第一图书网, tushu007.com

<<杜拉拉的心理博弈术>>

图书基本信息

书名：<<杜拉拉的心理博弈术>>

13位ISBN编号：9787538864519

10位ISBN编号：7538864512

出版时间：2010-11

出版时间：韦秀英 黑龙江科学技术出版社 (2010-11出版)

作者：韦秀英 编

页数：324

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

职场如无烟的战场，许多人奋勇上前，可是，有些人职位不断攀升，薪水不断增加；而有的人则与领导，与同事不能很好的相处，职场混了好多年依旧是职场“老百姓”，而且薪水一降再降，最后，不得不灰溜溜地离开公司。
为什么同是职场上拼搏的人，差距却这样大呢？
这与是否掌握职场心理博弈有很大的关系。
一个员工的升职，不仅仅靠自己的努力，还得靠机会、人脉、心机……可能，有的人看不惯别人在老板面前阿谀奉承、低声下气。
恰好，这样的员工却总是老板身边的红人，职位高、薪水高。
这就不得不让那些不愿意这样做的员工，妒忌生气，甚至责怪老板有眼无珠，竟然给那样的“下三烂”那么高的待遇。
其实，这不过是一种对老板的“投其所好”罢了！
所谓位高则危，位高则孤。
老板也是人，他高高在上，员工个个都毕恭毕敬，他想找个说话的人都没有。
此时，如果有人能够来与他说几句话，那对老板来说是多么大的安慰。
可是，很多时候上司也是尽量隐藏自己真实的心情，于是，如何走进老板的心理才能够成功的“投其所好”很关键。
有的员工与老板称兄道弟，可是，老板处处防着他，把重要的事情交给别人做而不是交给他，这是为什么呢？
职场就是职场，老板就是老板，和老板攀关系，得分时间，得分火候。
同事之间看似平等的工作关系，其实，并非如此。
大家都想有一份轻松的高职位，高薪水的工作。
那么，竞争无形中就展开了。
两个亲密无间的同事，可能为了一个职位，到老板那里打对方的小报告；为了一次奖金，可能将密友的策划文案剽窃占为己有；异性同事走得近一点，顿时，办公室流言四起……那么，如何和同事相处好至关重要，因为同事就是职场上升职与加薪的“检验员”，稍有不慎，再好关系的同事也可能成为敌人，成为升职路上的一块绊脚石。
因此，要想在职场生存，做事的能力固然重要，但是，同时还应该学会一点琢磨人得学问。
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。
判断人，以采取相应的对策。
面对办公室的复杂、人心的多变，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。
掌握了职场博弈的方法，可以知己知彼，百战不殆，掌握全盘主动出击。
你能够从别人的一举手一投足之间读懂老板的心意，读懂同事的心意，然后相机行事；从一个眼神、一句话能够判断出隐藏的杀机，从而跳出别人为你设下的圈套；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……职场看似风平浪静，其实潜流暗涌，只要善于把握自己身边的老板、同事才能够顺利抵达职场的彼岸；否则可能身葬职场还不知道怎么回事！
本书囊括了几乎所有典型的职场事例，深入浅出，娓娓道来，不乏趣味性、幽默性。
使得即将走入职场的、或者已经身处职场的读者朋友能够在欢笑中读完本书，而且从中获得职场博弈论的精髓。
并且能够很好的应用在自己的职场生活中，帮助自己解决职场的困境。
那么，编著者的目的就达到了。
当然，由于资料收集有限，书中难免有不足之处，欢迎读者朋友批评指正。
谢谢！

内容概要

职场如无烟的战场，许多人奋勇上前，可是，有些人职位不断攀升，薪水不断增加，而有的人则与领导，与同事不能很好的相处，职场混了好多年依旧是职场“老百姓”，而且薪水一降再降，最后，不得不灰溜溜地离开公司。
为什么同是职场上拼搏的人，差距却这样大呢？　这与是否掌握职场心理博弈有很大的关系。
个员工的升职，不仅仅靠自己的努力，还得靠机会、人脉、心机 可能，有的人看不惯别人在老板面前阿谀奉承、低声下气。
恰好，这样的员工却总是老板身边的红人，职位高、薪水高。
这就不得不让那些不愿意这样做的员工，妒忌生气，甚至责怪老板有眼无珠，竟然给那样的“下三烂”那么高的待遇。

