第一图书网, tushu007.com

<<职场关系的真相>>

图书基本信息

书名：<<职场关系的真相>>

13位ISBN编号：9787807248101

10位ISBN编号：7807248106

出版时间：2010-1

出版时间：京华出版社

作者：鲍勃·沃尔

页数：208

译者：卫青青

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

越来越多的情商研究成果改变了我们对职场成功的决定因素的看法。
在今天复杂的职场中，要想在高智商职业、复杂工作和领导职位上获得成功，仅靠智力和培训是远远不够的。
要想在一群高智商、高学历的人中脱颖而出，你必须研究并提高与情商有关的个人品质、社交能力。
这个修订版反映了我在1999年本书第一版出版后新获得的知识，囊括了关于情商及其对工作和生活成功的重要影响的最新发现，并重新修订了书中的有关内容、沟通策略和练习，以更好地帮助你提高情商。
此外，修订版还增加了我在过去几年中从培训管理人员和组织发展项目中获得的经验。
最后，我还在书中新加了一章，来介绍阿黛尔·琳恩情商模型，这个模型使得情商不再神秘，让你明白能做什么来改进自己的性格与能力。

内容概要

在当今竞争日趋激烈、情况日趋复杂的职场中，要想在高智商、高学历人群中脱颖而出，要想在领导职位上获得成功，仅靠智力和专业技能是远远不够的。
情商已经成了职场成功最重要的决定因素。
本书为你提供的是经过实际检验的加强你的职场关系和效能的有效方法，不论对于职场新人，还是高管，都是一本极具价值的经典著作。
　　聪明和专业能力强，只是你干好工作的第一步，能有效地与人共事才是事业成功的基础。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

鲍勃·沃尔（Bob Wall），美国著名管理咨询专家，在近30年的职业生涯中，始终致力于组织评估、战略规划、领导力以及团队发展的咨询和指导，他的客户遍及公共和私营部门的大、中、小型企业和机构，包括微软公司、通用再保险公司、第一资本公司（Capital One）、普莱克斯公司（Praxair，Inc.）、纳克斯泰尔公司（Nextel）、比克公司（BIC Corporation）等著名大公司，著有《情商训练》、《使命导向型企业》、《人际技能训练手册》等畅销书。

<<职场关系的真相>>

书籍目录

第1部分　情商与职场关系　第1章　共事　　与人高效合作　　工作满足感　　职场关系：持续的挑战　　你可以改变局面　　跟对方谈谈　第2章　为什么仅凭智力无法确保成功　　情商：一个简单的定义　　理解情商　　情商：你为什么要在意　　询问反馈：借同事之眼认识自己　　提高情商：一个没有止境的过程第2部分　职场关系对个人的挑战　第3章　与朋友和同事共事　　职场关系的复杂性　　分清个人关系与职业关系　　“我们就是个幸福的大家庭”　　“我不需要谁喜欢，我只需要得到尊重”　　目的不同，规则不同　　你无法选择同事　　权力如何影响关系　　不同的沟通方式　　当生意遇到家人　　两者兼得　　建立个人与职业两种关系　第4章　冲突带来的挑战　　团队合作：并不能自然产生　　将冲突个人化：导致关系破裂的第一步　　破坏性谈话的风险　　沉默的风险　　有事情不说：职场关系的杀手　　角落里的犀牛头　第5章　当行为与良好意图不符时　　与“有问题的人”相处　　相信良好意愿　　承担起责任　　消极等待的“回报”　　聪明地采取行动　第6章　当你成了自己最大的敌人　　为什么良好用意会失败　　自己对他人影响的认识盲区　　我们的行为总有自己的道理　　个人经历的影响　　乐观的空间　　管理者“敞开大门”的幻觉第3部分　破解团队发展的奥秘　第7章　打造团队以及解决冲突　　什么是团队？　　团队发展的一个模型　　团队为什么会出问题　　从职业化的角度看待冲突　　成长带来的挑战　　对待难以相处的人　第8章　参与决策　　理解组织中的问题　　找出并解决问题　　明确员工在参与决策中的作用　　理解被征询意见的角色　　确保知会到每个人　　扩大员工的参与　　员工参与决策对公司的益处　　参与的陷阱和误解　　参与对个人的益处第4部分　形成影响力并改变现状　第9章　情商的综合运用　　对情商的进一步认识　第10章　为棘手的谈话做好准备　　矛盾与愤怒　　矛盾与恐惧　　如果交谈如此重要，我们为什么要回避？　　开始棘手的谈话：处理矛盾　　如何准备提出问题　　提出问题工作表　第11章　控制好提出问题的谈话　　提出问题的指导原则　　把谈话组织好　　一个详细的范例　　控制冲突中的情绪　　事情发生与进行谈话之间的时间　　提出问题和要求　　当对方不同意你的要求时第5部分　工作、生活以及个人满足感　第12章　实现你的抱负　　定好你的目标　　个人发展　第13章　深化你的人际关系　　形成人情纽带的机会　　主动与人接触　　作出补救　　感激的礼物　　爱与工作

