

658.3

GAN

2004

TỦ SÁCH PHÁT HUY NĂNG LỰC BẢN THÂN
WANG GANG

LỜI NÓI ĐẦU

LÀM VIỆC CÓ HIỆU QUẢ NHẤT

Phan Hà Sơn dịch

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRUNG TÂM THÔNG TIN THƯ VIỆN

W-02/7540

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI - 2004

MỤC LỤC

Lời nói đầu	5
-------------	---

Chương I

CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ DUY TRÌ VÀ TẬN DỤNG CÁC MỐI QUAN HỆ

1. Hình thành thói quen chủ động giao tiếp với người khác	9
2. Chủ động biểu thị sự thân thiện của mình với người khác	10
3. Hãy tạo cơ hội được giao tiếp với người khác	12
4. Hãy để các mối quan hệ giúp sức cho sự nghiệp của bạn	14
5. Thiết lập mối quan hệ thực sự có giá trị	19
6. coi trọng những điểm tiếp xúc quan trọng của bạn	22
7. Quan hệ với những người có thể giúp đỡ bạn nhiều nhất	25
8. coi trọng quan hệ xã giao trong cuộc sống	29
9. Ca ngợi người khác đúng cách	32
10. Khi ca ngợi người khác bạn có thể tham khảo những ý kiến sau	34
11. Thái độ ôn hòa, ý chí kiên định	38
12. Đừng để cho sự đố kỵ tồn tại và ăn mòn bạn	44

Chương II

CẦU SỰ GIÚP ĐỠ CỦA NGƯỜI KHÁC ĐỂ ĐỂ DẪN THÀNH CÔNG

49

1. Hiểu rõ về người giúp đỡ bạn 49
2. Tùy từng loại người mà đối xử thích hợp, nói và làm có mục đích rõ ràng 54
3. Nhờ cấp trên giúp bạn giải quyết việc riêng 67
4. Tranh thủ sự giúp đỡ của những người bạn đã thành đạt 78
5. Những nguyên tắc cần nắm vững khi muốn nhờ đồng nghiệp giúp đỡ giải quyết công việc 81
6. Khi nhờ người giúp đỡ cần tiến hành dần dần từng bước 84
7. Nhấn mạnh và làm nổi bật những ảnh hưởng của mình với đối phương 86
8. Hết mực tôn trọng đối phương 87
9. Biết dùng những lời nói tình cảm để làm động lòng đối phương 89
10. Từng bước thúc ép đối phương 92
11. Thủ thuật kiên trì đeo bám nhưng không gây phiền hà cho đối phương 93
12. Những kỹ xảo thực dụng khi nhờ vả người khác 107

Chương III

CÁCH ĐI XIN VIỆC ĐỂ ĐẠT THÀNH CÔNG NHẤT 116

1. Đánh giá chính xác bản thân để chọn công việc thích hợp 116

2. Sử dụng các mối quan hệ bạn bè để tìm việc	127
3. Không để các điều kiện tuyển dụng bó buộc	130
4. Trong quá trình tìm việc, tiến hành thành công những biện pháp làm họ chú ý đến mình	132
5. Trước khi tham gia phỏng vấn cần chuẩn bị đầy đủ những tài liệu có liên quan	140
6. Chuẩn bị kĩ lưỡng, làm tốt việc trả lời phỏng vấn	147
7. Trong khi phỏng vấn	153
8. Trả lời một cách thành thực câu hỏi trong khi phỏng vấn	159
9. Hạ thấp mình một cách thích hợp để làm vừa lòng nhà tuyển dụng	160
10. Những sai lầm nên tránh khi dự phỏng vấn	162
11. Bồi dưỡng đầy đủ năng lực ứng dụng thực tế cần thiết cho bản thân mình	166
12. Khi tìm việc hãy biến mình thành nhân vật quan trọng tuyệt đối	170
13. Cố gắng biến mình thành chuyên gia trong một lĩnh vực chuyên ngành nào đó	172
14. Thông qua thử xin việc, thể hiện tài năng và sự năng động của bạn	173