作者简介

韦秀英，心理学硕士，留学美国多年，十余年外企生涯，多家著名企业的人力资源顾问，对中国职场现象有独特的研究。
曾出版图书《职场上的金科玉律》、《你不可不知的公司秘密》等多部。

书籍目录

Chapter 1 办公室危机四伏职场要有赛场一样的精神获得办公室同事认同的秘诀不要迷恋哥，哥也是江湖客职场食物链就看你在哪一环节要擦亮眼睛，看清楚办公室政治教你几招办公室逃生法宝不要做被别人利用的“ 大头鬼 ”遵守游戏规则才能赢，否则只能被淘汰不要小看打杂，打杂也是磨炼之道Chapter 2 绝对服从老板给老板展示比你棋高一招的机会除非不想混了，否则不要跟上司唱反调不拍马屁，只能当职场老百姓弯下腰为老板支一道台阶下老板娘才是幕后真正的老板不要做上司的隐私的接力棒老板话的背后才是真正要告诉你的话怨恨你的领导，会把自己逼入死角永远不要和领导称兄道弟好几个领导下达命令，我该听谁的不在背后议论，而是多做正面的沟通Chapter 3 同事交往有尺度同事之间最好别有财务账最难以提防的是来自职场密友的暗箭不要侵犯其他同事的领土范围职场上要学会与同事打成一片与同事相处，既要保持亲密，也应该留有距离办公室有双眼睛正在盯着你不要说我是第一，而要说我们是第一职场上同事之间表里不一太正常了学会聆听，因为对方很在乎你的反应你尊重同事的利益，同事也会尊重你的利益Chapter 4 摆正自己的位置不能盲目工作，应该用脑袋去工作不要只做老板吩咐你的事你在以领导的理想为理想吗犯了错，沉默就是错上加错职场要想成功，积极主动不可缺少如何做个受人欢迎的好同事职场中置身事外的智慧职场表面文章该做的时候还得做职场中要成功，就得学会推销自己办公室里面的恋爱谈不得Chapter 5 敬业是第一要素敬业才能立大业有了升职想法你就大胆飞忠于你自己的事业，你才可靠近升职机会忠于职守，工作不容逃避用责任感，成就自己的不可替代用心做好每件小事，树立个人品牌用心工作，就是开创自己的新事业与其讨好不如靠实力去工作Chapter 6 优胜劣汰在身边办公室竞争无时无刻的进行要想获胜，就得把握办公室的竞争规则以不争为争，莫能与之争直面晋升竞争，你不是一个弱者巧妙地运用好竞争中的“ 润滑剂 ”面对晋升竞争，保持平和的心态竞争绝对靠的不是阴谋诡计身在办公室应该多琢磨事，少琢磨人要领先对手，必须有超前意识Chapter 7 晋升背后的秘密升职不仅靠业绩，还得靠人际要自己升职，必先要使得自己升值要想升职，就在工作之外下大工夫创造职位，当这个职位的老大职场中隐形的关卡，阻碍你的升职积极进取，随时为晋升做好准备小心你在升值的途中被隐形杀手干掉升者不一定为王，但剩者可能为王坐以待毙永远走不到晋升之路Chapter 8 加薪有理也有据要想高薪，必须明白薪酬的博弈让老板加薪得讲方法和策略让“ 头头 ”发现你的价值，才可加薪不要一味妥协，自己的利益靠自己争取职场上避免老板只给头衔不给钱其他同事涨工资了，自己原地踏步小心老板用年终奖诱惑你老板诱惑员工的手段Chapter 9 管理好自己的嘴职场上说得好不如说得巧管理好自己的嘴巴，嘴巴大麻烦大话说得太满，自己可要兜着走了把话儿裹上糖衣，轻声慢语地说出背后议论领导是非，是自找麻烦给领导一点面子，说话避开上司软肋不要废话，只要关键时刻说出恰当的话在嘴巴安个“ 哨兵 ”，只放行好听的话听老板的话，解剖上司的潜在意图Chapter 10 借口多成功更远找借口逃避，不如找方法前进对工作负责，就是对自己负责不要任何借口，勇于承担责任记住。
成功需要的是方法而不是借口任何事情坚决执行，不找借口无须推托，要不职位将会成为别人的让借口靠边，现在就做不要坐失良机不要因为面子而无为Chapter 11 学会装糊涂的智慧职场上学会装糊涂没有坏处如果妄自尊大可能有人打你小报告不要在老板面前耍聪明，老板更聪明抢风头你将会成为众矢之的做员工，要做到既精明又圆滑给别人独木桥就是给自己阳关道学会在职场“ 无间道 ”游走敢于正视自己的弱点，修正缺点Chapter 12 应懂得团队合作单干势单力薄，不如合作来强大背叛对方，对手也会背叛你给他一条路，不要把对手逼上绝路出卖别人的人，同样也会被出卖单枪匹马，难以获晋升的大好机会有效沟通，才是真正合作的基础群飞总比单飞要好得多勿与组织为敌，避免以卵击石只有合作，才可以及时取长补短Chapter 13 先做孙子后做爷恰当的示忠布信也有妙处对老板要忠诚，但千万不要盲从眼里要容得下沙子，才能有发展职场中要学会接受不公平的现实该逢迎还得逢迎，但容忍一定要有度认清胜败得失，懂得忍痛割爱别人的终究是别人的，想得到痛苦的是自己办公室应该低调做人，高调做事Chapter 14 自我提升含金量成功，也许就在你敲老板门的瞬间沉默不是金，适时显示自己的羽毛要想改变世界，不妨首先改变自己不断改变自己，增加“ 闪光点 ”不要让公司的人记不住你的名字珍惜职场上提供抛头露脸的机会低调播下机会的种子，才可以高低收获学会展示自信心的体态语言，奖励自己把公司当作自己的，去努力工作Chapter 15 让工作成为快乐唯有强者才能搏击长空迎着下一个目标，乘风破浪出发提高技能，经常给自己充电想升职就要不断提升自己创新意识成功

