第一图书网, tushu007.com

<<工作头三年>>

图书基本信息

书名：<<工作头三年>>

13位ISBN编号：9787510424069

10位ISBN编号：7510424062

出版时间：2011-12

出版时间：新世界出版社

作者：远东海盗

页数：213

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

前言

前言　　“职场如战场。”这种说法海盗很一直很不喜欢。

战场是什么？

战场是刺刀见红，是你死我活，是血流成河。

职场是吗？

你说是，那只能说明你是一个职场笨蛋。

妈妈派两个孩子到商店去油和醋。

同样一条路，买油的孩子平平安安回了家，买醋的孩子却把醋瓶给摔碎了。

买醋的孩子解释说自己不小心踩了一块石头。

孩子，不是你不小心，是你不用心。

“用不用心”是评判一个人是聪明还是愚蠢最好的标准。

曾有无数个职场新人咨询海盗如何在职场上快速游刃有余。

他们希望自己能在职场少走弯路、少进误区、少被整、少掉进可怕的陷阱。

在他们的眼里，职场不仅仅是战场甚至可以说是地狱。

海盗混迹职场十几年，从不谙世事混到江湖老手，经历过无数风风雨雨，遇到过各种型号的“牛头马面”，遭遇过借别人的手指头也数不过来的沟沟坎坎，让人欺负过，让人暗算过，中过人家的阴谋诡计，也曾给人家的绊马索绊得满嘴是泥。

可是海盗从来没觉得职场是战场，有时甚至觉得职场是一个游乐场。

职场是战场还是游乐场起决定性的是你而不是职场，关键看你用不用心。

数不清的职场新人急于成功，海盗告诉你：只要你用了心，其实这很简单。

在这本书里，海盗凭着自己这十几年的职场经历，以轻松、幽默、好读的笔法把自己这么多年领悟到的职场心得教给大家，让你们从一个职场新人一步步成为一个能在职场上如鱼得水、游刃有余的职场精英。

内容概要

这是一部可以使职场新人迅速适应职场的职场秘籍。

如果你是一个职场新人，如果你想有美好的职场前景，想在职场上干一番事业，如果你在职场中遭遇瓶颈，从这本书里你可以找到你需要的东西。

这本书里没有虚头虚脑、废话连篇的空洞说教，是以一个职场老鸟的角度通过九个章节，细致入微地为职场新人们剖析在职场中可能会遇到的一些职场问题，希望职场新人们能从这本书里得到有益的启发。

这本书里没有什么高深的理论，只有针对具体事例的详细解析和具体指导，突出实用性、可操作性和娱乐性。

作者简介

远东海盗，本名杨本成，职业经理人，被一本《胡雪岩传》骗入职场十数年至今仍逃脱不得。

有着16年的大型企业工作经历，涉足房地产、广告、网络、食品、进出口等多个行业，混迹销售、市场、培训等多个部门，现为东北地区某大型食品集团公司高管（被天涯粉丝戏称为“职场师爷”）。

混迹天涯论坛多年，文风以犀利调侃、另类生猛见长，博客点击过千万，作品网络转载过亿。
所著《白天不懂夜的黑》、《必剩客》、《如何让老板为你端茶送水》被天涯论坛多次推荐至首页，为众多网友和读者所追捧。
其中《如何让老板为你端茶送水》被多家培训机构采用为培训教材。

第一图书网, tushu007.com

<<工作头三年>>

书籍目录

第一章　别听“职场张悟本”胡吣
　胡吣1“脸皮要厚，心眼要黑”
　胡吣2“把领导的问题记在本子上备用”
　胡吣3“让锋芒毕露的同事做你的垫脚石”
　胡吣4“同事往往是冤家”
　胡吣5“让同事分摊你的错误”
　胡吣6“我的成功你可以复制”
　胡吣7“你要学会说‘哥就是这样，爱谁谁！’”
　胡吣8“远离老板少是非”
　胡吣9员工一定要对公司忠诚吗？

第二章　职场新人九守则
　做一个单纯、勤奋的人
　聪明人都懂“吃亏是福”
　不要成为“圈外人”
　做个会来事儿的人
　尊重所有的同事
　别太拿自己当回事
　跟公司叫板是傻蛋
　买卖不成仁义在
　一定要写工作日志
第三章　新手怎么变成老手
　弄一身好行头
　擦亮你的眼睛
　养成好习惯，美女围着转
　要有“水蛭精神”
　放低心态，甘为人下
　重视汇报工作
　常看米店的米缸
　成为精通本职业务的精英
　耍阴谋诡计的都是傻蛋
　抱怨不是你该干的
第四章　职场潜规则
　潜规则1不要把别人设定为“敌人”
　潜规则2心存感恩之心
　潜规则3“创业”你不一定玩得好
　潜规则4庆幸自己“被利用”
　潜规则5天助自助
　潜规则6不要总想着跳槽
　潜规则7选对方向比努力本身更重要
　潜规则8远小人，近君子
　潜规则9学会分清轻重缓急
　潜规则10学会去爱
　潜规则11不要回避困难和麻烦

