

<<女人就是要有权>>

图书基本信息

书名：<<女人就是要有权>>

13位ISBN编号：9787807029496

10位ISBN编号：7807029498

出版时间：2009-4

出版时间：吉林文史出版社

作者：玛丽昂·克娜丝

页数：145

译者：杨茜

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>

<<女人就是要有权>>

内容概要

为什么你学业优异，步入职场后却总是被男同学落下？

为什么你的男同事比你更容易得到老板的认可？

为什么你努力工作，业绩突出，却总是无法占据要职？

为什么你的老板总是男人？

……这一切一切，究其原因，无非是“权力”二字作祟。

在本书作者看来，现今的社会就是一个按照男性规则运转的权利游戏场，女性只有熟悉规则，利用规则，并具备一些技巧，才能避开权力陷阱，突破不能升职的怪圈，最终成为八面玲珑的职场达人，甚至是职场女王。

《女人就是要有权》将为你破译这些规则，并告诉你许多实用的职场生存技巧——女性总是就事论事、质疑上级的种种决策，因此站在了老板的对立面据理力争。

男性会牺牲大量的时间，去维系那些重要的商务关系和人脉网络。

女性常常对这一工作不以为然。

女性喜欢委婉的表达，因为她们相信别人有“听懂暗示的耳朵”。

问题是，男性只有“听懂事实的耳朵”。

在工作中，女性很难做到对事不对人，受到指责时，她们总是用争论来发泄自己的感情。

在职场上，受人尊重永远比被人喜欢更重要。

女性认为“出色”就是优异的业绩和专业技能，而男性认为“出色”是成功实现自我的能力。

<<女人就是要有权>>

作者简介

玛丽昂·克娜丝，一个知悉职场规则的女人，一个成功而优秀的职场女王。

在职业生涯中，她取得了许多女性难以实现的成就。

她曾是德国最大的邮政集团最年轻的经理人，之后成为一家美国大型上市公司的董事成员，36岁时她成立了自己的商务咨询公司——SheBoss，专为那些不甘平庸的女性提供职场生存技巧方面的培训。

克娜丝还是一个畅销书作家。

2006年她出版了《被癌症咬一口》，成为该年度德国最畅销的图书之一。

2008年，克娜丝将自己多年职场拼杀的经验、技巧编著成书——《女人就是要有权》，此书一出版，立刻风靡欧美，被职业女性奉为“职场百科全书”。

<<女人就是要有权>>

书籍目录

为什么你的BOSS总是男人 职场中的游戏规则 等级次序与议题内容 靠近老大 积极发言与交流
重视等级次序 比赛与过家家 身体语言的密码 微笑与过家家 喋喋不休标志支配权 视觉作用
犯规 不要害怕黑脸包公 女性，不是男性的竞争对手？
和女同事和睦相处 掌握实权 权利象征的影响力 衣着法则 权势的标志 愿景帮助你 勤奋不
代表成功 请给我加薪 酒吧和运动——成功的法则 联盟 施展女性的魅力 被喜欢与被尊敬 直
接表述与间接表述女性优势 导师是电梯 除去你的绊脚石 王后怎么做 后记

<<女人就是要有权>>

章节摘录

插图：为什么你的Boss总是男人？

今天，大多数女性均接受了很好的教育，但是为什么许多组织和公司的领导层几乎全是由男性把持？据统计，毕业时，女生的平均成绩要比她们的男同学好很多。

女性天生有很强的洞察能力，具备熟能生巧的实际操作潜力，能在谈话中轻松而迅速地捕捉信息。

凭这些优势，我们是否就能认定女性稍加年月就能在许多领域坐上管理层的第一把交椅？

令人遗憾的是，在拥有超过五百名员工的德国公司里，女性进入领导层是非常罕见的；在律师事务所，基本上看不到女合伙人的身影；大学里的女教授总是占少数，尽管在各个系里的女生占绝大多数。

事实上，我们有一个女总理也不能帮助女性占据政坛要职。

为什么很多女性初入职场时雄心壮志满腔抱负，但后来却总是在原地踏步？

或者最多只能奋斗到中级管理层：比如说不得不向男经理或上级妥协，总被男同事排挤的中层雇员；勤勤恳恳地在律师事务所做法务代理人，再努力也成不了合伙人；或者在报社做个编辑，但每天还有个男主管在眼前晃悠。

