第一图书网, tushu007.com

<<办公室心理博弈>>

图书基本信息

书名：<<办公室心理博弈>>

13位ISBN编号：9787802512979

10位ISBN编号：7802512972

出版时间：2010-1

出版时间：金城出版社

作者：莫非

页数：236

字数：155000

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

<<办公室心理博弈>>

前言

生存有多残酷，办公室竞争就有多残酷；人心有多复杂，办公室人际关系就有多复杂。
办公室充满神秘的表情，处处是潜在的斗争。
办公室里的沉默充满了杀机，办公室里的喧嚣掩盖着勾心斗角的较量，办公室的笑脸背后隐藏着危险的圈套，办公室里的语言充满言不由衷的虚伪、暧昧的暗示和明显的别有用心。
办公室里的不合作往往是以合作的假相进行的。
互相拆墙，互相猜疑，互相争斗，这就是办公室里司空见惯的生态运动。
在办公室里，人人都会感觉到强大的心理压力。
这里人人都是观察者、窥探者和评价者，人人绞尽脑汁、费尽心机。
在这里，心理博弈术找到了用武之地。
不要以为博弈学很高深，离我们的生活很遥远，其实博弈的道理很简单。
只要有人群的地方，有利益分歧的所在，一切可能发生人与人勾心斗角的情境，都是博弈术的用武之地。
我们从小就从游戏里学习如何生活，怎样与他人相处，怎样适应并利用种种游戏规则，并在这个过程中确立自己的位置。
可以说，许多人在不知不觉中，都成了博弈的高手。
博弈是一种游戏，更是一种生存的方法。
它如今已经成为解决各种争端的指南、处理复杂问题的窍门。
了解和运用博弈的法则，会使我们在生活工作中更加游刃有余，无往不利；活用心理博弈术，会使我们做事思路更加开阔，失误会更少，成功的几率更高。
办公室生存，做事的能力固然重要，但是同时还应当学一点琢磨人的学问。
这里所说的琢磨人，不是瞎猜、不是臆断，也绝非背后算计人，而是以良好的心态为基础、以客观的观察为依据、以认真分析思考为前提，全面、客观和准确地推测、估计、判断他人，以采取相应的对策。
面对办公室的复杂、人心的复杂，如果天真幼稚、茫然无知，或无的放矢、态度武断，或不近情理、强加于人，必然会出现人际交往的障碍。
掌握心理博弈的方法，可以知己知彼，掌握全盘主动。
你能够从别人的一举手一投足之间即可读懂其心意，从而相机行事；从一个眼神、一句话就能判断出隐含的杀机，从而跳出别人设下的圈套；从别人的一个小习惯、一个小细节就可以识别其才干和为人，从而为我所用……办公室心理博弈就像平静河面下涌动的暗流，对于不明其理的人来说，就是一个巨大的陷阱；而谙熟此道的人，则会如鱼得水、左右逢源。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在办公室里，人人都面临着选择和压力。
在办公室里，心理博弈术大有用武之地。
　办公室充满神秘的表情，处处是潜在的竞争。
办公室里的沉默有时充满了玄机，办公室里的喧嚣有时掩盖着勾心斗角的较量，办公室的笑脸背后有时隐藏着危险的圈套，办公室里的语言有时充满不由衷的虚伪、暧昧的暗示和别有用心……

