是他们对这种人的不满也是有目共睹。
　　第二种人在领导眼中虽然不那么让人难受，却让人很揪心。
因为谁都不能保证这些大胆的员工报出了超常的目标后能否实现。
虽然他们对公司报出的高目标会给领导脸上增光添彩，但是如果最后完不成任务，不仅让领导失望，丢脸，还可能让领导在上司面前下不了台。
　　所以，这两种人在职场常常都不招领导待见。
如果不想做这两种人，我们最好避免这两种缺点，制定目标既不故步自封，又不好高骛远，让自己所有设定的目标都像枝头的果实一样，既看得见，又能摸得着。
　　职场中，许多人内心充满激情和理想，然而一旦面对琐碎的工作，就变得无可奈何；他们常常聚在一起高谈阔论，然而一旦面对具体问题，就显得不知所措。
究其原因就是因为他们不懂得如何科学地设定职场目标。
　　案例　　入职GF（GreenFood）食品公司后，林清发现和自己同一批入职的还有王治及其他六位同事，由于他们学历和能力相当，所以销售主管张康就把他们组成一个新编销售组，组长是一位三十出头的女子赵倩。
　　公司对他们第一天的工作安排就是了解公司销售流程。
先了解公司产品的种类、特点、价格、保质期、送货方式、收款方式等，以及现有销售渠道，其中包括零售商、小型超市、大型超市等，以及各种销售渠道的供货方式。
　　一天下来林清发现做食品销售并没有自己想象的那么难，因为他发现自己所住的小区周围就有很多小超市，如果去这些超市和相关负责人商谈，先铺货、供货，等产品卖出去后再结账，这些超市当然很愿意。
他统计自己周边一共有8家中型超市，16家小型超市，还有一些零售小店，之后他一算，如果他能拿下其中的60%，一个商家从他这里每月定三种产品，那么他的提成就相当可观了。
　　于是等到培训结束后，组长让提交第一个月销售计划时，林清就填了十万的销售额，这让组长赵倩十分怀疑，可是看林清一副志在必得的表情，她也就姑且相信了。
　　从第二个月开始新入职的业务员就可以自由开发客户了，于是林清急不可待地走访了自己家周围的各个商家，他发现其中有95%的商家都有自己固定的食品供货商，如果想拿下这些商家除了用价格优势之外别无他法，可是他不过是一个基层销售员，公司不可能给他更低的报价，价格降不下来也就等于说他在短时间内不可能有机会争取到这些商家。
　　了解到这个信息之后已经是十天过去了，为此林清不免浑身冒汗，他可是已经在组长那里夸下海口，如果完不成任务，组长肯定会在心里嘲笑他，还可能会影响自己转正。
　　之后，林清故意不去想这些压力，只是疯狂地寻找销售机会和潜在客户，结果，一个月很快过去了，他才联系到三个零售商，而且对方向他进的第一批货还没有卖完，这也就是说他还没有为公司收回一分钱，为此林清觉得十分沮丧。
　　德国剧作家莱辛说：“ 对真理的追求比对真理的占有更为可贵。

”有追求当然是好事，但是如果设定的目标不切实际，那么最终的结果只能是让自己深受打击。

林清可以说是一个很有职业追求的人，但是刚刚入职，在他还没有完全了解食品销售的规则之前，他就为自己制定了几乎对一个新人来说不可能完成的目标，其结果不仅会在组长那里留下一个冒进的印象，还使自己备受刺激。

对于一个职场小白来讲，过高的目标不仅是镜花水月，看得见摸不着，而且还会影响到之后的发展。

如果不知道什么样的职业目标是合理的，那么不妨观察一下老业务，并听听他们的成长故事，或许会对我们有所启发。

编辑推荐

当今社会，在职场奋斗就犹如在战场战斗，如何在有限的时间和空间内，拿下客户、征服领导、感动下属是一个难题。
虽然是难题，但并不是无解的题，这其中的关键就看你用什么样的“武器”来装备自己，用什么样的“战术”来指导自己。
杜拉拉的职场秘笈就是最好的“职场武器”，也是最实用的“职场战术”！
《把杜拉拉彻底说清楚》就是立足于《杜拉拉升职记》的详实内容，提炼出了杜拉拉的升职智慧，堪称每位职场人士必知的生存宝典！

第一图书网, tushu007.com

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