<<每天学一点职场潜规则>>

图书基本信息

书名: <<每天学一点职场潜规则>>

13位ISBN编号: 9787543948495

10位ISBN编号: 7543948494

出版时间:2011-5

出版时间:上海科学技术文献出版社

作者:易磊,王培 编著

页数:282

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

<<每天学一点职场潜规则>>

前言

世界是平的,职场是圆的。

人在职场的几十年是人的一生最重要的时候。

在职场里起落沉浮,圆滑让很多人弄巧成拙,而圆通则让很多职场新手步步登高。

有的人说做事要低调,但低调让自己丧失了机会;有人说做事要讲手段,但手段让其遭人唾弃。

缘何有如此天壤之别?

道理很简单:没有把握好分寸。

把握人心左右逢源,占尽天时地利人和,条条大道通成功。

相反,不掌握必要的职场心理学规律,轻则被"边缘化",重则糊里糊涂"下岗"。

人生漫长,其实,除了一个十几年的寒窗苦读外,就剩下几十年的"职场江湖"和退休后的"赋闲在家"。

其中,"职场江湖"的几十年不仅承前启后,也是奋斗与人生价值体现得最为集中的几十年。

回首初涉职场的首次面试,仿佛仍历历在目,当时涉世未深的职场新手,经过历练终于成为"职场江湖"的老手。

其间,有不少路要走,但回过头来看,总有很多人在历经磕磕碰碰之后才发现,原来可以少走很多弯路。

经过了一两个礼拜的精心准备,外加一个晚上的失眠紧张,终于得到了心仪职位的面试机会。曾想过要坦然面对面试官严肃而挑剔的眼神,曾想过独到的回答要让面试官首肯,也曾想过那些可能带有那么点挑衅的敏感话题,甚至猜度过他们问的面试题目背后到底隐藏什么玄机,还想过面对人事主管、业务主管、总经理等,自己该采取何种"各个击破"的手法……怎样才能出类拔萃,独占鳌头。

经过一轮轮辛苦残酷的面试,总算初入"职场江湖"!

坐到自己的电脑桌旁时,一条短信,一个电话,面对同学、校友、老乡还是"漂流一族" ,有点掩饰不住过关斩将后终于获得一把交椅的喜悦。

但很快,周围同事的眼神会慢慢告诉你,他们对你的接纳和欢迎,更多只是停留在口头上。

比如,看你的眼神中带有一丝轻蔑和嘲笑:觉得你有愣头青的轻狂,觉得你不知职场水深水浅。

他们只想探探你的底细,看看你是何方神仙,如此等等。

你该如何才能尽快融入其中, 甚者左右逢源呢?

暗下决心争先,埋头苦干装傻,巧用妙法四两拨千斤,总算讨得上下的欢喜。

日子在"老黄牛"般勤勤恳恳中度过,身边充斥飞短流长,仿佛是在上演杜拉拉的职场故事。

能聚集人气的人才能爬得更高,正如大海处于低洼之地,所以能容纳百川。

心智在磨炼,见识在增长,时刻提醒自己:与有的人要近点、近点,再近点;有的人不能得罪,但惹不起还躲得起;还有一些人要不远不近保持距离,免得别人拿自己当枪使,稀里糊涂就当了替罪羊。

职场"菜鸟"在向"老江湖"转变。

先工作后工资,扎根职场,心中有苦衷,不吐不快:薪水不高,该怎样翻盘?

钱是个敏感的话题,遇到了跟你装蒜的老板,你不提就得吃哑巴亏;你提又仿佛是翅膀硬了,要跟他 谈条件,左右为难,那该怎么办?

销售不仅要口才好、产品好,还需要洞悉人心;会餐也不仅仅是吃吃喝喝,其中可能暗藏玄机,或者你套人,或者人套你。

那又该如何识得玄机,如何将计就计巧妙出彩?

其中玄妙,我们一一为你揭晓;个个职场困惑,我们逐一为你解答。

万变不离其宗,把握人心,掌控游戏规则,职场心理学定会让你豁然开朗。

这里不仅有"老江湖"还原职场真实的模拟,有仿佛就发生在你身边的职场案例,有能让

<<每天学一点职场潜规则>>

你少走弯路的职场指导。

好钢是炼出来的,高手是学出来的,如何才能让自己如鱼得水一般游弋在职场?

