

<<职场那些事儿>>

图书基本信息

书名：<<职场那些事儿>>

13位ISBN编号：9787121087905

10位ISBN编号：7121087901

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业出版社

作者：克里斯托弗.V.弗莱特

页数：188

译者：王伟

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>

<<职场那些事儿>>

前言

如今的商业书籍越来越多，其中不乏描述男性如何在商场上搏杀并建立自己公司的故事。书中会谈论到成功的光荣以及争做第一的荣耀。

男性读到这些故事时总是热血沸腾，他们也想成为那样的英雄、做那样的事。

我们都想通过努力和拼搏走向成功并体验成功带来的快乐感觉，然后寻找下一个顶点，继续攀登。

男性在这个过程中难免会经历困难，但困难是来自目标而不是过程本身。

我们对一个人是怎样经历这个过程的并不感兴趣，我们想要体验的是成功的感觉，本书后面会讨论取得成功的办法。

另一方面，也有女性作者著书立说，讲述了解商战中的男性的方法，以及如何同这些商界的“大鲨鱼”打交道。

我也曾看到过有女性作者大篇幅地讲述女性为了在职场上获得升迁应避免优秀的、成功的男性，也就是本书所讲的阿尔法男性。

这些女性在她们走向成功的道路上选择了回避战术。

然而，若是选择回避与那些成功型和动力型男性建立工作关系，那么很多成功的机会也就丧失掉了。

这些女性作者所提出的回避方法的依据是以往的经历。

她们的观点是可以理解的，尤其是上一代人。

女性似乎才刚刚发现作为劳动力大军的一部分自己可以承担哪些工作。

但这些作者连同她们的观点都不是非常正确，因为她们的思考局限于女性的范围，但实际上，她们并不清楚男性是怎么想的。

这正是本书中要介绍的地方。

尽管我的观点也来自个人的经历，但我必须承认我也属于那些女性所说的要回避的男性中的一员。

阿尔法男性架起了玻璃天花板，而职业女性则支撑着它。

女性如果保持自己的威信并停止互相攻击，那么职业女性不仅能在工作中获得平等的地位，而且还能进入传统职业模式下阿尔法男性空出的领导岗位。

职业女性最大的敌人就是她们自己，特别是那些为了赶上男性团队而有意识攻击别人的女性，以及那些不断在男性面前放弃自己的威信和所作所为并被其他女性所仿效的那些女性。

本书不是一本讲述个人荣耀史的书，也不是21世纪版本的灰姑娘摇身变成CEO的故事。

本书对男性如何看待职业女性做出了真实的描述。

本书也无意批评或给女性开列出一个清单，并告诉她们今后该如何去改造自己。

在这本书中，我只想同女性读者分享男性在工作环境下会如何进行思考和行动，以及他们如何看待女性们的行为。

这不是一场战争，也不是一场迟到的对话。

我不想为后面的观点辩解。

本书只是试图开始一场对话。

我点燃了火种，而它能否燃烧下去则取决于各位的热情。

我希望本书能改变女性读者在职场中的某些行为，以获得更好的发展。

<<职场那些事儿>>

内容概要

本书作者站在白领阶层和商务人士的角度，以独特的视角和生动的语言分析了男性成功人士的“成功秘密”，剖析了在这个仍以男性居多的职场中，职场女性要想达到事业的顶峰应该如何努力。

本书主要内容包括推动男性走向成功的诸多因素，女性在职场中表现出来的一些不受欢迎的做法，以及如何在职场中表达自己的情感，如何获得男同事对自己的信任，如何避免职场中不公的待遇和无礼的冒犯等。

本书视角新颖，语言生动，具有较强的实用性，是职场女性走向成功的必备宝典。

作者简介

克里斯托弗·V·弗莱特是弗莱特集团公司的CEO和创始人。他是国际上公认的商业动机、调整战略和商业开发方面的领导者。他是一个改过自新的阿尔法男性，他在自己的公司里建立起了一套商业机制，使他能同女性委托人基于商业战略而合作，他的客户主要是女性。

<<职场那些事儿>>

书籍目录

第1部分 男性的观点 1 你是这样的男性吗 2 男性与女性的分类 3 通过财富洞悉阿尔法男性 4 男性为事业奋斗的推动因素 第2部分 职场女性面临的尴尬状况 5 把个人情绪带入工作中 6 不同的环境佩戴不同的面具 7 不能直接表达自己的观点 8 喜欢为错误的事情寻找理由 9 不能掩饰自己的愤怒, 喜欢直接表达 10 不能保守秘密 11 工作中谈论私事 12 喜欢寻求他人的肯定 13 经常期望在职场中寻求公平 14 能够忍接受不公平的待遇 15 过渡扮演“老好人” 16 不清楚自己需要什么 17 不能很好地制定备用计划 18 不能很好地利用商业中的推荐和保证 第3部分 女性们都爱问的问题 后记

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>