<<办公室心理博弈>>

书籍目录

第一章 办公室处处有玄机　办公室里的生态运动　人人都是江湖客　利益，还是利益　典型的办公室场景　认清谁是你的对手，　不做办公室糊涂人　有同事的地方就有办公室政治　办公室中最常见的三类小人第二章 利益得失中的人性脸谱　威胁无所不在　提防来自密友的暗箭　如何对付争功的同事　招人嫉妒也是一种罪过　尊重别人的利益　解读人性的自私　不要经常被别人利用　小心别人的领土范围　不要坏了“ 规矩 ”　人性诱惑，美丽的陷阱第三章 机会面前的胜负手　警惕竞争正在进行　把握办公室中的竞争规则　做“ 大猪 ”还是做“ 小猪 ”　竞争路上不要同“ 红人 ”争道　慎待深藏不露的人　不必为获胜而内疚　多琢磨事，少琢磨人　以不争为争，莫能与之争　草原秃鹫的启示第四章 纷争中没有逍遥派　别小看办公室帮派之争　小卒子不要站错队　拒绝充当牺牲品　站队是防守，也是进攻　站在竞争势力的中间　进入实力强大的派系　置身事外的智慧　不要忽视上司身边的人　不可小瞧“ 二老板 ’：　办公室交友要有选择第五章 不战而胜的影响力　注意显示自己的羽毛　“ 光环效应 ”：把自己的身价抬高　珍惜抛头露脸的机会　悄悄播下机会的种子　自信的人和自卑的人　表现自信心的体态语言　吹牛与博弈论　办公室目光之战　改变曲意逢迎的习惯　有时让人心怀敬畏是必要的　距离产生威严第六章 办公室语言的迷魂阵　从军队传令的笑话说起　为什么小道消息不能信　耳听为虚，眼见为实　避免被流言蜚语所伤　谣言如同过眼云烟　当好人做了错事后　解剖上司的潜在意图　云里雾里场面话　关键时刻说出恰当的话　轮到你说的时候再说第七章 人心一报还一报　不选择首先背叛对方，　做好人，但不做烂好人　示忠布信的妙处　出卖别人的人，同样也会被出卖　让老板知道你的效忠之心　办公室中无小事　对老板要忠诚，但不要盲从　对上司该不该实话实说　保持忠诚，但不要走极端第八章 失败是因为太“ 聪明 ”　呆若木鸡，引而不发　“ 善意 ”也会惹来“ 杀机 ”　不做太聪明的下属　什么是真正的精明　在强者与弱者之间游走　妄自尊大的人很危险　不要赶尽杀绝，留一点退路给别人　人看不见自己的脸是脏的　敢于正视自己的弱点　为什么接受批评很重要　让人占一点便宜，你就会被人喜欢第九章 走出零和博弈：对抗不如合作　如果不能取胜，就该谋和　不要把对手逼入死角　相互牵制的螃蟹.　得饶人处且饶人　生意不成仁义在　“ 利己 ”并不一定要“ 损人 ”　群飞总比单飞好　取长补短的策略　多帮一个人，就多给自己铺了条路　关于合作的六条忠告第十章 上司面前的进退博弈　上司永远是对的　不要跟上司唱反调　跟上司“ 叫板 ”，你有这个本钱吗　上司需要的人不一定最有能力　警惕上司的“ 缺陷养成 ”法　让上司高你一筹　闲聊要避开上司的软肋　办公室中的马屁哲学　七分苦干，三分吆喝　逢迎取巧，忍亦有度　上下相处就像一场拔河赛　如何避免“ 兔死狗烹 ”的职场结局　读懂老板意图，提前未雨绸缪第十一章 从忍到赢的成功学　做人为什么要低调　扮猪可以吃老虎　暗中修炼自己，等待机会　学学自然界的隐身术　打杂是磨炼之道　接受不公平的现实　关于薪酬的博弈　夹着尾巴做人　认清胜败得失第十二章 职场生存的“ 红与黑 ”　办公室逃生法宝　刺猬的道德观　把别人想象成天使，你就不会遇到魔鬼　恶性争斗只能导致两败俱伤　在重复博弈中觉醒　不要无端树敌　设身处地，体谅别人的难处　随和，但不放弃尊严　用合作来适应社会　你是哪一种鸟　算计者永远难有真正的成功和快乐　遵守游戏规则才能赢

章节摘录

办公室里的生态运动在办公室呆久了。
就会像枯木上的蘑菇，远看像是一堆开放的花朵，其实不过是一个菌种。
社会太复杂了，生活太复杂了，办公室太复杂了。
身体的疲惫，睡上一觉就能解决，如果思想太复杂了，想睡都睡不着。
复杂的社会、复杂的生活，复杂的办公室，使人活得很累，而复杂的思想，会滋生种种烦恼、妄想。
对一些新参加工作，坐在办公室里的人，他们会不由得感到每个人都没有独立人格，也没有清澈的天空，没有激情和高潮，但是有神秘的表情，有潜在的战争，有伴随着恭维和狞笑的硝烟，有一种看不见的杀伤力。
办公室的不合作往往是以合作的假相进行的。
相互拆墙，相互猜疑，相互争斗，这就是办公室里司空见惯的生态运动。
这一切都是那么复杂。
办公室里出产最大的精明和最严重的迂腐。
有人像猴子似的爬得很快，有人却总是原地不动，慢慢老化。
办公室里的分化就是这般残酷。
进入办公室以后，没人在乎你的真诚，没人理睬你的努力，在乎的是那些不能确定真假的话语。
办公室里有强大的压力。
在那里，无论你怎么做，都是不够的。
办公室里埋藏着一个不言不语的圈套，它将你搞得卑微、庸俗、疲惫不堪。
办公室智慧是一种实用理性，在这里，没有疯言疯语，没有胡言乱语，甚至连自言自语都要严格控制。
办公室里的沉默充满了杀机，办公室里的喧嚣毫无意义，办公室里的表白充满了虚伪。
用最丰富的语言和煞有介事的态度来描述最没有意义的事情，这便是办公室里的生存境界。
在办公室里，人人都是观察者、窥探者和评价者。
在这里，气度不断萎缩，偏见茁壮成长。
一个年轻人在办公室呆久了，就会像枯木上的蘑菇，远看像是一堆开放的花朵，其实不过是一个菌种。
季节轮换，人事更替，办公室里的风景一如往常，因为办公室的忙碌和空闲都是制度化的。
在办公室里，你要忽略自身的存在，你要淡化自己的才华，你要学会无精打采，学会闭目养神，学会传播无聊的小道消息。
直到你融人办公室生活，成为其中的一个不可或缺的零件，你就能从复杂走向简单。
人人都是江湖客人是天生的政治动物，你要适应办公室生态，要做的就是能与办公室各色人物和睦相处。
有人的地方就有江湖，办公室更是如此。
你第一天走进那个办公室的时候，当各色人等带着各种表情与你热情握手的时候，你的心里应该有个声音提醒你：从今日起，你开始进入了一个新的江湖。
这个江湖里，大家的性格、大家的背景、大家的能力等都是参差不齐的，这时候，你要做的，就是如何在这个江湖中找到一个自己的位置。
江湖一般的办公室里有多么精彩？
你不妨再回头去看看那个搞笑的《武林外传》。
那里的同福客栈就是一个古代版的办公室。
抠门的女老板和来自五湖四海的小职员：会偷懒的小杂役、爱偷吃的厨师、酸溜溜的书生和擅长拍马的跑堂。
这样的一个团队，能在更大的江湖中立足，并经营得有声有色。
一位已工作了半年的朋友，有一件郁闷的事情憋在心里很久了，那就是他所在的办公室里气氛相当沉闷。