女性在大公司或者机关里很难做到决策层的原因，在于一种所谓的“玻璃盖子”效应。

这个名词来源于一个实验：把一条鱼放在一个有玻璃顶盖的器皿里，其他动物很想吃到这条鱼，所以它们总是用爪子或嘴不断地拍打和撞击那个玻璃盖。

但当这些动物疲于重复这样的动作后就会放弃再尝试的念头，哪怕这个玻璃盖已被移开。

很多职场中人也是如此：他们会不断地遭遇到各种各样看不见的障碍，比如自己的意见不被采纳，得不到上司的重用等。

当然，无论男女职员，都有可能得不到同事或上司的认可，被忽视甚至受到攻击，但是女性遭遇类似问题的几率更高。

几年以前，我开始对这种现象十分感兴趣，并仔细观察我周围的人群是如何进行沟通和交流的，尤其是男性和女性之间的对话。

无论是在何种行业，他们报告工作进展，或者在愤愤地评论同事和上司，我都专心倾听和观察。

通过对周遭相对来讲比较成功的和一些不太成功的人群的观察，对他们迥然不同的行为方式进行分析，我很快发现：要取得成功，除了很好的工作表现外，还有一个举足轻重的因素，那就是：交流。

用正确的方式方法去交流，你不必把自己弄得头破血流就能穿越那个“玻璃盖子”。

相反，如果能将几条对你有益的游戏规则善加利用，便可省去诸多失望和几条皱纹，而且可以让别人倾听你的意见，或者将你的主意付诸实践。

这些小游戏提供给你很好的机会去训练你的态度，学习冷静地对待失误、勇敢地迎接挑战。

即便你没有野心做老板，只是为了保护自己，还击那些总和你过不去的同事，那么你现在可以学习：怎么做。

参加我的女性领导力培训课程的学员们证明，不同人格和性格取向的人群均能学会沟通的金科玉律。

特别是女性，她们具有很大的潜力，除了已经具备的自身优势之外，还能把潜能的能力发掘出来，从而在以男性为主导的领域里能成功地与人沟通和交流。

长此以往，女性们最终能成为所向披靡的主力手——就好像国际象棋中的王后一样。

本书主要探讨的是权力，并传授如何交流的艺术。

在权力角逐领域里的交流，关键是我们是否能够很快地得到别人的尊敬，成功地说服他人接受我们的意见，并且实现我们的自由意志。

掌握了权力的交流或者交流的权利不代表就能成为一个优秀而成功的领导者，我们还需要具备不同的能力和技巧，与各式各样的人成功合作。

但是，如果你没有意识到权力的重要性，没有掌握权力交流的艺术，你就绝对到达不了权力金字塔的顶尖，除非，你是公司继承人。

对于今天的女性来讲，要想在现有机构的高级管理层占据一席之地，唯一途径就是上天安排能继承祖上的遗产。

对于那些不指望这种途径的人来说，我下文将要介绍的内容能助大家一臂之力，成功实现自我和目标

<<女人就是要有权>>

。男性和女性的沟通方式迥然不同。

当然，女性的行为方式不可能是千篇一律的；同样，男性也不可能持守完全一样的为人处事之道。

因此，我在文章中所举的例子均是普遍意义上的常见的行为模式。

这种大众化的模式可以帮助我们对纷乱的信号进行归类，将其系统化，并且避开可能随时会让女性碰到脑袋的“玻璃天花板”。

我们不是要评价努力争取权力是否有价值，也不是要质疑女性在事业上拼搏的意义。

本书旨在指出权力的游戏规则是如何在一个组织机构里运作的，并解释为何这个世界在有意识和无意识中仍是一个以男性为主角的游戏场。

每位读者，无论男女，是否准备在日常工作中去实现自我，或者是否认同本书介绍的规则，完全取决于个人的自主判断和决定。

然而，作为女性，你想在事业上有所成就，希望人们倾听你的建议和意见，严肃认真地去讨论、执行，付给你合理的报酬，委派给你具有挑战性和责任性的工作，或者希望你的意见有更大的影响力，那么本书的“游戏规则”将会给你带来全新的帮助，无论你是在何种领域、年纪几何或是在何种情况下

