

<<职场博弈术>>

图书基本信息

书名：<<职场博弈术>>

13位ISBN编号：9787510702464

10位ISBN编号：7510702461

出版时间：2010-10

出版时间：中国长安出版社

作者：李峰

页数：285

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>

<<职场博弈术>>

前言

博弈是一种游戏，也是一种生存方法。

不要以为博弈的道理很高深，离我们的生活很远。

其实，它的道理很简单，只要有分歧、有斗争、有矛盾的地方都可以运用它。

如今它正渐渐成为解决各种争端的指南、处理各种问题的窍门。

身在职场中的人，只要了解了职场博弈的规则，就可使得你的职业生活游刃有余、无往而不利。

职场就是江湖，有江湖的地方就有纷争。

这是一个永远也不会平静的地方，在这里整天都拥挤着那些期待着拥有美好生活的上班族们，他们整天都忙碌着周旋于老板、上司、同事之间；品尝着职场生涯中的升职或降职、加薪或受罚、成功或失败、爱或恨等各种酸甜苦辣；时刻扮演着各自不同的角色，在这个没有硝烟的战场上拼命地厮杀。

作为职场中的一员，面对如此残酷的斗争，你该何去何从？

你是打算迎接挑战，还是退避三舍？

你是选择主动出击，还是被动防守？

不管你做出什么样的选择，不管职场之路有多么坎坷，你要想生存下去，唯一的选择就是勇敢地面对这一切。

只有你敢于面对，你才有可能真正地在职场中拥有自己的一席之地，有了一席之地，你才有了成功的根基。

职场是残酷的，甚至可以说是黑暗的。

没有人希望自己还没到达目的地就被淘汰出局，没人愿意在各种明争暗斗中被打败。

只要你想在职场中生存下去，你就必须深刻地解读博弈的内涵，懂得怎么和老板、上司、同事博弈，明白办公室政治，懂得处理好办公室中两性间的关系等，只有这样你才能活得自在些。

职场是人生的演绎，不论是职场菜鸟、还是职场老手，不论是公司职员、还是高层主管，不论是外企白领、还是国企领导，都是职场人生的主角。

那么在如此激烈的竞争中，谁能成为真正的赢家？

谁能主宰自己在职场中的沉浮？

谁能在竞争中永立不败之地？

当然是那些懂得处理好各种关系，深谙职场生存智慧的人。

本书将引领你进入职场博弈场，明白地告诉你，如何与老板、上司、同事博弈；如何争取晋升；晋升之后如何管理下属；如何玩转办公室政治；如何处理好两性问题。

懂得了这些，你才能在职场中脱颖而出，步步高升，最后走向成功。

<<职场博弈术>>

内容概要

职场是一个社会的缩影，会遇到不同的人物；职场是一个人生活的重心，要处理好各种人际关系；职场充满尔虞我诈，要学会保护自己；职场是大多数人实现价值、成就自我的地方，要懂得制胜的策略。

职场如此重要，面对职场中各种与你有关系的人和事，我们必须提高警惕，学会与人相处的方法，掌握处理各种事情的智慧，当我们成为职场中的博弈高手，必然会在职场中卓然不群。

<<职场博弈术>>

书籍目录

第一章老板的心思你要猜——与老板过招的博弈术 1.老板就是要人“伺候”的 2.老板的字典里没有“苦劳”这个词 3.忠诚于老板，但不要盲从于老板 4.谁说老板的要求不能拒绝 5.别跟老板谈感情。
他们更在乎的是利益 6.背后发老板的牢骚，不如背后唱老板的赞歌 7.老板眼中无小事 8.老板说能的事，不要轻易说“不可能” 9.保住老板的利益，就是保住你的利益 10.用99%的诚实保住1%的谎言 11.用实力跟老板谈价钱 12.积极地“被利用”，才会更快地“不被利用” 13.绝对公正的老板不会有，要适时忍耐 14.让老板娘不爽，你就会不爽 15.“性情中人”不受老板喜欢 16.外行的老板更不可糊弄 17.别拿曾经的功劳说事第二章 得罪谁别得罪上司——与上司相处的博弈术第三章 同事关系亦敌亦友——与同事较量的博弈术第四章 争取晋升要讲方法——升职路上的博弈术第五章 不动脑筋管不好人——升职之后的博弈术第六章 办公室政治有讲究——政治漩涡中的博弈术第七章 把握感悟摆准定位——性别引发的博弈术

<<职场博弈术>>

章节摘录

1.老板就是要人“伺候”的你知道“老板情结”么？

那是一种“天下英雄，舍我其谁”的心态，是中国千百年来“君贵民轻”思想的遗传，是几千年来心理定式在成功者心智上的体现。

其实，这就是我们国家普遍的人性，也是目前老板们的普遍心理。

如果你还没有改变它的能力，要在这样的环境里潜伏生存，就必须明白一点：你的老板，他是要人伺候的。

看看这个发生在职场上的故事：Emma的办公室里最近出了件怪事：以往老板出差总是把小胡带在身边，现在却换成了刚来没几天的小王。

论资历和能力，小胡都比小王要强。

同事们私下里对此议论纷纷，都不明白这是为什么。

随后不久的一次同事聚会，大家扎成几堆，打牌的打牌，聊天的聊天。

这边小王一边和几个同事品着饮料，一边就被Emma问上了：“小王啊，以前老板出差带的都是小胡，现在怎么换成你了呢？”