在于微妙之间，仅比别人先行一步消极心态，最可怕的晋升杀手拒绝浮躁，脚踏实地距离成功最近勇敢面对挫折，积极寻找解决方法热爱工作，让工作快乐起来积极形象，会将好运吸引到自己身边努力到绝望，永远不会有绝望每天保持健康的工作状态

章节摘录

获得办公室同事认同的秘诀人际关系对事业的发展有极大帮助，公司的制度再完善，亦需要各位同事的配合。
和睦的工作环境，同事间亲和融洽，上下一心，直接促成业务的成功。
能否成功，关键亦在于能否跟同事打成一片，和睦共处，赢得人心。
知道自己属于哪类人，就必须积极努力改善不足之处，与同事处好关系。
以下几个方法有利于你赢取人心：①合作和分享。
多跟别人分享看法，多听取和接受别人意见，这样你才能获得众人接纳和支持，才能顺利开展工作。
②微笑。
无论他是小职员还是总经理，无时无刻不向人展示灿烂友善的笑容，必能赢取公司上下的好感。
年轻的同事视你为大师姐，年长的把你当女儿看待，如此亲和的人事关系必有利于事业的发展。
③善解人意。
同事感冒你体贴地递上药丸，路过食品店顺道给同事买杯下午茶，这些都是举手之劳，何乐而不为？
你对人好人对你好，在公司才不会陷于孤立无援之境。
④不搞小圈子。
跟每一位同事保持友好的关系，尽量不要卷入某个圈子，否则这会无意中缩窄了你的人际网络，对你没好处。
尽可能跟不同的人打交道，避免牵涉入办公室政治或斗争，不搬弄事非，自能获取别人的信任和好感。
⑤有原则而不固执。
应以真诚待人，虚伪的面具迟早会被人识破的。
处事灵活，有原则，但却懂得在适当的时候采纳他人的意见。
切勿万事躬迎，毫无主见，这样只会给人留下懦弱、办事能力不强的坏印象。
⑥勿阿谀奉承。
只懂奉迎上司的势利眼一定犯众憎。
完全没把同事放在眼里，苛待同事下属，你无疑是在到处给自己树敌。
⑦勿太严厉。
也许你态度严厉的目的只为把工作做好，然而在别人眼里，却是刻薄的表现。
你平日连招呼也不跟同事打一个，跟同事间的唯一接触就是开会或交待工作，试问这样的你又怎会得人心？
不要迷恋哥，哥也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，你就成为办公室政治中的资深人物了。

编辑推荐

《杜拉拉的心理博弈术:职场上最神奇的心理策略》囊括了几乎所有典型的职场事例，深入浅出，娓娓道来，不乏趣味性、幽默性。
使得即将走入职场的、或者已经身处职场的读者朋友能够在欢笑中读完《杜拉拉的心理博弈术:职场上最神奇的心理策略》，而且从中获得职场博弈论的精髓。
并且能够很好的应用在自己的职场生活中，帮助自己解决职场的困境。

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