第一图书网, tushu007.com

<<职场道中道>>

图书基本信息

书名：<<职场道中道>>

13位ISBN编号：9787563927678

10位ISBN编号：7563927670

出版时间：2011-7

出版时间：北京工业大学

作者：高英

页数：276

字数：275000

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

做人难，做职场中人更难。
职场中人，往往是置身于暗流涌动的“江湖”，奔走于没有硝烟的“战场”。
走人职场，我们自然会被卷入激烈的竞争。
一家好单位，一个好职位，往往会有几十甚至是成百上千人争抢；一个优质客户，一个好的项目，往往会引来很多人的争取。
很多人想在同事间多挣一分风光、多点好的表现，想在上司面前多得一分赏识、多得一点机会……于是，人们总希望自己能在竞争中胜出。
走入职场，我们无疑会在夹缝中生存。
对上，要听命于上司，受其指挥；对下，得管理好下属，让他们乐于效劳；对同事，得面对激烈竞争，优胜劣汰；对对手，得提防明枪暗箭，挤压倾轧……对此，很多人都无法应对，他们在职场中终其一生屡受挫折、碌碌无为。
于是，很多人感到在职场中做人难，渴望能轻轻松松地活在职场。
那么，我们该拿什么来应对竞争、成为职场赢家？
靠什么走出夹缝、获得更广阔的职业空间？
其实，在职场中，每个人的机会大致相当。
困难重重，往往是因为你能力不足；麻烦多多，往往是因为你方法不对。
过来人的经验告诉我们：人在职场，关键在于你是否能运用心智，用智慧应对职场的方方面面。
要想解决职场中的这些难题，应该从职场的本质入手：看清职场中人做事的习惯，摸清职场中人做事的规律，在职场运用与众不同的技巧，从而为自己打开成功职场的大门。
毋庸置疑，职场的成功者之所以成功，是因为他们掌握了职场独特的生存之道。
盘点职场中的那些成功者，他们的成功之道各有不同：撇开一切成功者必备的能力、勤奋努力等不谈，他们有的能充分发挥自身特长，有的善用贵人，有的巧于应酬，有的善于布局，有的精于用权，有的口才过人……在他们的身上，彰显的都是职场的智慧精华和成功做事的制胜法宝。
当我们初涉职场时，一定要掌握职场中的生存智慧，在做事时，要懂得谋划，要懂得变通，要懂得用心思，要懂得用策略。
掌握职场道中道，是一门职场必修课。
当然，所谓职场道中道不是要你使奸诈坑害、打垮对手，而是要我们在职场中懂得利用智慧、策略等去赢得竞争，成就自己。
本书作为一部职场宝典，从彰显自我、配合上司、职场口才、同事相处、营销策略、职场管理等10个方面入手，为读者提供了解决各种职场难题的办法，为欲博取职业坦途的朋友指点迷津。
通过阅读本书，在今后的职场上，我们就能多一把成功的利器，让自己在获取事业与财富、权势与地位的过程中少走一些弯路。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书作为一部职场宝典，从提升自我、配合上司、职场口才、同事相处、营销策略、职场管理等十个方面入手，为读者提供了解决各种职场难题的办法，为欲博取职业坦途的朋友指点迷津。
通过阅读《职场道中道》，在今后的职场上，我们就能多一把获取成功的利器，让自己在取得事业与财富、权势与地位的过程中少走一些弯路。

<<职场道中道>>

书籍目录

第一章 学会彰显自我，让自己在职场如鱼得水
身价是自身实力的体现，也是“获利”最快的筹码。
对于官场中人来说，身价决定他们的级别；对于商人来说，身价体现他们的资产；对于文化人来说，身价彰显他们的学识。
而对于职场中人来说，身价决定他们的职场命运，决定他们的薪水。
所以，身在职场，必要的时候需要在职场中提升身价、彰显自我。

表现恰到好处就会获得赞赏
巧用狐假虎威
不丢品位，交际才会上档次
自我肯定，让自己高大起来
善于把自己的优点发扬光大
妙借贵人之势
学会自我推销
抬高自己的身价
第二章 迎合上司心意，赢得高层的赏识
上司的意图有时会捉摸不定，优秀的职场中人必须下工夫掌握上司的心意，揣摩上司的心理，满足他的要求，甚至还能抢先一步，将上司想说而不好说的话说出来，将上司想完成的事完成，这样，你就会赢得上司的青睐。

拉近与上司的距离
把功劳让给上司
认同上司让你成为职场达人
巧妙应对各种性格的上司
及时调整，抓住靠山
承接任务要干脆
切忌擅作主张
忠诚才能得到赏识
第三章 学会巧妙应酬，博得同事的喜欢
人在职场，只有学会巧妙应酬，才能让自己左右逢源，赢得同事喜欢。
掌握巧妙应酬、轻松处世的技巧和方法，必然能让你在各种人际交往和应酬场合中左右逢源、游刃有余，进而为自己工作的顺利进行、事业的畅达亨通助一臂之力。

和同事相处留一手
让人一步，捧人一把
过于顺从不一定能讨好别人
得理更要饶人
切勿涉足“小帮派”
情淡似水才能讨人喜欢
外圆内方穿行职场
和同事分享自己的成功
为人不要太计较
不要和上司称兄道弟
第四章 学点语言艺术，让口才成为职场的利器
“好马在腿上，好汉在嘴上。

”历史上精于职场之道的人往往都有不凡的口才。
有人曾指出：“ 说话的能力是成名的捷径。
它能使人显赫，鹤立鸡群。
能言善辩的人，往往让人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