榜样中的唐骏也好,李开复也罢,往往并非像他们说的"可以复制"。

尽管都是打工,毕竟,"打工皇帝"与"打工仔"之间还有很大的距离,凡人难能企及。

但你可以从中领悟出一些适合自己的职场规则。

读读职场故事,体验职场生活,参透职场规则,这就是本书的初衷。

本书涉及职场中你会遇到的方方面面:面试、升职、加薪、人脉、销售以及职场综合征等。职业千差万别,而职场却天天在上演大同小异的"杜拉拉"故事。

所以,看别人走过的职场路,就能深谙职场之道,以避免"方"着进去,被人打磨成"圆"的再出来,中间就把自己大半生都搭进去了,实在是不值得。

曾看见一个很有意思的比喻:企业是一棵大树,树上攀满了各式各样的猴子。 站在树上,左右都是耳目,从上往下看都是猴子的笑脸,从下往上看都是猴子的"红屁 股"。

要想少看见屁股,多看见笑脸,唯有通晓职场之道。

人在职场,身不由己,要想今后的职业发展得以提升,就要学会沉得住气。

缘此,本书不是教你诈,而是怀菩萨心肠,苦口婆心让你在职场更称心如意,让你忙着并快乐着!

<<每天学一点职场潜规则>>

内容概要

《每天学一点职场潜规则》从面试、提薪、晋升、人脉、销售等角度出发,采取案例的形式,深入浅出破解关于职场中方方面面的问题。

不仅如此,还对常见的职场综合征从心理的角度做了详细的解读。

全景式护驾助职场菜鸟成为成功人士。

<<每天学一点职场潜规则>>

书籍目录

前言

第一章 面试心经:需要工作的人,请做工作需要的人 面试不是精密科学,第一印象永远都重要 面试别只盯着钱, 先用事实说话搞定工作 谨防人为的突发事件,态度比答案更重要 临场巧发挥,在面试陷阱前换种思维应对危机 闲聊留后路,说出去的话泼出去的水 讨论式面试,遇到意见你需要"冷处理" 公务员面试:不怕环境复杂就怕呆滞木讷 老乡面试别忙套近乎,八字没一撇切忌称兄道弟 少一些浮躁,脚踏实地才有好薪水 邮件传递一份真诚,细节增添几分印象 面试官的心思你别猜,猜来猜去反会陷进来 巧妙而委婉,敏感话题面试要心中有数 知己知彼才会赢,用人单位招聘的四种心理 你也可以掌握主动权,不同表现造就不同印象 面试因人而异,不同面试官不同战术建议 面试抬头看,外企国企面试各不同 "对号入座"才靠谱,搞销售与搞技术各不同 第二章 "菜鸟"心经:埋头拉车也要抬头看路 职场新人:多总结脑袋收获,少死盯钱袋收入 夹缝中求生存,避免好人别人做出事你当"炮灰" 天上不会掉馅饼,多为成功沟通找方法 职场无小事,把身边事做到极致就是成功 职场不讲"老资格",缺乏竞争意识自断后路 像老黄牛一样踏实肯干,领导都不是"睁眼瞎" 挑战"布谷乌",不能光流汗看别人吃米饭 发展才是硬道理,低起点也能成就高跃升 光说不练是假把式,光练不说是傻把式 急着找工作,莫拿"零工资"赌明天 不要盲目加班, 当心加班反被视为"无能" 第三章 新人心经:好上司做能臣,坏上司不做奸臣 老师是用来学习的,老板是用来请示的 莫与上司死抠,公司利益不代表你的利益 别啃"老本",勇于承担压力和责任 化矛盾于无形,在职场夹板中寻找突围方向 林子大了什么鸟都有,不同上司不同对待 明确"亮剑"资本,管理职位或许是个美丽的画饼 上司当你是心腹,你别想当然顺杆爬 收起职场多动症,频频跳槽谁也不敢重用 拒绝上司, 巧妙表态让他好你好大家好 加薪博弈,有勇气更要先有"底气" 第四章 晋升心经:如何做下一个"杜拉拉" 今天开会离领导近,明天职位就离领导近 接近关键人物,这是职位晋升的便捷通道

