

<<工作就是生意>>

图书基本信息

书名：<<工作就是生意>>

13位ISBN编号：9787501174393

10位ISBN编号：7501174393

出版时间：2006-3

出版时间：新华

作者：孙虹钢

页数：206

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>

## <<工作就是生意>>

### 内容概要

职场大实话 期望博弈，是职场人际关系的常态。

职场其实就是从得益交换构成的生意场，职场人际关系就是简单的交易关系。

工作就是生意！

人人都是生意伙伴！

职场当中的所有行为，都是要求合理回报的交易行为。

环境面临突变时，可能是更大的机会。

在职场上，需要理性，不需要感情。

职场只需要一种思维方式，就是绝对理性、平等交易。

## 作者简介

孙虹刚，1987年毕业于中国人民大学新闻系，1997年在《中国经营报》任编辑时建议设立“人才版”，宣扬企业用人理念及白领职场攻略，在担任《壹周便利》总编助理、中国英才网内容总监，以及在北大方正旗下办《中国大学生就业》及《职海》，协助操作《中国工商》期间，潜心钻研职业生涯发展问题，对职场有着独到的见解。

2002年加入前程无忧，主编《人力资本》月刊及《前程周刊》，倡导经理人通过职业发展获得个人成功。

2004年成功地组织了国内首次职业规划市场研讨会。

与袁岳先生合著《老板这边，员工那边》，策划出版了《普通人不普通的6种模式》和《未来10年热门职业》等著作。

<<工作就是生意>>

书籍目录

自序一、为什么受伤害的总是我 职场伤心只有一个理由——不同的期望值 努力了并不一定会快乐一、职场赢家的秘诀 掌握职场秘诀成为职场大赢家 职场赢家的三个标准三、职场就是生意场 认清工作、职业、职场的属性 真正的现实：职场人际关系已经进入交易型时代 交易型时代的职场博弈四、人人都中是生意伙伴 角色定位之一：老板是员工的客户 角色定位之二：员工是老板的供应商 角色定位之三：竞争，可能的替代者 角色定位之四：黄赢或者共输的生意盟友 职场关系新观念——与时俱进五、职场靠规则来玩 职场生意以共同认可的规则为基础 搞清楚是老板在制定规则 适应和维护共同规则 败变规则要“三先” 生意就是生意，只和利益有关，和道德无关六、期望就是名、利、义 名——归属感，组织认同 利——成长感，回报增值 义——成就感，自我感觉 职业期望模型 面对名、利、义的选择七、你想要的不是我想要的 期望总是不能协调统一 期望博弈，平衡才能合理成交……

## <<工作就是生意>>

### 媒体关注与评论

书评职场大实话 期望博弈，是职志人际关系的常态。

职场其实就是从得益交换构成的生意场，职场人际关系就是简单的交易关系。

工作就是生意！

人人都是生意伙伴！

职场当中的所有行为，都是要求合理回报的交易行为。

环境面临突变时，可能是更大的机会。

在职场上，需要理性，不需要感情。

职场只需要一种思维方式，就是绝对理性、平等交易。

你在职场当中的所有苦恼、困惑，都源于一个简单的原因；解决你所有的苦恼、困惑，都可以用一个简单的办法；答案就在这本书里……其实，职场当中的真正规则非常简单——工作就是生意。

全新理念，让老板和员工心理都平衡；全新观点，掌握职场博弈真规则。

## <<工作就是生意>>

### 编辑推荐

职场大实话 期望博弈，是职场人际关系的常态。

职场其实就是从得益交换构成的生意场，职场人际关系就是简单的交易关系。

工作就是生意！

人人都是生意伙伴！

职场当中的所有行为，都是要求合理回报的交易行为。

环境面临突变时，可能是更大的机会。

在职场上，需要理性，不需要感情。

职场只需要一种思维方式，就是绝对理性、平等交易。

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>