

<<职场孙子兵法>>

图书基本信息

书名：<<职场孙子兵法>>

13位ISBN编号：9787300116457

10位ISBN编号：7300116450

出版时间：2010-2

出版单位：中国人民大学

作者：商业兵法研究会

页数：176

译者：萧云菁

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>

<<职场孙子兵法>>

内容概要

在等价交换的职场里，懂得升值才能升职！如何去揣摩客户心理？如何应对给你“穿小鞋”的上司？如何与个性不合的同事一起共事？如何把握跳槽的最佳时机？如何挖掘自身的创业潜质？…… 孙子兵法犹如“如来佛的掌心”，你在职场中遭遇的一切问题，尽在其中。所以王安石说：但用孙武一二言，即能成功名。这古老的智慧不仅能帮你解决上述种种问题，甚至也可以让你从中领悟到什么是成功的天时、地利与人和。

<<职场孙子兵法>>

作者简介

商业兵法研究会,致力于将“兵法”活用于现代商场上。
不同于一般的咨询公司。
它们擅长应用历史上著名军师和参谋的战略战术,不断为新商业模式提供有效的建议。

<<职场孙子兵法>>

书籍目录

第1章 有助提升工作效率的孙子主张 【推销篇】 【应有态度】推销主导权在于研究对方，并运用战略攻其不备。

【有能力的男人】“有能力”的男人不以华丽取胜，而是平稳地完成每项工作。

【退兵之计】三十六计走为上策——洞彻交涉的最后结果，拉开与对手之间的差距。

【行程表】学会编排适合自己的行程表，让工作进行得更顺畅。

【情报】交涉时要取得胜利，就不可吝于花时间搜集情报。

【技巧】不用抽象言词表达，应以具体数字来进行推销。

【商谈篇】 【准备】做好万全准备后再与商谈对手进行交涉，让对方无隙可乘。

【沙盘推演】商谈前应重复进行绵密的沙盘推演，从中找出成功战略。

【掌控主导权】巧妙诱导商谈对手的心理，设法掌控商谈的主导权。

【读取对方心理】商谈对象的言行举止都是重要的情报来源，应从他的举动来读取他的心理。

【谈话技巧】以谈话技巧操控对方，藉以取得主导权，让自己在交涉中处于优势。

【会议篇】 【应有态度】架构好系统，设法提高会议效率。

【会议的准备】让会议顺畅进行以缩短会议时间，并获取与会人员对你企划案的认同。

【会议时间】避免会议时间过长，设法在与会人员集中力还够的时间内完成。

【招待篇】 【招待的基本原则】招待客户时须掌握应为之事与不可为之事。

【应珍惜的人】利用丰富人脉，抢先他人一步获取贵重情报。

专栏 兵法书列传 【吴子】与《孙子兵法》同样拥有战略远见的兵法书 【孙臆兵法】拥有重视攻击倾向的另一个孙子 第2章 有助人际关系发展的孙子名言 【上司篇】 【洞察】找出最能让自己一生里有所成长的老师。

【应对】了解各种不同类型的上司，采取临机应变的对话措施。

【部下篇】 【洞察】洞澈部下资质与个性，以利适才适用来助自己一臂之力。

【上司的失败】身为部下应致力了解混乱的现状，并透过精心设计的行程表管理来避免这种混乱。

【下达命令】掌控工作主导权，让部下致力于工作。

【培养】随时让部下有如置于死地而后生般拥有危机感，并从旁守护他。

【训斥】重点式训斥，让犯错的部下有所成长。

【关怀】日常多关心部下，获取部下的信赖，让工作更加顺畅。

【同事篇】 【团结一致】创造共同的敌人，得以和个性不合的同事团结一致。

【委托工作】考量对方的利益，技巧性委托较重的工作。

【应有态度】与最不可松懈心防的同事来往时，应设分读取对方的心理，以免发生摩擦。

专栏 兵法书列传 【六韬】创造出“虎韬”格言的传说中的军师——太公望的兵法书 【三略】前汉名臣所传授提倡刚柔并用的兵法书 第3章 有助经营顺利的孙子常道 【转职篇】 【转职的时机】转职亦为重大的转机，应透澈环境之后再下最佳的结论。

【选择公司】研究“地利”，选择适合自己的公司。

【自我分析】面试之前先重新检视自己，明确规划出未来的发展图。

【面试】掌握让对方留下良好第一印象的重点后，再前往面试。

【创业篇】 【企业家的条件】洞澈自己是否具备企业领导人所必有的资质。

【创业】整顿目标、时期、环境、人才与组织，创造新的商业模式。

【架构组织】组织不稳定的公司绝对脆弱！

架构确实的组织以利因应情势的变化！

【人才】领导人应重视培育人才，并致力于维持组织架构。

【经营篇】 【凝聚公司内部力量】让员工同心协力，发挥百分之一百二十的力量。

【危机管理】洞澈变化多端的情势，让公司随时具有危机意识，不松懈。

【搜集情报】利用间谍来搜集竞争对手的公司情报。

【扩大规模】慎重拟定经营战略，采用最适当的战略来扩大业务规模。

<<职场孙子兵法>>

【M&A】并购安全的公司，接收人才及设备来扩大业务规模。

专栏兵法书列传 【诸葛孔明兵法】一代名军师针对从用兵到政治所载的战术书作者虽不详却是集古代兵法大成、领导人必读的兵书 第4章有助开拓人生的孙子教诲】

【三十六计】
【自我启发篇】

【日常的应有态度】平时就需随时慎重考量利害关系，拟定战略后再采取行动。

【工作上的秘诀】专精一项擅长的领域，并仿效前辈及上司，以学会该项工作。

【异性篇】 【开启对方心扉】要开启异性同仁的心扉，就应多加利用地形之便。

【出其不意】回送礼时要攻其不备，让对方感受至高的喜悦。

【提升好感度】从不易亲近的人，变成容易亲近的伙伴。

【速战速决】时间一久，评价容易被定型，故应尽早对女性同仁表明。

<<职场孙子兵法>>

章节摘录

插图：第1章 有助提升工作效率的孙子主张【应有态度】推销主导权在于研究对方，并运——用战略攻其不备。

兵者，诡道也。

进行推销活动或商谈前，应先拟好攻其不备的战略，此时不被对方看穿实力为有效的战略方法。

即使自己有能力，也要伪装成无能的样子，而当对方急于获取利益时，就以该利益为饵来引诱对方，等到对方开始混乱时，再趁隙终结对方……唯有将计就计，才能获胜。

进行推销活动或商谈前，应先拟好攻其不备的战略。

孙子主张，战争本身就是互相欺敌，光说好听话是不会成功的。

虽然“诡道”两字给人一种卑鄙的不良印象，不过江户时代后期的儒者太田全齐也曾明确说过“举凡所有事情，上下远近皆颠倒，是为诡”。

颠覆原有常识，将人们所相信的现实或价值、状况翻转过来，这就是“诡道”。

不过若不管三七二十一就直接采取行动的话，也只会招来批评，所以一定要牢记，即使是互相欺骗，仍要有一定的限度。

<<职场孙子兵法>>

编辑推荐

《职场孙子兵法》：办公室顶级谋略 白领升职必备武器

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>