

<<每天懂一点职场生存法则>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点职场生存法则>>

13位ISBN编号：9787122126443

10位ISBN编号：7122126447

出版时间：2012-1

出版时间：化学工业出版社

作者：朱子熹

页数：184

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>

## <<每天懂一点职场生存法则>>

### 前言

每年的夏天，都有许多携着认真、好奇与努力进取的新人进入职场。他们阅读了许多近乎于完美的职场成功模型，脑海里也准备好了诸多的假设，也期望能够以自己的真诚与努力换来回报。

可是，没过多久，他们就发现事与愿违，自己碰壁受到伤害，还不知道事情发生的原因。

在职场中，你需要一些技巧，否则，你将寸步难行。

认识职场的生存法则，并根据这些生存法则采取你相应的行动，这就是本书定义的“每天懂一点职场生存法则”。

相对于白纸黑字——大家认可的显规则，潜规则不会公然地写于公司的告示板。

但是它又需要你的领悟参透，从而避免吃亏了还不知道事情缘起的尴尬局面。

没有明文规定的潜规则，却引导甚至制约企业员工的言行以及价值判断。

潜规则往往暗示了公司的一种潜在的文化与行事规则，只有职场老手才能意会。

他们都会顺应公司的潜规则，因此在职场道路中走得十分顺畅。

而更多的人，则是对职场的潜规则不甚了解。

他们总是隐约地感觉到，有一种无形的力量在左右着自己的方向，但真正寻找起来却又触摸不着、难以追寻。

既然是一种客观存在，那身处职场的你就意味着必须面对而且无法回避。

由于企业文化以及老板、上司的不同，潜规则也往往有明显的区别。

日本与韩国的企业，通常比较注重员工的合作与忍让。

而欧美企业则比较鼓励个人能力的发挥和互相竞争。

当然，一些潜规则是不分国籍的。

比如，下属越级报告无法被容忍，离职带走大批员工更是令人恼怒。

有些时候，潜规则也表现为不稳定，它会随着企业高层管理者的管理特点而逐步形成。

比如，原来的管理者可能会比较在意成本控制，公司于是形成成本优先的潜规则。

新的管理者来到之后，可能会比较注重产品的开发与市场的控制，公司于是转而形成市场优先的潜规则。

身为一名职场人士，就必须深入了解公司的文化及其背景下的潜规则，从而减少职业风险。

本书继《公司不能告诉你的50个秘密》后，又一次总结了一些职场潜在规则，都是职场资深人士私下交流的经验，期望能够对读者有所启发，并成为你立足职场走向成功的财富。

编者2011年9月

## <<每天懂一点职场生存法则>>

### 内容概要

本书重在让你了解职场的生存法则，了解职场中你不可不知的潜规则。对于刚入职场的新人来说，这是一本让你在职场立足的生存宝典；对于已经在职场摸爬滚打多年的职场老手来说，这是一本让你感触较多，回味无穷的启示录。

本书利用生动的事例以及案例，为您层层剥开不为你所知的上司的方方面面。《每天懂一点职场生存法则》助你在职场中畅通无阻。

## <<每天懂一点职场生存法则>>

### 书籍目录

#### 第一章 了解上司的质量

- 1.人在“江湖”，要学会功成身退
- 2.投上司所好
- 3.沟通无极限

#### 第二章 掌握与上司打交道的火候

- 1.躲避职场的明枪暗箭
- 2.你的上司是哪一“型”的？
- 3.与上司站在同一战线上
- 4.你懂得维持与上司的“安全距离”吗？

#### 第三章 尊重上司决策

- 1.“公爵不能抢了国王的风头”
- 2.有所听，有所不听
- 3.怎么和自己的上司说“No”