事半功倍，业绩卓著。
”
……
第五章 哄得顾客开心，做个业务骨干
第六章 学会韬光养晦，意在长远的利益
第七章 工作讲究策略，把自己塑造成能人
第八章 学会驾驭人心，在职场中左右逢源
第九章 学会恩威并用，轻松驾驭手下员工
第十章 学会使用权利。
稳固职场地位

章节摘录

版权页：一个人要想成功地推销自我的话，当定位了自己的价值后，最起码要相信自己定的交换价值，相信自己值这个价钱，即首先必须要相信自己。
这也是世界著名的推销大师乔·吉拉德一直坚信的原则。
乔·吉拉德曾经说过这样一个故事。
一次，有一位从事建筑工作的商人刚参加完建筑一座大楼的招标会，就沮丧地对吉拉德说：“很遗憾，吉拉德，我的这个生意泡汤了。
”“为什么呢？
”吉拉德问。
“有三个投标的单位出的价钱都比我低，我一直以为自己出的价钱是最低的。
我不会用劣质原料建筑大楼，我要的是诚信，这个城市有很多很烂的工程，他们用最低劣的混凝土来建，而我自己却坚持用比较好的材料，所以这笔生意我不能做了。
”令人失望的是，人们往往会选择那些只顾低成本，而不顾高质量的商家。
建筑商被“低价出卖自己”的其他建筑商击败了，其实，这没有什么遗憾的，这个建筑商虽然一时失败了，但他坚持自己的道德底线，相信自己的价值，最终他高尚的德操肯定会被那些“识货”的人们所发现。
如果连自己都不相信自己的价值，那又有谁敢来“买”你呢？
只有相信自己是有价值的人，才能引起别人的关注，别人经过权衡，才有可能会聘用你。
当然，如果你一无是处，做什么对你来说都是对牛弹琴的话，那么你就是一个名副其实的草包了。
即使有再多的机会，对一个草包而言，那也是不顶任何作用的。
在推销自己的过程中，难免会遇到一些困难和挫折，有营销意识的人就好比一些适销对路的商品一样能够满足客户的需求。
当确定自己的价值之后，还不能说已经把自己推销出去了，还要看看自己是做什么的，自己的本质是什么。
商品的作用是能满足人们的某种需要，你可以试着想一下，自己能满足人们的什么需求呢？
也就是说，你的专业背景、适合做什么工作。
只有找到合适的工作对象时才能体现出自己的价值。
这个时候，你不妨表现一下自己，适当地展示一些自己的绝活，较为详细地介绍一下自己很具有说服力的实际成果，为以前的企业创造多少利润等。
试想一下，没有一个人会买一个毫无用处的东西，人也是这样。
你如果没有用，不能为雇主创造价值，那么聘用你还有什么意义呢？
大家都知道，一般卖东西的人都喜欢吆喝，说自己的商品有多么好。
自我推销也是这样，必要的时候也要“吆喝”一下自己，为自己来一阵呐喊助威。
这时最好能比较完备地说出自己的作用，不要太浮夸，否则，让你真枪真刀地耍起来的时候，如果你不能独当一面的话，你迟早会被主管撤职的，那么以后你的信誉在人们的心目中也会大打折扣。
为自己吆喝是十分必要的，但自己值多少钱，就吆喝多少钱。
有些时候，当我们向别人推销自我的时候，由于考虑到别人的各种因素，比如对方的价值观和特殊的心理，知道对方并不一定会接纳你时，你要做出一些能够让对方肯定和欣赏的事来，或采取一些灵活机动的方法，让对方在潜移默化中改变自己旧有的看法。
英国著名作家毛姆在年轻的时候，一点也不出名，他写出来的书也遭遇冷落，毛姆为此苦恼不已。
他知道，自己要想成为一名让读者接受的作家，必须让读者通过他的著作来了解自己。
在他毫无名气的情况下，如果直接向别人介绍自己的作品，是不会得到人们的信服的。
后来，毛姆创新地在报纸上刊登了一则征婚广告：“本人是一位年轻有为的百万富翁，性情温和，善解人意，爱好体育、音乐。
非常希望能与毛姆最新作品中女主角性格相同的女士结为朋友，而后谈婚论嫁……”几天后，毛姆著的书顿时成了抢手货，最后竟让毛姆成了最有名的作家之一。

别出心裁的广告效应产生了独特的效果，毛姆灵巧地利用人们猎奇的心理，使人们对他的书产生兴趣。
他这种迂回的自我推销策略，使他大获成功。

编辑推荐

《职场道中道》年度畅销书。
职场达人不告诉你的生存技巧。
职场如战场，稍有不慎，就会误入歧途，掉进职业发展的陷阱。
要想进军职场，必先悟透职场道中道：要想在职场中有所作为，更要悟透职场道中道。
只有悟透职场道中道，才能做到知己知彼，运筹帷幄。
从而决胜职场。
不管你是职场菜鸟还是混迹职场多年的老江湖，《职场道中道》都将是使你少走弯路的成功宝典。
过来人的经验告诉我们：人在职场，关键在于你是否能用智慧应对职场的方方面面。
要想解决职场的这些难题，应该从职场的本质入手：看清职场中人做事的习惯，摸清职场中人做事的方式，在职场中运用与众不同的招法，为自己打开成功的大门。
毋庸置疑，职场的成功者之所以成功，是因为他们掌握了职场独特的生存之道。
当我们初涉职场时，一定要掌握职场的智慧，在做事时，要懂得谋划，要懂得变通，要懂得用计，要懂得用策略。
掌握职场道中道，是一门职场必修课。
当然，所谓职场道中道不是要你使奸诈坑害、打垮对手，而是要你在职场中懂得利用智慧、策略等去击败对手。
成就自己。

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