

是在非常困难的情况下,做了这个决定,而且你应该尊重这个决定。重点已经不在上司是否应该开除你——因为早已决定,而在于你是否让上司知道一些他应该的信息,以重新评价你。

你在此刻最需要的,也是你极力争取的是:一个重新评估的机会,而非仅仅是一个三心二意的回心转意。如果可以,尽量争取利用这段时间,努力争取起死回生的机会,并立刻开始找新的工作。

你应该能分辨上司的反应意向,如果大势已去,就别再作无意义的努力,是该开始争取最佳离职条件的时候了,千万注意,如果这时候你越坚持,就越难从公司争取到更好的离职补偿。

你的公司会有一套离职人员补偿的政策,可以了解一下从前如何办理的,千万不要幻想能得到太多的补偿,别把精力浪费在这上面。如果你用请求的方式,而不是索求的方式来争取补偿,也许你会得到更多。

当事情尘埃落定之后,可以写信给你的老板或安排一次聚会,以便探知你到底犯了那些错误(写信是较好的方式,因为你的上司也许不太愿意和你直接碰面),表达出你要真正的答案,不管这些答案是多么尖酸刻薄。如果你能从被开除中学到一些东西——一些对你找新工作有帮助的东西——那么这些经验就是最珍贵的了。

别浪费了这个成长的机会,否则你会发现,三几个月后,老毛病仍会复发。

十、学会给自己做广告

戴尔·卡耐基说:推销自己是一种才华,是一项艺术,有了

这种才华,你才能安身立命,使自己处于不改之地,你一旦学会了推销自己,你就可以推销你任何值得拥有的东西,有人具有这种才能,在事业发展中则十分顺利,而有的人,就不那么幸运了,他可能会到处碰壁,因为他不善于“推销”自己。

为了培养你推销自己的艺术,先向你介绍几种“推销”自己的成功范例。

1、威廉·麦克劳德现在已是“纽约时报”的著名记者,他总是津津乐道地讲述他是如何获得第一份工作的。当时,他紧张兮兮地等在办公室门外,申请材料已经递进去了。一会儿门开了,一个小职员出来:

“主任要看你的名片。”

威廉从来就没有准备过什么名片,这时,他灵机一动,拿出一副扑克抽出一张黑桃 A 说:

“给他这个。”

半个小时后,威廉被录取了。

2、有一位留美博士毕业后在美国工作,结果许多家公司都不录用他,最后,他决定收起所有学历证明,去申请“程序录入人员”。不久,即被一家公司聘用。

在简单的工作中,他干得一丝不苟,不久老板发现他能看出程序中的错误,非一般的程序录入人员可比,这时,他亮出学士学位证,老板给他换了一个相应的工作。

一段时间后,老板发现他时常能提出许多有价值的建议,这比一般大学生高明,这时他又亮出了硕士学位证,又获得提升。

再过一段时间后,老板觉得他还是与别人不一样,再次“质询”。此时,他才拿出了博士学位证书,此时老板对他的水平已有全面认识,便毫不犹豫重用了他。

3、肯敏思是美国著名编辑,他 16 岁那年,初到纽约,想求一个编辑位置。当时纽约有成千上万的人没有职业,而所有旅馆

都被失业的人用着,肯敏思唯一的优势,就是曾在一家印刷厂当过几年排字工人。

肯敏思节一家就去找纽约新闻,因为他早已知纽约新闻的老板格星莱幼年时,也做过印刷厂学徒。他料到格星莱对于一个幼小时职业与他一样的孩子,一定会表示同情的。

结果,肯敏思成功了。

由此可见,推销自己的确艺术性很强,要机智,灵活,也要讲究一定的方法。

推销自己,首先要展示自己的个性的魅力。

威廉·麦克劳德的一张黑挑 A,就把自己机智,灵活的个性魅力展示的淋漓尽致。推销自己就是要给自己做广告,要把自己的特点,与众不同之处尽情展示出来。因此,推销自己要充分发挥自己的特色。

现代社会的人物评价重点是在人的“工作意欲”,即重视员工的表现。所以无论在企业界或是人际关系上,都要尽情发挥自己的专长,以自己独特的魅力获得更多的赏识,这才是被期望的良好员形象。

那些被领导所期望的员工应是怎样的作风的人呢?

