

<<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，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“布谷鸟”，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，踏实肯干变身职场“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你
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
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

<<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>