

<<职场政治ABC>>

图书基本信息

书名：<<职场政治ABC>>

13位ISBN编号：9787564020873

10位ISBN编号：7564020873

出版时间：2010-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：卢丽

页数：272

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>

<<职场政治ABC>>

前言

职场生存非常道 有人的地方就有江湖，职场无疑是一种江湖——名利场表现最突出的江湖。上司与下属、同事之间，虽然十生格不同、经历各异，但是一入职场，都是为了两个字“名”、“利”。

这并不是什么赤裸裸的说法，没有人可以否认进入职场是为了生存。

出入职场的人最基础的目的就是挣钱吃饭，生活第一，这是当然的。

当这个问题得以解决以后，更多的人就会向更远的地方看。

升职加薪，这就是职场人为之奋斗的长期目标。

一个办公室里并不是只有一个人想坐领导这个位置，一个公司里也不是只有一个人想坐经理这个位置。

目标建立以后，最关键的就是行动。

在武侠片中，经常可以听到这样一句对白：“你怎么不懂江湖规矩？”

职场这样的江湖也是有规矩的，这是奋斗中所要掌握的关键点。

纵观职场，可以发现人们对于这个关键点的掌握各不相同。

有的人刚开始进入职场，就为了升职加薪的目标奋力搏杀，完全不理睬周围的环境。

就在这些人拼杀个你死我活的时候，一个站在不远处的人已经开始悄悄地靠了过来，等待时机成熟，将这些人争夺的位置轻易收入囊中。

这并不是传说，这只是职场生活中一个情景的缩影。

对于这样的事情，站在遵守公司规章制度的角度上来看的人会觉得不可思议。

当然，公司不会在规章制度上写：请大家踊跃地明争暗斗。

卡耐基曾经说过：“有两种人在一生中会一无所成，一种就是总不按吩咐做事情的人，另一种则是领导让做什么就做什么的人。”

如果这句话是写给职场人士的，那么就说明卡耐基也承认职场有着这样的灰色地带。

每个公司给员工制定的工作制度以及员工守则是必须遵守的，但这些简单并且机械的员工守则却不能帮助很多人顺利地升职加薪，那么，在遵守守则的基础上，有什么办法可以让你在职场中达到自己的目的呢？

这显然就要用敏锐的眼光透视灰色地带中存在的另一种规则。

就像心理学中的意识和潜意识的道理一样，潜意识始终是不被人看见的。

你只能通过意识做出某种分析。

潜规则也是这样，它并没有被写进公司的章程，但是确实存在的。

职场的斗争有的时候很黑暗，甚至很残酷，一个人凭什么可以打败身边的竞争者，获得高职位？

为什么有人可以左右逢源，快速成为领导面前的红人？

这都和潜规则有着莫大的关系。

无论是公司的高层还是普通的白领，无论是在事业单位还是在跨国公司工作，一个人的经验毕竟是有限的。

职场中会有各种各样的潜规则，掌握这些潜规则是十分必要的。

在这本书中，我们将把职场上出现的潜规则一一进行剖析，给你生动地呈现精彩的案例。

这本书将是我们送给所有职场人士的一份礼物，当然这份礼物当中也许会有你不喜欢的一些瑕疵。

如果有不妥的地方，或者任何错误，希望广大读者给予批评指正。

<<职场政治ABC>>

内容概要

有人的地方就有江湖，职场无疑就是一种江湖。

名利场表现最突出的江湖。

无论是公司高层还是普通白领，无论是在事业单位还是在跨国公司工作，一个人的经验毕竟是有限的。

职场中会有各种各样的潜规则，掌握这些潜规则是十分必要的。

在《职场政治ABC：不可不知的职场博弈之道》中，将把职场上出现的潜规则一一为您生动呈现。

《职场政治ABC：不可不知的职场博弈之道》是为职场人士量身定做的一份礼物。

<<职场政治ABC>>

书籍目录

- 第1则 别到上司那儿找公平
 - 为什么相差这么远
 - 不要以为这是不公平的
 - 你不知道这是为什么吗
- 第2则 必须加入一个圈子
 - 职场的人需要圈子就像饥饿的人需要面包
 - 空降兵也有加入圈子的妙法
- 第3则 推好公与私的太极
 - 给自己划一条底线
 - 失去重心就会失去平衡
 - 工作时间的“电话粥”
- 第4则 悉数加班中的猫腻
 - 公司玩转加班“规则”
 - 她总是很忙，而你只是做好应该做的
- 第5则 接受批评也需智慧
 - 用诚恳的态度面对“错误”
 - 用对手的批评打败对手
- 第6则 “糊涂”也要分时段
 - 糊涂是一种策略
 - 糊涂是一种手段
- 第7则 参加每一场饭局
 - 建立“美味关系”
 - 年底升职饭局
 - 饭局是人际关系润滑剂
- 第8则 没能力，就别站在集体的反面
 - 集体用能力来划分等级
 - 要扳倒集体规则的制定者，就要先熟悉规则
- 第9则 遵守论资排辈的王道
 - 资历是一种非正式的权利
 - 排排坐，分果果
- 第10则 千万别得罪庸才
 - 办公室里的“人物”
 - 不要忘了，小人物最懂得算计
- 第11则 回避“谈判”这个幌子
 - 还要做什么才能晋升
 - “解决问题”是一个很好的借口
- 第12则 尊重秘密的存在
 - 遵守秘密也是感情投资
 - 你看不见，你听不见
- 第13则 恋爱是办公室雷区
 - 不要在办公室里寻找目标
 - 办公室里没有爱情
- 第14则 少说话，言多必失
 - 不要总是对下属不满
 - 不要做大嘴巴

