

<<职场软实力>>

图书基本信息

书名：<<职场软实力>>

13位ISBN编号：9787501190799

10位ISBN编号：7501190798

出版时间：2010-1

出版时间：新华出版社

作者：大卫·达勒桑德罗

页数：228

译者：梁慧

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>

## <<职场软实力>>

### 前言

我得给你提个醒，如果你对你现在的工作非常满意，喜欢剪贴书报或者是饮酒游戏更甚于上班，或者有像隐居的修道士一样单调而又乏味的情绪，我劝你就别买这本书了。

但是，如果你心怀晋升高层的壮志，就接着读下去吧。

在20世纪70年代初，那时我才20出头，我就想着如果哪天我的职业生涯能到达某个阶段，手下能有几个人让我管管，每年挣上10万美元钞票花花，我就好像捧着一手剥了皮、去了子的葡萄，躺在油橄榄树下一样满足。

但那好像和我后来想的不太一样。

在短短的几年间，我确实管着手下的几个人，每年也挣到了10万美元，但是我对成功的定义却改变了。

我想知道怎样迈过下一道坎，而不是舒舒服服地躺在油橄榄树下。

这就进入了一个循环。

所有有抱负的人，无论他们是为学校、非营利性机构、报社、公司或者是《财富》500强的企业工作，都能明白这一点。

无论他们现在担任什么职务，他们都想到达下一个阶段，这就是他们想要的。

## <<职场软实力>>

### 内容概要

或许你够聪明也够努力，而且已经做出了很好的业绩。

这时候你的上司正准备调任或离职，而你自认为是继任这个职位的最佳人选，继任之事也板上钉钉了。

可是真实的情况往往事与愿违，鸡飞蛋打一场空。

或许失利的原因之一在于你没有管理好与“主要相关者”的关系。

哪些人属于“主要相关者呢”？

他们包括你的上司、同事、下属、对手、局外人等。

如果管理好了这几层关系，那么你能获得提升的可能性就增加了不少。

这并不是说要去拍这些人的马屁，但不可否认，他们会对你的晋升造成不可估量的影响，成为你晋升之路上的“贵人”。

本书用生动的实例逐一分析了升入高层必须掌握的10大关系法则，提供了与主要相关者打交道时的有效建议。

例如，不要对上司说话太明白；不要让同事替你承担错误；让上司看到你对手的缺点；客户像孩子一样需要照顾……如果你在面临升职机会时不知如何争取；如果你努力工作却没有得到上司的认可；如果你在公司处理人际关系时手足无措……但你始终拥有一颗力争晋升的心，本书无疑将是你实现梦想的最佳指南。

## <<职场软实力>>

### 作者简介

大卫·达勒桑德罗(David F. D' Alessandro)美国恒康保险公司的前董事会主席和CEO, 他非常擅长关于职业发展方面话题的演讲, 经常受邀到公司、大学或政府会议上发表演讲。他还是《波士顿环球报》的特邀专栏作家, 美国CNBC频道商业和社会事务问题的特邀评论员。他的另一本畅销书是《凭什么升职: 初入职场必须懂得的10大显规则》。

<<职场软实力>>

书籍目录

序言第1章 态度、冒险和运气第2章 上司第3章 同事第4章 对手第5章 组建你的团队第6章 你必须激励的人第7章 有影响力的局外人第8章 职位第9章 文化第10章 新上司后记

## <<职场软实力>>

### 章节摘录

拥有选择权的决策者就会考虑：“我为什么要冒这个险，把这个工作交给一个犯过心脏病的人？如果他在近两年不幸去世，我就会被别人当成傻瓜看待了，我为什么要犯这个傻？”