。初入职场时，我和身边大多数女性一样对这些规则知之甚少。

在职场摸爬滚打许多年后，我逐渐拥有了对权力的敏锐度和防止犯严重错误的敏感性，通过自身在诸多尝试和失败中汲取经验并掌握了这些职场的金科玉律。

我曾是一家德国康采恩集团最年轻的管理者，后来成为一家美国大型上市公司的董事成员。

特别值得指出的是，这个工作受聘于一家美国公司而非德国公司，因为就女性位高权重的现象而言，美国在这点上超前于德国。

后来我成立了一家自己的公司，旨在帮助职场女性更加出色地发挥她们的才能。

其中除了女性外，也不乏很多男学员。

在沟通交流的培训中，理论结合实践，启发女性们应当如何应对职场上各样复杂的局势和困难。

在以下的章节中，你们将读到我们所积累的一些经验和帮助我们达到成功的各种方式方法。

职场中的基本游戏规则如果你对国际象棋一无所知，却有人提出与你切磋切磋，你会做何反应？

回绝对方，说没有兴趣；或者说你不懂游戏规则，很遗憾不能与之一比高下；再者请对方教你？

无论选择何种反应，我相信有一点你肯定是不该做的，那就是直接上手开始玩。

为什么呢？

因为要想下棋，至少得掌握其基本规则啊。

在职场上同样也是如此，必须掌握基本的游戏规则。

一个组织的规章制度，总是由其最高领导层所制定，但这个决策层往往主要由男性组成，所以，在绝大多数的企业、大学、政党、医院、协会里，实行的都是男性的基本交际规则。

如果你想在这些地方获得成功，至少得知晓这些基本规则。

在男性的世界里，有条放之四海而皆准的交际规则——等级次序。

女性则不同，她们更倾向于在开放的网络中交流。

身处等级次序体系里的人，是以身份地位为导向进行交流和沟通的；与之相比，在相互关联的网络交际中，谈话内容和议题则占据主导地位。

你可以把等级次序看作垂直的交际模式，而把网络视为水平的交际模式。

男人们之间按上下级分类，并尽量让自己与下级区分开来；女性则在最有差异的地方建立起联系，她们之间没有划清级别的必要，而更喜欢寻找关联及共同点。

多数情况下，由女性来负责和维系公共关系，这样的安排并非毫无依据。

努力探求共性，避免清晰的界定和分级的风格，截然不同于等级制度下的行为举止。

这样的差异看似很简单，但带来的结果却很严重，往往导致男女间的互相不理解。

所谓的“红颜知己难求”，或者“男人像小孩”，就是此类现象在私人领域典型的缩影。

对交际上的这种差别，有各种各样的解释。

科学界就在争论，是否应在生物学或者社会学中寻找其根源。

<<女人就是要有权>>

要我猜，二者兼而有之。

本书探讨的不在其原因，而在其结果，即在于理解：女性仅凭女人所特有的互联型的交际能力，在充斥着界限的职场交际中是不能战无不胜的。

最晚等擢升到中级管理层后，女性们即会感受到其中的差别。

因为从这儿开始，权力的金字塔开始冒尖。

此前诸事顺利：比如优异的学习成绩、优秀的大学学历、职业上的好起步,让你凡事殷勤干劲十足，有助你在事业初期快速发展的好评价，等等。

可是突然间，一切都结束了。

这些看似将永远平步青云的女子就像碰了壁似的，对事情的来龙去脉还懵里懵懂，仅仅感觉似乎碰到了看不见的障碍。

当她们在“玻璃盖子”上撞够了脑袋，女性职业生涯的第二阶段就此开始了：不再想方设法将自己的想法付诸实践，不再有动力将这些看不见的障碍从她们的生活中挪开。

她们或心灰意冷地被降级，或转向不太重要的岗位，或离开公司，或出于对事业的失望而去生儿育女。

男人们常认为，女人们实现自我“太轻松了”。

说这种话的男人，对女人在职场中会遇到些什么难处一窍不通。

当然，男人也会时不时地在自我实现上遇到难题，但相比之下，这种情况出现的几率更小，方式也不同。

而且在自己熟悉的体系内活动，处理起难题来比女性更会得心应手。

尽管有些男人跟大多数女人一样，乐于通过交际建立联系；也有些女人，与生俱来偏向那种以地位为导向的交际方式，但是，那些都只是极个别的现象。

因此，总体上，我们还是可以识别并描述男女交际模式上的典型性差异的。

交际行为是可以被改变的，前提是反复训练，以及能得到周围人对你“新”行为的肯定和奖励。

如果将这种练习视为一种游戏，有规则，有布局，有犯规和逐日的进步，训练会变得更加容易。

其关键是你要将自己作为游戏者，而非个人。

<<女人就是要有权>>

后记

公主之所以能成为女王是因为她的出身，她能够在特定的时候荣登宝座。
如我前面所说的，能够在—个现成的机构中站在那金字塔的顶尖上，最容易的方式就是获得继承权，
否则，特别对于女性来讲。
要实现这一目标，前边是一条漫长而艰辛的道路。
很多的公司、医院、政党、大学、社会机构和剧院，等等，至今依旧使用的是男性的交流模式。
女性很难适应这种模式。
只能为此恼怒，但结果带来的只有更多的皱纹和失望，什么也改变不了。
就好像在大不列颠岛上度假，你难以平抚你的怒气。

<<女人就是要有权>>

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>