<<职场政治ABC>>

第15则 趟好“八卦”这浑水

八卦也有范围

不要随便谈论薪金问题

第16则 谱是一定要摆的

很靠谱也要学会摆谱

做得好，也要做得妙

第17则 表面文章要做好

外野手成为偶像的原因

想有成就，就应该学会做表面文章

第18则 必须与集体分享个人成功

将欲取之，必先予之

分享意味着无限可能

第19则 永远活在制度之下

做一个“遵纪守法”的好员工

别不把制度放在眼里

第20则 聪明应对老板的“越级”

不要有恃无恐

不能改变上司的决定，就改变一下自己的态度

第21则 做好工作以外的事

展现工作能力，获得上司青睐

把琐碎的小事做好

第22则 别给他人的理想当枪手

是别人的理想还是你的理想

你成为上司理想的忠实信徒了吗

第23则 保帅之车的求生策略

心腹要懂得这个位置的凶险和残酷

心腹要懂得给自己留一条后路

第24则 别拿培训当旅游

培训是一个危险的讯号

借助培训上位

第25则 同级永远都是对手

办公室里只有同事

上司制衡原则

第39则 时刻避开上司的软肋

不要自作聪叫，揭上司的“疮疤”

不要评论女上司的敏感身份

第40则 精通“MP”法则

马屁要拍得巧

“MP”是一种情感互动的方式

第41则 加薪—政治—妥协

拒绝要求加薪的员工要有技巧

加薪要审时度势

第42则 从谣言中预测变化

小心谣言中的陷阱

利用谣言中的有效信息炒作自己

第43则 同事离知己有多远

知己不在职场中

<<职场政治ABC>>

- 职场没有旧情可念
第44则 不要小瞧对手
新人也会成为对手
不要被装傻的对手摆一道
第45则 勿入年终奖的禁区
不要让年终奖为难你
小心被年终奖套牢
第46则 多劳心者，才能多得
劳心是一种阶层含义
劳心者治人，劳力者治于人
第47则 别不信“人靠衣装”
穿出成功
用衣着掩盖你的强势
第48则 不因面子而无为
领导不要怕颜面扫地
放下“面子”，才能成就“面子”
第49则 把握热情的火候
你的热情可以维持多久
别让你的热情“灼伤”他人
第50则 话不可说太满
领导说话用词很重要
不要轻易说“没问题，一定办到”
第51则 做客要“识时务”
不要做不速之客
不要过分拒绝别人的好意
第52则 戳破远景这个幌子
美好的未来永远在远处
美丽的远景是一幅画
第53则 熟知商务饭桌上的雷区
商务饭桌上要尊重别人的习惯
交易的成败全在“宴客之道”
第54则 提早锁定新靠山
有的时候，你只能做单选题
利益联盟倒塌之后
第55则 别把公司当成家
你是来工作的，不是来生活的
别把情绪带到办公室
第56则 把小缺点放在台面上
不招人嫉妒的简单生存法则
出桶的螃蟹惹众怒
第57则 理解谎言存在的意义
有时，谎言是晋升的有效捷径
有一种谎言是为了成就你
第58则 千万别上“特权”瘾
懂得放权，才是赢家之道
为你分忧的人，需要一点儿权力
第59则 “老好人”常没好下场

<<职场政治ABC>>

做刺猬，不要做软柿子

老好人的另一种说法是没有前途的人

第60则 不要泄露秘密

公司的秘密不能说

自己的秘密不要轻易说

第61则 谨防人事调整中的“温柔一刀”

新官上压很“温柔”

“让你飞得更高”其实只是一个借口

第62则 竞争不以品性为代价

高姿态应对职场中的小人

最后的退路不是两败俱伤

第63则 理解开会是一种“道”

领导是在会议中炼成的

找准时机，在开会时说出你的观点

第64则 面对新老板，不要诋毁老东家

你知道新老板喜欢听什么吗

注意自己的职场信用问题

章节摘录

版权页：为了能和下属搞好关系，为了能让下属保持高昂的斗志，Mick非常愿意把荣誉都分给自己的下属。

他曾经和公司的广告策划和创意人员这样说：“如果你们创造了优秀的作品，我绝对不会埋没你们，我会向很多广告公司大力地推荐你们。

我要让他们知道，我之所以会有今天这样的成就，全是靠你们这些优秀的策划和创意人员。

”他的话让下属们为之感动，所以他的广告公司进步的速度比别的公司都要快。

很多优秀的广告人知道他秉持着这样的理念来经营公司，都纷纷过来加盟或者是寻求合作。

Mick是一个商人，他所追求得最多的就是商业利益。

怎样把自己的公司做得强大、做得好，这才是他最关心的。

当然，如果说他不在乎荣誉的话是在骗人。

他非常在乎，但是，他在乎的是整个广告公司的荣誉。

在这个游戏里，他个人根本不存在什么荣誉的问题。

设计和策划都不用他来做，他需要做的就是市场运营和销售，他完全可以把荣誉这个问题摆在最后面。

荣誉对他来说并不重要。

但是，在他的员工看来，Mick可谓是一个好领导、好上司，把公司经营良好这样的大功劳都归功于他们，而且也不会埋没他们的广告创意。

这样不独霸“荣誉”的领导，很受下属的欢迎和拥戴。

在Mick看来，这些欢迎和拥戴，对于自己来说就是无上的利润。

在职场上，要掌握一些游戏规则的不仅仅是员工，还有领导。

聪明的领导知道自己应该怎样和下属进行有效的沟通。

把成功的荣耀都归功于自己的下属，无疑会很快地赢得下属的欣赏和尊敬。

而这样做的目的就是为了能够更好地统领自己的部下，做出更多、更好的成绩。

一个成功的领导者，要获得下属对自己的忠心和欣赏，把成功的名誉给你的下属，这才是最重要的。

编辑推荐

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>