第五章　如何更好地跟上司相处
脱下你的金色外衣
学会了解上司
跟上司的相处之道
不要得罪上司身边的小狐狸
你业绩的一半是上司的
越级上报等同于往火坑里跳
忠言不一定非得逆耳
不要将棘手的问题往上推
让上司不爽，咋办
让上司赏识的关键
做一只忙碌的小蜜蜂
新手怎样得到提拔
和上司相处的8个注意事项
第六章　怎么处理好跟同事的关系
不要把私人情绪带到工作中去
不要跟老手论短长
不要独享工作业绩
帮人就是帮自己
先做人后做事
正确的说话方式
把难以相处的同事塞进电视机
第七章　7颗职场地雷
第1颗职场地雷：把大树当成歪脖树
第2颗职场地雷：乱评价上司
第3颗职场地雷：喜欢做“二八少女”
第4颗职场地雷：玩办公室恋情
第5颗职场地雷：怨气冲天
第6颗职场地雷：喜欢做“闷葫芦”
第7颗职场地雷：不会融入团队
第八章　如何和老板相处
老板喜欢给哪些员工涨工资
老板是只“可怜鸟”
怎么和老板相处
第九章　和老板再见不要说“永别”
记着老板的好，忘掉老板的不好
不要在新老板面前说前老板坏话
记着偶尔请前老板喝点小酒
也算是结束语

章节摘录

到底向你们胡吣是什么破烂货。
胡吣1、“脸皮要厚，心眼要黑。
”　　有一则调侃陕西人的笑话：某陕西人说：“我要是当上皇帝，我一顿吃得两碗油泼面，吃一碗倒一碗。
”　　可见，一个偏居山乡的人心里的皇帝生活无非一天可以吃上两碗油泼面而且可以比较牛气的吃一碗倒一碗。
这则笑话总让我们想起那些根本就没在职场上呆过多久，却洋洋洒洒写出许多职场“巨著”的所谓的“职场专家”的可笑嘴脸。
海盗不止一次地听到那些口吐白沫的职场砖家们告诉那些刚入职场的新人——在职场之内，想生存，想发展，想不被别人算计，想得到老板的青睐，一定要做到“脸皮要厚，心眼要黑。
”　　这些职场“老手”用几百页纸告诉职场新人一些诸如：你们想在职场上混得好，就得听他们的——“脸皮要厚，心眼要黑。
”之类的让职场新人不学好的鬼话。
海盗实在想跟这些所谓的职场“老手”坐在一起好好理论理论。
职场是个小社会。
婚姻不是吗？
既然都是，你们这么总是把同事和老板事先设定为“坏人”的歪理邪学为什么不回家教教你老婆？
你们有没有告诉你老婆：“在婚姻之中，不要跟老公成为亲人，要跟老公留点心眼儿，不要对老公实心实意，弄不好老公就玩死你。
”这类坏了良心了话？
我敢说，你们没有。
因为你们不想让你老婆学坏。
你们不想你老婆学坏，干嘛教人家小朋友学坏。
你们多少也读过几本破书，应该懂得“己之不欲，勿施于人”的浅显道理吧？
为什么总要把职场中的老板和同事设定为“坏人”呢？
害怕同事算计你？
害怕老板害你？
海盗在职场混迹十几年，也遇到过被同事算计，也曾被老板下过绊马索。
可是海盗一直没有放弃把同事和老板当成朋友来相处的想法。
为什么？
海盗认为，人心里总有“一杆秤”。
即使再坏的人，他也会有善的一面，而且他的善与恶是决定你对人家是善还是恶。
你对人家好，你不心存害人家之意，人家为什么要害你呢？
人家吃饱了没事干呀？
海盗问一下你们这些“职场张悟本”们，你走在路上害怕警察吗？
海盗告诉你，我从来不怕。
为什么？
因为我没做违法的事，人家警察为什么要找我的麻烦？
如果你们害怕，我敢肯定你们一定是触犯了国家的某项法律，因为只有罪犯才会害怕警察。
你不做亏心事，怕什么半夜鬼敲门？
如果有时间，你们去读一些发达国家成功商人和企业家的回忆录，你会发现：和同事和老板成为朋友对一个成功者来说是多么重要的一件事啊！
“脸皮要厚”？