首先必须是能够充分发挥自己专长的人,不是那种压抑自己,否定自己的人,例如篮球场上的投篮手,前锋,中锋,后卫都应尽量发挥各自特色而争取得分。和这种状况相同!你也应该运用你个性中的魅力来争取分数。

虽然你的表现中或许会显露出一些缺点,也许有人担心个性发挥的太强,会与周围的人格格不入,这其实是多余的过虑,成功事业人的经验告诉我们,灵活地发挥自己的个性,尽理推销并且做事有责任感,你的成效必然很高。

推销自己,注意不要自我辩解,因为它是自我推销的障碍。

现代社会中为自己辩解的人很多,上至政府下至一般家庭,

事无巨细天天都有辩解场面的出现,一般人认为只要辩解有理,就可得到对方的认同,维护且稳固自己的立场,其实这是一种自赏。

正为自己辩解的人,看到对方没有发表意见,静静听我方分析,就误以为对方理解、赞同自己的立场,更津津乐道,口若悬河,这是很大的错误,若要自己显得可爱,应该磨炼充实自己,而少争辩。

卓越的推销者皆重视线索的获得。肯敏思的成功就说明了这点。想完成一次成功的推销,最基本的原则是“唱对方想听的歌”。至于对方想“听”的“歌”是什么?你就必须自己去打听了,譬如,即将与从未谋面的人会面谈生意,应先从别处打听有关他的一切。如嗜好、讨厌的事物,害怕担心的事项,比如你要求职,应首先了解老板的喜好。

当然,对象不同,接近方法自然应有所不同,总而言之,了解对方愈多,对自己愈有效。

俗话说:“欲擒将,应先射马”。这句话的意思就是,当你想会见某一家公司的负责人时,必须去打通他的秘书,请求他的安排会面事宜。

为什么需要这么做?理由非常简单,因为通常经营者非常忙碌,安排会客时间的事情多半交给秘书去做,所以,先打通秘书这一关相当重要,而“擒将先射马”这种方法,十次之中,九次都能让你顺利见到自己想见的人,

推销自己,要注意自己的仪容,想让别人有良好的印象,应整肃仪容。初见面,人们都是以外表判断对方是怎么样一个人。人品和才华要让别人了解并非轻易就能够做到,所以,如何掌握初见面的那一刹那便成为非常重要的课题,而仪容就变成决定性的影响因素。

推销自己,正要注意下面几点:

①倾听别人说的话

初见面时,对方对你一无所知,这是对你最有利的状况。你可以用种种问题请对方说出他自己的想法及看法,然后予以适切的关心,则对方便会慢慢松弛警戒而对你产生好感及信任感。这时,你再说出自己的看法,继而道出来意,对方就比较能听得进去,这不失为一石二鸟之计。

②尽量少发表自己的意见

面对一名充满问号的人物,任何会使对方留下不良印象还可能会触怒对方的意见,及将遭致反感的行为皆应避免。在这种情况下,应以少说话为妙,总之,在被对方充分了解之前,对任何事物应维持客观中立的态度。

③勿自我炫耀

应多克制自己想炫耀的冲动,与对方交流时尽量少用专业术语,而应用对方听得懂的语句与对方取得心灵上的沟通。毕竟,语言的原始目的是把自己的意思表达给别人,而不是造成对方的疑惑。因此,话应说得尽量明白,不得已非使用专业用语,则一定要加以说明。

④记住对方的名字

这种方法特别能给人良好的印象,因而十分重要。记住别人的名字,即表示你在关心对方(至少对方会这么想),能使人愉快,且感到欣慰认为能受到别人认同,恰巧这是每个人都急切需要的,见第一次面,就记住对方的名字,可以收到事半功倍之效。

⑤向别人表现自己的关心

对别人——任何一个人皆有必要表现适度但由衷的关怀与问候。

譬如:去拜访某人被邀请到客厅等候时,你可以和周围的人或负责接待你的人员聊聊天,慰问他们的劳苦,或讲几个笑话,改变周围气氛,开始自己不要过于紧张,周围的这些人都有可能

改变你的命运,讨好他们,可能会收到意想不到的效果。如果只是不吭声地坐着,则总经理可能全天都在“开会中”。

总之,推销自己就是要对他人展示自己,并给人留下一个美好而深刻的印象,只要你照上述技巧和注意事项去实践,你一定会受欢迎,并取得成功的。

十一、怎样开展有风度的竞争

你认为什么是检验成功的标准?你是否热衷于追逐名誉,地位、金钱、头衔、学位……你相信这些东西越多越好吗?当你已经达到某种程度的时候,就会停止竞争的脚步吗?

你看看周围,小李的位置爬得比你高,老王的收入比你高,就连能力不如的小张住的房子也比你大,外表看起来,似乎个个都比你风光,平心而论,你也并不愁吃穿,但你总是觉得自己很没有出息,因此,你暗暗发誓:“有一天,我一定要超越他们!”

的确,我们的社会重视并鼓励竞争,我们也习惯以一个人在同事的竞争中的成功,来衡量他的价值。大多数人对于自己的评估,也以竞争的能力或是从胜利中累积展示“战利品”的能力为依据。

事实上,竞争的确是有益于行动的原动力,通常他可以带来工作上的挑战,学习的快乐和成就感的喜悦,它也能帮助我们追求卓越的表现,充分开发我们的能力。

1、有赢家,就会有输家

根据许多研究报告显示,大多数人,对于生活的需求,并不