我们都看不明白呢。

老板难道就没和你提过他的想法？

”小王被这么一问，很不好意思地笑了：“其实老板对小胡的能力和人品都很认可，还让我多向他学习呢。

”然后，他提起有次出差老板在星巴克咖啡馆和他的谈话，Emma和其他同事终于明白了个中原委。

“好，喝完这一杯我们就走！”

”老板一边接过小王给他倒上的咖啡，一边望着他微微地点头，问道，“小王，近些日子我突然让你陪我出差，你觉得意外吗？”

”“这个，怎么说呢……”小王欲言又止。

—“不明白是吧？”

不光是你不明白，你们办公室的其他人也不明白，尤其是小胡更不会明白！

你可能知道，每次陪我外出的是小胡，但这几次，我都没叫他！

”小王没有插话，老板品了一小口咖啡，慢悠悠地接着说：“你不知道，每次出差，他是老大，我得服侍他。

我还没开步，他就竞走似的一个人跑到前面，让我一个劲地在后面撵他。

他总是两手空空的，什么东西都不爱拿，恨不得让我背着他。

一到旅馆，好家伙，我还没卸甲，他又是方便又是洗澡，等到我进去，光为他善后就得半天。

“这么多年了，他一直这样，我也懒得提醒，倒要看看他什么时候能明白过来……其实，小胡人品没有任何问题，工作也是没说的，只是……”小王，虽说你来公司时间不长，但我早就注意到你了。

不错，眼里有活儿！

我喜欢！

”说完。

老板拎起西服，离开了咖啡厅，留下小王善后。

故事里的小胡，工作能力确实不错，对人也没有恶意，但和老板在一起的时候，却给老板这样一种感觉：他才是主角，而老板要为他善后。

其实，把事情做好的同时不忽视他人的心理需求，用别人喜欢的方式待他，这不仅仅是针对老板，而是与人相处的一种基本的品质，也是追求成功的人都需做到的事情。

你当然可以认为自己有陶渊明那样的才华，现在屈居人下了，但若你不想像陶渊明那样隐居山野，真的什么名利都不计较了，就不能学他所谓的“不为五斗米折腰”。

陶渊明的故事在文学史上是一段佳话，但有一个不可忽视的事实是，“猛志远四海”，愿意“大济苍生”的他，却实际上连一个县的百姓都没有“济”好，只“济”了八十多天就跑了。

也许他得到了他想要的东西，但我们想要的是什么呢？

<<职场博弈术>>

手段是为目的服务的，你得搞清楚自己的目的，再决定是不是效仿别人的手段，不是么？

而当你主动地去满足“老板情结”的时候，事情又将会是怎样的呢？

在某外贸公司做文员的Lisa说起自己在公司的升职经历，颇有些心得。

有一次，老板因运动过度，致使手腕受伤，每次使用鼠标时，手腕都胀痛不已。

于是，Lisa在周末逛街时，给老板买了个可以护腕的卡通立体鼠标垫。

老板再使用鼠标时，感到手腕舒服多了，为此看Lisa的目光也充满了感激。

每次老板和重要客户会谈前，Lisa都会主动打扫好会客室(公司只有一个保洁工每周来清扫一次)，还会喷上空气清新剂，使宾主双方感觉很好。

不久，公司业务扩张，老板要从诸多文员中提拔一名员工做助理，他毫不犹豫地选择了Lisa。

其实所谓的老板要被“伺候”，无非就是需要我们在工作的時候细心观察，替老板分担一些看似无谓的小事。

俗话说：“人非草木，孰能无情。

”如果能在老板最脆弱的时候去安慰他，做出一些富于人情味的行为，更会让工作中压抑的气氛得到一些缓和。

当然，要注意分寸，不要让人有拍马屁，甚至是暧昧的感觉。

P2-4

<<职场博弈术>>

媒体关注与评论

你有好思路，好想法，只能说让你离成功更近一点，但绝不等于你抓到了成功。计划再好，创意再好，克服不了懒惰而没有去执行，永远都是零。

——江南春(分众传媒总裁)做任何事情，我们一定要有竞争意识。

在竞争中取胜，意味着你用正确的手段和有效的方法超越别人和超越自己。

竞争意识产生于和别人的对照中。

产生于自身所处的环境中。

——俞敏洪(新东方教育集团董事长兼总裁)第一份工作就像初恋，或许有的苦涩，有的幸福，在反复寻找中总是“欲说还休”。

作为后来者，你要做的只有一开始就做对。

——阎焱(北京软银赛富投资顾问有限公司首席合伙人)当只有你一个人存在时，就是最能体现你道德的时候，是你最能体现境界的时候。

职场角落常常是最能让一个人原形毕露的地方，平时西装革履、文质彬彬、相貌堂堂、温文而雅，都不足以体现一个人的真正素质，而在职场角落的时候，才能体现礼仪所在，道德所在。

——麦卡锡(美国传媒巨头ABC副总裁)

<<职场博弈术>>

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>