

# 《又说又练真把式》

## 图书基本信息

书名：《又说又练真把式》

13位ISBN编号：9787509001554

10位ISBN编号：7509001552

出版时间：2006-10

出版社：当代世界出版社

作者：方浩

页数：275

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《又说又练真把式》

## 内容概要

又说又练真把式，ISBN：9787509001554，作者：方浩

# 《又说又练真把式》

## 书籍目录

第一章 成功金律：货好还要勤吆喝善于自我表现，争取更多的机会不要羞于说出自己的优点要有大胆表现自己的意识“只问耕耘”者不会脱颖而出机会都是争来的做个有声音的人设法让老板看到你的成绩创造自己的机会显示“勤奋”的八个要诀展现才华，创造机会第二章 抛头露脸，“秀”在关键时刻关键时刻要试试锋芒锦上添花不如雪中送炭“保证完成任务！”为老板独当一面巧用“二八定律”有效地与上司合作功劳还需能力衬托在指定时间内完成工作抓住职场生涯的“瓶颈”第三章 低头拉车，不忘抬头看路下棋找高手，弄斧到班门人际竞争的三大定律与人竞争的心态和策略不要踩事业雷区使人失败的七种致命伤永远不要同“红人”争道在办公室成长和追求成就打入公司的主流群体新人三年计划：如何在职场取经想升职不要做六种人不当人际关系中的边缘人身价飙升时别忘悠着点第四章 三分做事，七分做人巧妙创建自我表现的平台“别人的嘴”是最好的广告做一个受欢迎的人物做善解人意的“千里马”让自己的个性亮起来展示自己的独特魅力工作出色强似你找靠山所有人都在混，你也要努力工作不会令人厌倦每天多做一点想出头，先要埋头以高姿态去化解别人的妒嫉第五章 做事靠谱，说话到位用心操练自己的舌头会说才能赢抓住关键时刻表现自己如何自赞自夸幽默是一根闪着金光的魔杖与素昧平生者“一见如故”怎样使自己说的话更有分量在交谈中表现自己的精明能干抓住与老板闲谈的机会向上级提出晋升要求的策略配副眼镜充学者轮不到你就别说学会和上司谈判第六章 善于经营自己的强项第七章 出人头地，拼的是实力第八章 怎样学会讨老板的欢心第九章 打造自我形像的品牌第十章 不鸣则已，一鸣惊人

# 《又说又练真把式》

## 章节摘录

第一章 成功金律：货好还要勤吆喝 善于自我表现，争取更多的机会 中国人爱把“含而不露”看做一种美德。一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现，至于自己，尽管你已作出许多成绩，有渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。如果谁锋芒太露，就容易招来非议。人们喜欢恭顺谦让者，因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受到欢迎。然而，在当今激烈竞争的年代，一味地做“谦谦君子”，却有可能成为一大缺点。竞争就是要“竞”要“争”，就是要敢于和别人去一比高下。今天的时代，是快节奏、高效率的时代，需要的是干脆利落、敢断敢行的作风。时间那么宝贵，人们忍受不了那种吞吞吐吐、羞羞答答的“谦逊”，不要听那种婆婆妈妈、“弯弯绕”式的“自谦之辞”。你行，就来干；不行，就让开。故作姿态的“谦虚”，完全没有必要。在现代社会，精明的企业家招聘员工，聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到、谦虚有礼，而是首先看你有多少真才实学。你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么。直来直去，使别人了解你。这样，反而容易使你得到机会。……

## 《又说又练真把式》

### 编辑推荐

光说不练是“假把式”，光练不说是“傻把式”，又说又练才是“真把式”。竞争要靠实力说话，是骡子是马牵出来遛遛！“货好还要勤吆喝”。是否善于自我宣传、自我推销，将决定你在社会上是否发展得顺利。它在工作中影响着你的升迁，在商业上影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系。因此，要想在人群中脱颖而出，你就必须向别人证明你是最好的。出人头地的首要条件，并不在于你言辞周到，谦虚有礼，而是看你有多少真本事。你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么，直来直去，使别人了解你。这样，你才能得到应得的机会。

# 《又说又练真把式》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)