<<每天学一点职场潜规则>>

为晋升荡起双桨,实力与忠诚两手都要硬 闲事要管,像保姆一样做不起眼的细活 放下架子,踏实肯于变身职场"多面手" 患难与共,成为公司发展的"患难之友" 平常心态,上司答应的事千万别逼着"要" 小不忍则乱大谋,职场"受气包"翻身有道 做人要厚道,但别总做和稀泥的"老好人" 第五章 人脉心经:职场中没有平白无故的好人 压制火气,职场抱怨把你逼入死角 以偏概全,看到的不一定就是真实的仃 做决策者的学生,职场讲究" 大智若愚 " 与时俱进,及时补上自己的"短板" 低调处世,小心炫耀弄丢了你的前程 莫要贪图小利,职场内外占小便宜吃大亏 小心"推"字诀,对付职场中的小报告侣 分享拉近彼此距离,职场"攀亲带故"有技巧 做事讲分寸,小心惹一身"马屁精"骚 规则早知道,职场小团体中的亲疏远近 职场悖论,太过聪明几乎都没好果子吃 第六章 销售心经:重要的不是喜欢是有用 推销产品是一门学问,推销自己是一门艺术 不做需要客户的人,做客户需要的人 销售新手,拒绝是打开成功之门的金钥匙 精诚则灵, 收集拜访客户的"万金油" 留足面子,让客户感到你不能没有他 微笑拉近彼此距离,态度赢得大小生意 冲锋陷阵外搞销售,知根知底内防"谋反" 有人就有财,先做好朋友再做大销售 特仑苏策略,卖产品先囤积知名度 " 名片效应 " , 诚心倾听客户的发家史 第七章 餐桌心经:说什么比吃什么更重要 尊长有别,安排座次内有玄机 逢头三分补,吃鱼头先看菜再下筷 煮酒论英雄,不醉酒才不会泄露秘密 喝酒少虚虚华华,赞美要实实在在 多办事少花钱,别跟老板抢着买单 上司相邀心照不宣,婉拒有礼有节 端酒杯大有说头,敬尊长必分主次 第八章 职场综合征:没有坏职场,只有坏心态 压力综合征,感觉自己好像一个"千斤顶" 倦怠综合征,生活没劲不想再受那份罪 信息综合征,看到电脑中各种信息就想吐 星期一综合征,黑色星期一"别惹我,烦着呢" 假日综合征,又忙又累闲下来又浑身不舒服 过敏综合征,感觉每一个人都想取代自己 情绪综合征,别让踢猫效应传染恶性情绪

第一图书网, tushu007.com <<每天学一点职场潜规则>>

<<每天学一点职场潜规则>>

章节摘录

版权页:插图:端酒:就是小辈给长辈端一杯酒,是礼节性最高的。

小辈不喝,端完后站在长辈旁等长辈喝完,小辈再喝,喝多少无所谓,表示对长辈的尊敬。

代饮:就是某个人酒力不胜的时候,有人主动出来代替他继续饮酒,一般是下级为了保护领导,做此 壮举。

敬酒有序,主次分明1.一般情况下敬酒应以年龄大小、职位高低、宾主身份为序,如果没有特殊人物 在场,敬酒最好按顺时针顺序。

敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序,分明主次。

领导相互喝完才轮到自己。

2.除非你是领导,可以一人敬多人,否则一般还是多人敬一人。

在席上有求于某位客人时,对他自然要倍加恭敬,但是要注意,如果在场有更高身份或年长的人,则 不应只对能帮你忙的人毕恭毕敬,也要先给尊者、长者敬酒,不然会使大家都很难为情。

3.若职位卑微,记得多给领导添酒,不要瞎给领导代酒,就是要代,也要在领导确实想找人代时代其喝酒,还要装做自己是因为想喝酒而不是为了给领导代酒而喝酒。

比如领导甲不胜酒力,可以通过旁敲侧击把准备敬领导甲的人拦下。

适当关心同桌饮酒者1.如果你喝酒的话,不要把"我不会喝"挂在嘴边,小心别人说你虚伪,人能不能喝是可以看出来的,不是靠自己说的。

- 2.遇到酒不够的情况时,酒瓶放在桌子中间,让别人自己添,不要傻乎乎地一个一个给倒酒,后面的 人没酒怎么办?
- 3.花生米对喝酒人来说是个好东西。

保持清醒的头脑,酒后嘘寒问暖是少不了的,一杯酸奶、一杯热水、一条热毛巾都显得你关怀备至。

<<每天学一点职场潜规则>>

编辑推荐

《每天学一点职场潜规则》:你,想成为下一个杜拉拉吗?

职场需要打拼,方法各不相同。

案例,还原最真实的职场生态;体悟,秘传职场成功之道。

面试难,面试易,如何才能如愿以偿?

好老板,坏老板,好同事,坏同事,如何应对才能左右逢源?

升职,加薪,如何给力才能轻松"双赢"?

薪水不高,该怎样翻盘?

职场中如何打造你的人脉圈?

遇到了跟你装蒜的领导,如何要求提高薪酬?

销售中怎么洞悉人心?

会餐时暗藏多少"玄机"?

等等。

有人的地方就是江湖!

职场生态,就是江湖人生!

职业虽然千差万别,但万变不离其宗,职场中天天在上演成败故事,这背后又有多少潜规则?

江湖菜鸟,每天学一点,让自己成为下一个"杜拉拉"!

<<每天学一点职场潜规则>>

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