同样的道理，没有谁会愿意自己的总裁是一个酒鬼。

你可能在你的职业生涯里赚了大钱，但是你没有坐上高位。

所以，如果你有酗酒的毛病，一定要将它排除在你的工作时间之外，并且尽量掩饰它。

即使你没有酗酒的问题，喝酒也要悠着点，别喝太多了。

我的理论是如果在同一天晚上你砸碎了两个玻璃杯子，那你就有问题了。

尽管是最受欢迎的酒，但是你在执行公务的时候，最好一口也别尝。

你一旦在公共场合出了丑，这辈子也别想摆脱掉那种受人怀疑的目光。

如果你混乱的性生活让别人对你分了神，这里面的道理也是一样的。

让我告诉你一个故事。

有一天，我吃完午饭从外边回来，经过我的休息室，看到里面有一位女士。

我们都叫她布伦达，她是我一个资深经理的秘书，这个经理叫奥斯卡。

那时，布伦达正在里面哭。

我问我的秘书：“布伦达想干什么？”

“我的秘书耸耸肩，说：“她说她有急事要找您。”

于是，我就让布伦达进来。

她和我谈，她和她的上司上了床。

顺便说一句，我一点都不想关心这件事。

公司没有禁止发生亲密关系的条例，虽然公司不鼓励这样的事情，但是这也没有违反公司的规章制度

。

## <<职场软实力>>

### 后记

我曾经和一家企业巨头的董事会成员吃过晚饭。

当我们快享用完最后一道主菜的时候，我足够的商业晚宴经验告诉我，当你快享用完主菜的时候，就要开始谈正事了。

在上开胃菜或小菜的时候，人们是不会告诉你他们心里都在想些什么的，因为他们担心把气氛搞砸了，但是夜晚还很长，还有一段很长的时间要熬。

在我看来，如果每一个人只点一份主菜就直接进入正题，那商业晚宴就能够更便宜，也更有效率。

无论如何，当我们的盘子被清走的时候，这个董事让我知道其实他是在为他公司的后续计划担忧，他想听听我的意见。

在首席执行官这个职位有三个可能的候选人，而他对此左右为难。

候选人里，一个人有非凡的财务技能，另一个有非凡的市场营销能力，而第三个则人缘很好。

对他来说，这真是一个艰难的抉择。

我说：“这个选择很简单。

谁是从别的部门调过来的？

哪一个能够创造出惊人的差距，并且当他或者她走进房间的时候能够带来积极的氛围？

”“那个人，”我继续讲道，“是一个领袖，他或她自我感觉良好，并且不会害怕作出正确的决定。

那个人就是你想要的首席执行官了。

”

## &lt;&lt;职场软实力&gt;&gt;

## 编辑推荐

《职场软实力:升入高层必须掌握的10大关系法则》：光是聪明、努力已经不够了，更重要的是建立与主要相关者的良好关系。

建立与主要相关者的良好关系，珍惜你晋升之路上的“贵人”

主要相关者1 上司——你不得不敬重并且服从的人 / 你与上司之间的关系只是一场交易 / 你只是处理事情的工具 / 成为你上司最信任的人 / 不需要把话说得太明白 / 你不可能从上司那里得到无条件的爱

主要相关者2 同事——最宝贵的同伴或最危险的敌人 / 有野心的人都不怎么合群 / 大部分同事不会成为你的对手 / 不要让同事替你承担错误 / 你需要有自己的耳目 / 与其他部门的同事合作 / 防止流言蜚语的危害

主要相关者3 对手——明确你的竞争对手 / 树立自己的领导能力 / 让上司看到你对手的缺点 / 选择恰当的进攻时机 / 失败后要么忍辱负重要么就辞职 / 给予对手应有的尊重 / 永远不要展现自己嫉妒的一面

主要相关者4 团队——雇用与解雇是在拿名声冒险 / 小心谨慎地组建团队 / 有才能的人会让你付出代价 / 坚持你自己的选择 / 不要做一个偏执的人 / 不要雇用忧郁的人 / 面临裁员时保持灵活性

主要相关者5 野心家——他们是你必须激励的人 / 让相互竞争的成员走到一起 / 真相是一件有力的管理武器 / 让员工主动报告坏消息 / 努力工作的人是为了养家糊口 / 尊重他们的隐私 / 忠诚是一种态度

主要相关者6 局外人——永远都不能忽视客户 / 客户像孩子一样需要照顾 / 做能够给你带来声望的事情 / 尽可能地拓展你周边的业务 / 不要犯下傲慢的错误 / 了解突发事件的威力 / 时刻小心陌生人

<<职场软实力>>

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>