#### 第四章 万一得罪了上司

- 1.别轻易尝试“蚂蚁斗大象”的游戏
- 2.蝙蝠精神——挽救与上司关系的良药
- 3.学会适度忍耐

#### 第五章 如何拒绝上司

- 1.不值得定律
- 2.拒绝时耍点小聪明
- 3.选择性地拒绝
- 4.黑脸开戏，红脸收场

#### 第六章 钓钓上司这条大鱼

- 1.职场中的“马太效应”
- 2.保持鱼对饵的新鲜感
- 3.在鱼吃到饵的同时隐藏钓钩

#### 第七章 获得上司的信任

- 1.成为上司的心腹
- 2.巧言“上谏”
- 3.知己知彼，百战不殆
- 4.设法让上司信任你

#### 第八章 与上司保持适当距离

- 1.做好分内的事
- 2.不中上司的“圈套”
- 3.从与上司的暧昧关系中抽身
- 4.缠而不赖方上计

#### 第九章 避开“越位”的雷区

- 1.千万不要越级工作
- 2.寻找好自己的位置
- 3.爬出职场陷阱

#### 第十章 用业绩让你的同事低头

- 1.关键时刻露一手
- 2.从一颗“蘑菇”做起

## <<每天懂一点职场生存法则>>

- 3.做完蛋糕要记得裱花
- 4.看紧属于自己的功劳
- 5.让竞争对手艰难地活着

### 第十一章 建立你的红色联盟

- 1.让人一步不为过
- 2.不妨说些“美丽的谎言”
- 3.保持友好，建立友谊
- 4.矜而不争，群而不党

### 第十二章 将自己的短处变成长处

- 1.制造一点神秘感
- 2.有实力才能讨好上司
- 3.魔鬼存在于细节中

### 第十三章 累积实力与人脉

- 1.天下没有一次性人情
- 2.培养影响力
- 3.建立自己的个人品牌

### 第十四章 学会争取机会

- 1.说闲话也能敲打人
- 2.不必说话也能让人明白
- 3.赢得自己的机会最重要

### 第十五章 旁敲侧击争取机会

- 1.先蒙块布再变戏法
- 2.跟上司“唱双簧”
- 3.切入职场晋升通道
- 4.取法其上，适得其中

## <<每天懂一点职场生存法则>>

### 章节摘录

版权页：几百年前的意大利政治学家马基雅维里，曾经写过一本名为《君主论》的专著。在书中，他以惊世骇俗之笔揭示了政治的真相，并给统治者提出了许多真知灼见，其毫不遮掩、一针见血的处事风格让人惊叹。

他在书中写道：“君主必须是一头狐狸，以便认识陷阱，同时又必须是一头狮子，以便使豺狼惊骇。”

“君主如果被人认为变幻无常、轻率浅薄、软弱怯懦、优柔寡断，就会受到轻视。”

他应该努力在行动中表现伟大、英勇、严肃庄重、坚韧不拔。

马基雅维里不止一次地提到，君主应透过种种手段，甚至包括表面上的装腔作势和耍些小手段来获得别人的尊重、爱戴和潜在的畏惧。

戴高乐是个曾被尼克松称为是“用门面装扮起来，但却不是一个虚假的人物”的人。

他在他的著作《剑锋》中写道：“一个领袖必须能够使他的下属具有信心。”

他必须能够维护自己的权威。

“最最重要的是，没有神秘就不可能有威信，因为对于一个人太熟悉了就会产生轻蔑之感。”

“一个领袖没有威信就不会有权威，除非他与人保持距离，否则，他就不会有威信。”

身为一名上司，有其上司的心理特点。

但同时，他也像普通员工一样需要友谊。

在保持距离的同时，维护了尊严与权威的他实际上是孤独与痛苦的。

身为下属，掌握好火候也非常地困难，因为离上司远了，可能会得不到重用；离上司近了，不仅会在同事中落得“巴结上司”的名声，把你看得更为透彻的上司可能会把你当作替罪羊。

下面这个例子，也许可以给我们以借鉴。

亨利·迪巴诺是纽约一家面包公司的经理。

迪巴诺的公司远近闻名，面包十分畅销。

但令迪巴诺感到纳闷的是，离公司最近的一家大饭店却一直拒绝销售公司的面包。

他决心开发这家大饭店的业务。

迪巴诺制定了一个详细的计划，坚持每星期去拜访一次大饭店的经理，甚至以客人的身份住进大饭店，还常把公司的面包送给大饭店的员工。

但是迪巴诺的努力似乎并没有获得回报，无论他采用什么方式，这家大饭店仍然初衷不改，对他的面包毫不动心。

意志坚强的迪巴诺从没有想到过放弃。

失败多次之后，迪巴诺重新检讨了自己的策略，开始调查饭店经理所感兴趣的事。

为此，迪巴诺在饭店里安插了一名线人。

后来他了解到，这饭店的经理是美国饭店协会的会员，同时担任国家饭店协会的会长。

这名经理非常热心协会事务，凡协会召开的会议，不管在何地举行，他都一定搭飞机前往。

迪巴诺非常重视这些情况。

第二天，迪巴诺便去拜访饭店经理，并与他聊起了协会的话题。

谈话中，迪巴诺丝毫没有提到面包的事。

几十分钟下来，饭店经理直呼遇到知音，大有相见恨晚的感觉。

回到公司后，迪巴诺仍然不主动联系饭店经理，采取冷却处理。

过了几天，饭店的采购部门来电，要他把面包样品和价目表送去。

迪巴诺赶到饭店时，采购组长说：“你真厉害，竟然使我们上司这么赏识你。”

尽管迪巴诺的面包远近驰名，但迪巴诺的每周定期拜访却并没有取得效果，而单凭与饭店经理闲聊对方有兴致的事，形势却大为改观。

## <<每天懂一点职场生存法则>>

### 编辑推荐

《每天懂一点职场生存法则》编辑推荐：上司是你职场中的掌舵人，他说你行你就行，上司让你升值你就能升值，所以，搞定了上司你就搞定了一切！

遇到怎样的上司是你不能掌控的，但是如何跟不同类型的上司打交道《每天懂一点职场生存法则》可以告诉你。

上司没说，你一定要知道的职场生存法则，要想笑傲职场，远离陷阱，每天必须学一点职场生存法则。不管你是职场新手，还是职场老手、能在职场中生存的才是高手。

<<每天懂一点职场生存法则>>

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>