章节摘录

你的人际关系对你职场的成功和工作中的满足感有极大的影响。
你也许通过多年的寒窗苦读、不断奋斗，才获得了目前从事的职业所需的技能和知识；也许你利用以前很多工作所积累的技能才进入了今天的工作岗位。
不管你是怎么得到工作的，你在工作中与人打交道的能力会让一切都完全不同。
在我从业早期，我和一位工程师谈过他工作的公司和他对工作的感受。
“我真的喜欢这个工作，”他说，“这工作能让我学有所用，而且在研发产品时还能学到新东西。从某些方面来说，这工作简直就是我的梦想。
”“那你干嘛还要更新简历，开始找新工作呢？
”我问道。
他是这么回答的：如果我只需要埋头工作，那我会非常满意。
但我的上司太难相处了。
她很少与人沟通，至少是很少做积极的沟通。
她就会吹毛求疵。
我觉得她好像老是盯着我，专门等着我出错好斥责我。
而她所谓的‘错’就是没按她的方法做。
我都被她逼得喘不过气来了。
我喜欢这家公司和我的工作，但我真的没法为这么消极、这么难伺候的人工作。
我要看看还有没有别的机会。
在后来的工作中，我听到了很多关于一个人怎样毁掉了一份原本愉快的工作的事情。
有时候，这个人是你的上司。
有时候，这个人也可能是个同事。
我的一位客户说：我们部门的关系很紧张，这主要是由一个分析员引起的。
没什么事能让他高兴。
他总是抱怨他的工作时间和工作量。
只要出了问题，准不是他的错。
他总能把过错推给别人。
因为我是新来的，所以他要帮忙的时候总是我去搭班。
我听腻了他对公司管理的抱怨、对自己生活的抱怨。
就他这种心态，我敢打赌他在家里也有问题。
我在学校根本没学过怎么跟这种人相处。
我现在真的忍无可忍啦，不知道该怎么办。
适用于全人类的一个基本原则就是，我们的选择都是为了得到回报。
如果一个行为不能带给我们某种回报，我们就不会继续这种行为。
回避问题也有其回报，尽管有时这种回报并不那么直接、明显。
假设你跟上司的关系有问题。
初看起来，你似乎是这种状况的牺牲品。
你或许会觉得自己的工作不被欣赏，你的上司无法取悦。
你也许会希望在关系到你的工作的决策上能有更大的影响力，可又觉得你的上司不想听你的意见。
但是，这也许是因为你没有付出足够的努力来和上司讨论这种状况。
回避工作中的沟通困难会有什么回报呢？
首先，你避开了卷入一场也许会不那么愉快的谈话的风险。
其次，你避免了为你们之间的关系承担责任。
你甚至也许还会从责备别人中感到某种满足。
像大多数人一样，你或许考虑过和对方谈谈，只是还没有行动。
可是，回避沟通的回报与这种行为对你工作效率和工作满意度的负面影响相比，真的值得吗？

编辑推荐

《职场关系的真相》是顶级管理咨询专家倾囊相授的经典读本比任何一部职场小说更真实！更有效！

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