

<<工作就是生意>>

图书基本信息

书名：<<工作就是生意>>

13位ISBN编号：9787501174393

10位ISBN编号：7501174393

出版时间：2006-3

出版时间：新华

作者：孙虹钢

页数：206

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>

## <<工作就是生意>>

### 内容概要

职场大实话 期望博弈，是职场人际关系的常态。

职场其实是由得益交换构成的生意场，职场人际关系就是简单的交易关系。

工作就是生意！

人人都是生意伙伴！

职场当中的所有行为，都是要求合理回报的交易行为。

环境面临突变时，可能是更大的机会。

在职场上，需要理性，不需要感情。

职场只需要一种思维方式，就是绝对理性、平等交易。

## 作者简介

孙虹刚，1987年毕业于中国人民大学新闻系，1997年在《中国经营报》任编辑时建议设立“人才版”，宣扬企业用人理念及白领职场攻略，在担任《壹周便利》总编助理、中国英才网内容总监，以及在北大方正旗下办《中国大学生就业》及《职海》，协助操作《中国工商》期间，潜心钻研职业生涯发展问题，对职场有着独到的见解。

2002年加入前程无忧，主编《人力资本》月刊及《前程周刊》，倡导经理人通过职业发展获得个人成功。

2004年成功地组织了国内首次职业规划市场研讨会。

与袁岳先生合著《老板这边，员工那边》，策划出版了《普通人不普通的6种模式》和《未来10年热门职业》等著作。

## &lt;&lt;工作就是生意&gt;&gt;

## 书籍目录

自序一、为什么受伤害的总是我 职场伤心只有一个理由——不同的期望值 努力了并不一定会快乐  
 一、职场赢家的秘诀 掌握职场秘诀成为职场大赢家 职场赢家的三个标准  
 三、职场就是生意场 认清工作、职业、职场的属性 真正的现实：职场人际关系已经进入交易型时代 交易型时代的职场博弈  
 四、人人都中是生意伙伴 角色定位之一：老板是员工的客户 角色定位之二：员工是老板的供应商 角色定位之三：竞争，可能的替代者 角色定位之四：黄赢或者共输的生意盟友  
 职场关系新观念——与时俱进  
 五、职场靠规则来玩 职场生意以共同认可的规则为基础 搞清楚是老板在制定规则 适应和维护共同规则 败变规则要“三先” 生意就是生意，只和利益有关，和道德无关  
 六、期望就是名、利、义 名——归属感，组织认同 利——成长感，回报增值 义——成就感，自我感觉 职业期望模型 面对名、利、义的选择  
 七、你想要的不是我想要的 期望总是不能协调统一 期望博弈，平衡才能合理成交……

## <<工作就是生意>>

### 媒体关注与评论

书评职场大实话 期望博弈，是职志人际关系的常态。

职场其实就是从得益交换构成的生意场，职场人际关系就是简单的交易关系。

工作就是生意！

人人都是生意伙伴！

职场当中的所有行为，都是要求合理回报的交易行为。

环境面临突变时，可能是更大的机会。

在职场上，需要理性，不需要感情。

职场只需要一种思维方式，就是绝对理性、平等交易。

你在职场当中的所有苦恼、困惑，都源于一个简单的原因；解决你所有的苦恼、困惑，都可以用一个简单的办法；答案就在这本书里……其实，职场当中的真正规则非常简单——工作就是生意。

全新理念，让老板和员工心理都平衡；全新观点，掌握职场博弈真规则。

<<工作就是生意>>

编辑推荐

职场大实话 期望博弈，是职场人际关系的常态。

职场其实就是由得益交换构成的生意场，职场人际关系就是简单的交易关系。

工作就是生意！

人人都是生意伙伴！

职场当中的所有行为，都是要求合理回报的交易行为。

环境面临突变时，可能是更大的机会。

在职场上，需要理性，不需要感情。

职场只需要一种思维方式，就是绝对理性、平等交易。

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>