你是不是认为那些事业成功人士都是“不要脸”不要出来的呀？
为了能零距离地揭开这些“职场张悟本”的画皮，海盗先“抄袭”一则某位现在很火的职场砖家用来说明在职场中“脸皮要厚”的案例。
日本推销大师尾志忠史要向一位外科医生生推销他的一本百科全书，他多次上门，可是外科医生总是拒绝买他的书。
几经失败后，他了解到这位医生的母亲是开澡堂子的，于是他就去那个澡堂子洗了个澡。
然后才又去拜访了那位外科医生。
医生跟以前一样还是拒绝买他的百科全书。
于是这位推销大帅说了一句，“我已到你母亲那里洗得干于净净才来，应该有资格与你谈谈吧”，他这句话引起了外科医生的好感。
于是外科医生就掏钱买了他一本百科全书。
〖HT〗　　这则案例初看起来实在是励志无比。
人家多次拒绝买他的书，他就去人家老娘那洗个澡，在人家的澡堂子消费一下，以博得人家的好感，人家被他感动，买了本书。
可是这是故事要是说给那些有多年的销售工作经验的老手们听，这些老手能笑死。
噢，人家妈妈是开澡堂子的你为了卖一本书就去人家的澡堂子里洗个澡。
要是人家妈妈是卖推土机的，你是不是要去买一台推土机呀？
人家一次一次地拒绝买你的书，你就厚着脸皮一次一次地上门去纠缠人家，跟他陪笑脸，夸他长得帅。
别的不说，这一次一次上门的车费得花多少钱？
你一本书能赚多少钱，你做业务不会是为了帮老板赔钱的吧？
海盗以一个从事多年销售工作的过来人的身份告诉你们，在实际的销售工作中，玩厚脸皮的都是分不清四六找不着南北的呆滞业务员所用的把戏，是非常低端的一种销售手段。
销售工作的关键点是：真正地找到客户的“需求点”。
只要你找到了客户的“需求点”，知道他所需要的东西是什么，你再把你的产品介绍给他，让他了解到你的产品可以帮助到他，你才会赢得客户，从而完成销售工作。
靠厚脸到跟人家磨，只会让人家把你当狗撵。
咱们再说说这“心眼要黑”。
海盗还是再“抄袭”一下人家“职场张悟本”的事例。
“职场张悟本”要引用这则事例是要证明自己“心眼黑”在销售工作中的无比奇效。
小张和小李为朋友关系，小张为A公司销售部业务员，系老员工，工作经验丰富，销售渠道宽广；小李为B公司业务员，系应届大学毕业生，刚入职到销售部，没工作经验，没有销售网络。
A、B公司看中某目标客户C公司，A公司派小张去攻坚，可是因为C公司对产品的质量要求特别严格，A、B公司两公司的产品都不能达到C公司的要求，所以小张几经攻关，无果。
闲谈时把这事讲给小李听。
小李觉得这是一个可以在上司和老板面前露脸的一个难得的机会，于是用了一个不恰当的方法，修改了一个质检报告的数据，从而得到了C公司的认可。
因此小李做成了这一单生意，并得到了同事、上司和老板的认可。
〖HT〗　　对于这个故事的真实性，海盗无从考证其真伪。
不过，不得不承认，现在，有些公司的确会用一些上不得台面的手段赢得生意。
但是，海盗认为：在销售工作中玩“黑心眼。
”之类的把戏都是那些类似街头走街串巷卖蟑螂药的烂公司。
他们是抱着能骗一个是一个，卖完就闪的想法，完全不顾及什么市场渠道的维护。
销售工作讲究的整个销售过程的长期性和稳定性，简单地就是你得长期不断地让他买你的货。
比如，有的公司为了打开市场都会设定一个“市场培育期”，说到底就是赔钱赚人气。

现在的市场经营，你跟人家玩“诚信双赢”还来不及，你还跟人家玩“黑心眼”，骗人家？

这种生意即使做成了一两单，海盗可以负责任地说，早早晚晚，人家会发现你的猫腻。

到那个时候，生意搞砸了不说，说不准人家能打你个满地找牙。

这叫什么，这叫“多行不义必自毙。

”　　作为一个职场老手，我对所有我能够见到的职场新人都说过一句话：如果你承认你还是个职场新手，你就千万不要相信更不要试图用《厚黑学》去解决你遇到的职场问题。

为什么这么说，因为，你还是个新手，在现阶段，你的职场应变功夫还很稚嫩，就是让你厚你都不会厚，让你黑，你都黑不起来。

……

媒体关注与评论

内容很贴近生活，给出了许多具体的处理方法，不像有的“砖家”说的那样虚头虚脑，废话连篇。
看完后受用无穷啊，十分感谢！
——网友 黄金买醉　　这是我迄今为止，看过的最诚恳、最富实践精神、教职场新人成长的书籍！
——网友 rain1015　　海盗哥的文章很实在很受用，对于像我这样没有职场经历的新人来说犹如拨云见日，让我茅塞顿开。
以后工作要时刻警记海盗哥的话，少碰点壁。
——网友 2011夏末　　经典，太经典了。
特别是要了解上司的需求，汇报工作大于干工作那几段，直接令本人茅塞顿开。
——网友 隐藏浮华　　关于潜规则的解说精彩到位，击掌赞叹，很多潜规则，上不得台面，但是不能没有，对于老板来说这是维系整体平衡的需要！
——网友 踏雪寻梅1990

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