Chương IV

TẠO QUAN HỆ TỐT NHẤT VỚI CẤP TRÊN

1. Nhanh chóng hòa nhập vào công việc	177
2. Biến sự chờ đợi tiêu cực thành sự tranh thủ tích cực	183

3. Phát huy "tài năng đặc biệt" của bạn	188
4. Là nhân viên trong tầm ngắm của giám đốc	191
5. Duy trì quyền uy của lãnh đạo	199
6. Quan tâm đến cuộc sống của cấp trên	203
7. Trong những tình huống đặc biệt, phải biến họ cho lãnh đạo	208
8. Luôn chú ý giữ kín bí mật kinh doanh của công ty	213
9. Chấp nhận sự đả ngộ bất công bằng của lãnh đạo với bạn	216
10. Tránh nảy sinh mâu thuẫn với lãnh đạo	220

Chương V

LÀM VIỆC CÓ HIỆU QUẢ CAO NHẤT 224

1. Sắp xếp phương pháp làm việc hợp lí	224
2. Căn cứ vào mục tiêu, đặt ra những kế hoạch hành động cụ thể	235
3. Vì công việc, hãy xác lập ra thứ tự trước sau	239
4. Vận dụng phương pháp đơn giản hóa công việc	243
5. Phân biệt rõ cái có thể và cái không thể	247
6. Thay đổi thói quen làm việc lè mề	250
7. Từng bước hoàn thành "mục tiêu thứ yếu"	267
8. Duy trì hiệu suất cao trong công việc	269
9. Không chế tính	270
10. Thuận theo tự nhiên	272

11. Ngăn cấm sự chân chương mặt mũi	272
-------------------------------------	-----

Chương VI

CÁC NGUYÊN TẮC VÀ CÁC BƯỚC ĐỂ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ MỘT CÁCH CÓ HIỆU QUẢ	274
---	-----

- | | |
|--|-----|
| 1. Thừa nhận sự tồn tại của vấn đề và tìm cách giải quyết nó | 274 |
| 2. Nhận thức được ưu điểm của việc giải quyết vấn đề | 276 |
| 3. Tìm kiếm con đường giải quyết vấn đề | 276 |
| 4. Xác định phương pháp giải quyết vấn đề | 279 |

Chương VII

CÁCH ĐÀM PHÁN ĐỂ ĐẠT HIỆU QUẢ CAO NHẤT	281
--	-----

- | | |
|--|-----|
| 1. Làm thế nào để có được sự tự tin khi đàm phán | 281 |
| 2. Tự tạo cơ hội để chiếm ưu thế về tâm lý | 284 |
| 3. Làm hài lòng khách hàng từ những điều nhỏ nhất | 285 |
| 4. Từng bước đưa ra điều kiện của bản thân | 290 |
| 5. Đàm phán với người có quyền quyết định | 292 |
| 6. Lợi dụng tối đa việc ghi chép khi đàm phán | 294 |
| 7. Khi đồng ý đàm phán bằng điện thoại, trước tiên phải tìm cách kéo dài cuộc nói chuyện | 297 |
| 8. Hãy nhẫn nại và chịu đựng khi đối phương động đến nỗi đau của ta | 299 |
| 9. Lấy nụ cười để đối diện với sự từ chối | 300 |
| 10. Trong quá trình đàm phán, thường xuyên chú ý đến nét mặt của đối phương | 302 |

11. Sử dụng các kế sách hợp lý	309
12. Không ngại sử dụng chiến thuật "vu hồi" trong một số trường hợp	311
13. Tích cực phá vỡ cục diện bế tắc trong đàm phán	321
14. Tăng thêm khả năng thành công cho đàm phán	329
15. Trước thời điểm ký hợp đồng có thể đưa ra ý kiến đề nghị thay đổi vào bất cứ lúc nào	339

