

<<做事要有自己的独招>>

图书基本信息

书名：<<做事要有自己的独招>>

13位ISBN编号：9787511304964

10位ISBN编号：7511304966

出版时间：2010-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：罗国生

页数：361

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>

<<做事要有自己的独招>>

内容概要

人活在世上总有个目标。

生活如果没有目标就会觉得空虚，那么活着还有什么意思？有目标有理想，就要以实际行动去奋斗，去拼搏，同时也就会有许许多多的事情等着我们去处理，去解决。

因此，我们办事情要讲方法，有手段，有心机，不能傻干、蛮干、胡干、乱干、瞎干，要知道什么能做什么不能做，什么时候做什么事，什么时候不要做什么事，什么场合要这样做，什么场合不要那样做。

人生充满挫折和挑战，你需要勇气去面对，用智慧去征服，这样成功才会眷顾你。

<<做事要有自己的独招>>

书籍目录

第一章 你这招一定要人见人爱 1.嘴门上把锁,传话招人烦 2.中庸不是没道理 3.请绕开他人忌讳
4.“顺毛摸”不被踢 5.面子是给出来的 6.说话别哆嗦,做事别抱怨 7.别让关系僵局,做人际“
调味剂” 8.善意的谎言是一种保护 9.常微笑的人多幸运 10.读懂对方的潜台词 11.做高贵的健忘
者第二章 你这招一定要“高”要“奇” 1.有些知识是靠“偷”出来的 2.做“世外高人”,进退可
守 3.切莫仿效他人,迷失自己 4.做事就要不拘一格 5.两害相权取其轻 6.与最优为伍 7.在其位
而谋其政 8.守住寂寞方出头 9.甘心做小角色 10.经验不是万能的 11.朝对手“软肋”下手第三章
你这招一定要孤立有援第四章 你这招要钱路亨通,不随波逐流第五章 你学招一定要御人有术第
六章 你这招一定要合老板心意第七章 你这招一定要治家有方第八章 你这招要能争“名”夺“誉
”第九章 你这招一定要吸引力第十章 你这招要让资源为已所用第十一章 你这招一定能“亏本”

<<做事要有自己的独招>>

章节摘录

作为这类人的上司，尽量做到能用其所长，避其所短，应把他们培养成企业经营的合伙人，让他们的努力和企业的效益充分挂钩，另外，最重要的是要让他们能够找到成就感，可让其在充分发挥自己的才干中满足他个人利益的欲望，这时候他们就会感到自己在企业中自我价值得到了充分实现，会对组织产生信任和依赖，而企业从中达到发展目标。

第二类，虽然他们同样具有很强的能力和干劲，但自己不愿当老板，较喜欢为别人工作，他们希望自己的薪水可以与身价相配。

比如一些企业的高级干部和一流的销售人员均属这一类别。

但是他们流动的几率也很大，一旦遇到更好的条件，就会奋不顾身的离开现在的岗位，对于这类员工，上司应该以各种方式激励他们努力为企业效劳，给予他们丰厚的待遇与合适的职位，让他们建立牢固的企业归属感，以自己创造的价值赢得相应的报酬。

第三类，他们认真可靠，对老板忠心耿耿，满足于现在的生活，在安稳的收入之下，表现良好，但缺乏冒险、进取与独立工作的精神。

这类员工是最能让老板上司放心省心的，因此对待他们也要十分珍惜爱护，把他们安排在各级部门当副手，锻炼其能力，作为储备资源，关键时刻加以利用。

并且依据个人表现逐步提高他们的薪资待遇，设法稳住这支中坚力量。

第四类，他们对公司的盈亏甚至是自己的前途漠不关心，他们对待工作犹如当一天和尚撞一天钟，凡事不求进取得过且过，正常混日子那就是按时领到薪水就行。

这种人其实也不一定就是能力不行，主要是没有端正态度。

对于这类员工，其上司应该对他们严加管理，促使他们端正工作态度，为企业发展多出力。

生活中还有一种特殊团体，他们虽然没什么大本事，但他们往往和企业的最高管理者有某种特别的关系，甚至上司也让他们三分，因此，一般的管理者自然不在他们眼里，制度必然奈何不了他们。

<<做事要有自己的独招>>

编辑推荐

《做事要有自己的独招》：不走寻常之路，使你绝处逢生；要想出人头地，找我另辟蹊径；不要崇拜哥，哥只是有独招。

对付小人，见招拆招：对待友人，宽容为招；对待亲人，爱是独招。

招不在多，但求一针见血，招招见效。

一部教你如何做事圆满的处世圣典，一本独到经典的传家之宝，你会发现许多不为人知的成功秘方...

...

<<做事要有自己的独招>>

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>