在这个办公室里，同事们各忙各活，说话的声音是诡秘而稀少的，笑声更是罕见。
他是一个活泼的人，有时候在办公室里想放松一下，可是遇到这种所有人都沉默的情形，他就感到特别难受和压抑。
他常常忍不住猜测其他人不说话的原因，想来想去总是怀疑自己做错了什么，惹得大家对自己不满。
偶尔，上司带着女助理外出，办公室里的气氛也会轻松一会儿，四五个人在一起以地下人员接头的方式用最小的分贝聊一小会儿，那时他的心情也会跟着稍稍放松一下。
但是这种时候实在太少了，多数时间他都特别紧张，生怕做错了什么，每天小心翼翼，别人不讲话，他也跟着集体像一只沉默的羔羊。
这样的日子令他难以忍受。
不同的办公室自然有不同的办公室原生态。
有的办公室虽然每天工作忙碌，但工作的人心情很好。
轻松愉快的办公环境，和睦相处的同事，让大家都有一种归属感，想在此留下来，为公司付出，也为自己的衣食住行而有收获。
如果大家都很容易相处，像朋友一样，工作中营造出一种团结互助的精神，那是最理想的。
但多数时候，办公室的生态都类似那位朋友所遭遇的。
办公室生态，从其形成来看，也是不同企业文化长期沉淀形成的，简单来说，它是一个公司管理水平的体现。
人是天生的政治动物，你要适应这种办公室生态，就必须能与办公室各色政治人物和睦相处。
你如果能做到游刃有余，无疑，你就成办公室政治中的资深人物了。
利益，还是利益没有永远的友谊，只有永远的利益。
保护好自己是办公室丛林法则的重要内容。
典型的办公室幼稚病患者，突出的特点是对现实有太多美好的“假设”，有太多的想当然。
他们不明白现实中企业真实的运作方式，在处理工作时热情有余智慧不足，最终导致工作能力不被肯定，黯然卷包袱走人。
刚毕业时，你对人生和社会已经有了自己的见解，虽然这些见解可能是在图书馆和课堂里养成的，带着优异的学习成绩，你进人一家正规且有一定规模的大型企业。
同事之间看起来非常融洽，领导对你工作乃至生活都时不时地给予关心。
在这里你感觉像回到了家，老板就像慈祥的兄长，同事就像一帮兄弟姐妹。
领导安排的工作你都认真完成，同事有了问题都习惯找你，你有时候甚至忙得没有时间处理自己的工作了，你感觉自己在公司越来越重要，感觉对公司的某些事你需要提出自己的见解，这对你来说既是展示自我的时机，也是你自身职责所系！
在同事间私下谈话时，你常常对上司的某些做法直言不讳，甚至几次越级向上头提出自己的“合理化建议”。
却没想到过了不久上司对你的态度就变了，其他同事好像也不认识你了，开始慢慢疏远你。
没有过多久，你就被调到其他部门去了。
一些患有办公室幼稚病的人，总是把办公室看成温情脉脉、其乐融融的大家庭或者互帮互助的学校，对办公室竞争的残酷和可能带来的伤害估计不足，往往沦为办公室竞争中的失败者、牺牲品、替罪羊。
对此，我只能说他们可能还未完成从学生到社会人的转变，他们忘记了最重要的一点：在家庭和学校，人和人之间没有直接的利害关系；但是职场就完全不一样了，这里每一个行为的背后都有利益动机，这里是文明社会里没有硝烟的战场。
在职场的生态草原上，自然界“优胜劣汰，适者生存”的丛林法则依然适用，它是利益的角逐，只不过可能是眼前的利益，也可能是更长远的，但所有行为永远只有一个标准：利益！
同事是什么呢？
几乎每天，我们都要面对自己的同事，一个小组的，一个部门的，不同部门的。
在办公室的生态中，我们需要与同事的交流，得到认可，获得支持，交流信息，合作完成工作。

编辑推荐

《办公室心理博弈》：有人的地方就有江湖，办公室更是如此。
办公室心理博弈就像平静河面下涌动的暗流，对于不明其理的人来说，就是一个巨大的陷阱；而谙熟此道的人，则会如鱼得水、左右逢源。

第一图书网, tushu007.com

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