Chương VIII

ĐỂ THU ĐƯỢC THÀNH CÔNG MỘT CÁCH DỄ DÀNG NHẤT NÊN BẮT ĐẦU NHƯ THẾ NÀO? 349

1. Chuẩn bị chu đáo từ trong suy nghĩ về vấn đề lập nghiệp	349
2. Có 3 vấn đề cần xem xét kỹ càng trước khi lập nghiệp	354
3. Các bước cơ bản để sáng lập công ty	360
4. Nên bắt đầu từ những lĩnh vực quen thuộc với bản thân	364
5. Xác định mức đầu tư hợp lý	367
6. Làm kinh doanh cần có con mắt "nhìn xa trông rộng"	369
7. Phải có những kiến giải độc đáo của mình	373
8. Cần suy xét kỹ lưỡng và đưa ra quyết định một cách dứt khoát	375
9. Những cách để tránh được khó khăn	389
10. Dũng cảm tiếp thu ý kiến của người khác, cố gắng hoàn thiện mình	395
11. Cần có tinh quyết đoán	398

1) Bản thân phải có 1 bản phác đồ của người khác	200
2) Dùng súng trong vụ nghiệp và nước sông	400
3) Thường mua hàng hóa và các nước, dùng súng và súng của người khác	400
4) Các nước	400

5) Các nước	400
6) Các nước	400
7) Các nước	400
8) Các nước	400
9) Các nước	400
10) Các nước	400
11) Các nước	400
12) Các nước	400
13) Các nước	400
14) Các nước	400
15) Các nước	400
16) Các nước	400
17) Các nước	400
18) Các nước	400
19) Các nước	400
20) Các nước	400
21) Các nước	400
22) Các nước	400
23) Các nước	400
24) Các nước	400
25) Các nước	400
26) Các nước	400
27) Các nước	400
28) Các nước	400
29) Các nước	400
30) Các nước	400
31) Các nước	400
32) Các nước	400
33) Các nước	400
34) Các nước	400
35) Các nước	400
36) Các nước	400
37) Các nước	400
38) Các nước	400
39) Các nước	400
40) Các nước	400
41) Các nước	400
42) Các nước	400
43) Các nước	400
44) Các nước	400
45) Các nước	400
46) Các nước	400
47) Các nước	400
48) Các nước	400
49) Các nước	400
50) Các nước	400
51) Các nước	400
52) Các nước	400
53) Các nước	400
54) Các nước	400
55) Các nước	400
56) Các nước	400
57) Các nước	400
58) Các nước	400
59) Các nước	400
60) Các nước	400
61) Các nước	400
62) Các nước	400
63) Các nước	400
64) Các nước	400
65) Các nước	400
66) Các nước	400
67) Các nước	400
68) Các nước	400
69) Các nước	400
70) Các nước	400
71) Các nước	400
72) Các nước	400
73) Các nước	400
74) Các nước	400
75) Các nước	400
76) Các nước	400
77) Các nước	400
78) Các nước	400
79) Các nước	400
80) Các nước	400
81) Các nước	400
82) Các nước	400
83) Các nước	400
84) Các nước	400
85) Các nước	400
86) Các nước	400
87) Các nước	400
88) Các nước	400
89) Các nước	400
90) Các nước	400
91) Các nước	400
92) Các nước	400
93) Các nước	400
94) Các nước	400
95) Các nước	400
96) Các nước	400
97) Các nước	400
98) Các nước	400
99) Các nước	400
100) Các nước	400

101) Các nước	400
102) Các nước	400
103) Các nước	400
104) Các nước	400
105) Các nước	400
106) Các nước	400
107) Các nước	400
108) Các nước	400
109) Các nước	400
110) Các nước	400
111) Các nước	400
112) Các nước	400
113) Các nước	400
114) Các nước	400
115) Các nước	400
116) Các nước	400
117) Các nước	400
118) Các nước	400
119) Các nước	400
120) Các nước	400
121) Các nước	400
122) Các nước	400
123) Các nước	400
124) Các nước	400
125) Các nước	400
126) Các nước	400
127) Các nước	400
128) Các nước	400
129) Các nước	400
130) Các nước	400
131) Các nước	400
132) Các nước	400
133) Các nước	400
134) Các nước	400
135) Các nước	400
136) Các nước	400
137) Các nước	400
138) Các nước	400
139) Các nước	400
140) Các nước	400
141) Các nước	400
142) Các nước	400
143) Các nước	400
144) Các nước	400
145) Các nước	400
146) Các nước	400
147) Các nước	400
148) Các nước	400
149) Các nước	400
150) Các nước	400