

<<不要相信成功者>>

图书基本信息

书名：<<不要相信成功者>>

13位ISBN编号：9787505727953

10位ISBN编号：7505727958

出版时间：2010-11

出版时间：中国友谊

作者：内藤谊人

页数：169

译者：黎苇

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>

<<不要相信成功者>>

前言

世界上的任何事物，都有正反两个方面。

一般来说，对所有事情的认知都不可能只有唯一的一个标准，而是并存着对同一件事情各种不同的认知。

同理，在现代社会文明中，职场礼仪也是多种多样的。

可以说“绝对正确无误”的职场礼仪是不存在的，因为每个人的认知都千差万别，我们不可能统一所有人的认知，从而得出一种“绝对正确无误”的职场礼仪。

道理很简单：我们常说“每个人眼中都有一个哈姆雷特”，判断我们的职场行为是好是坏，始终都是另一方，因此即便我们自己已经觉得是万无一失了，对方的想法也未必是这样。

也就是说，不管你自己觉得你的职场行为是多么的合情合理、恰如其分，只要你让对方觉得不自在了，那就是不恰当的职场行为！

比如说，在我们所熟知的成功人士职场处事法则中，有这么一条金科玉律：“上司应该经常主动与员工打招呼。

”乍看之下，觉得这真是相当的有道理，上司嘛，当然要多了解员工的行动，这样才能更好地起到领导作用，统观全局！

但是，如果对方是位女性员工，每次当她起身离开座位，上司就来跟她打招呼，问她去哪的话，我想不止是这位女员工，连公司里其他员工都会觉得这位上司非常惹人厌吧。

而且“我要去洗手间”之类的原因也会让很多女性员工难以启齿，没有考虑到这些细节的上司一定让她们觉得很不自在。

可能从上司的角度出发，他开口询问只是想要关心下属离开办公室后去了哪里，本来这也无可厚非。

但事实上，作为一个非常成功的上司，当他看到下属站起来后，他就应该从她的动作神情中察觉到她可能的去向(例如只是去上厕所)，从而根本不需要过问。

退一步讲，如果真有什么特别事情，下属也会主动来和上司报告的。

<<不要相信成功者>>

内容概要

忙忙碌碌，却吃力不讨好； 中规中矩，却被挤压倾轧； 职场中的针锋相对、钩心斗角、威逼利诱。

..... 在内藤谊人的哲学里面，职场规则被重新定义，没有说教，只有实用性的指导，遵照他的规则去做吧！

你会看到你在职场里的另一面。

<<不要相信成功者>>

作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家，被称为“商业心理学第一人”，庆应义塾大学社会学研究科博士，ANGIRUDO有限公司董事长。

他以心理学为基础，重新定义了现代职场的规则。

著有《不被别人瞧不起的技法》，《等待取款的队伍中，最先排到的会是谁？

》，《商务说服学辞典》，《心理读心术》，《攻心说服力》，《每天用一点â办公室超实用心理学》等等。

<<不要相信成功者>>

书籍目录

前言第一章 不相信成功者的话，勇敢做自己 成功者是骗子？

成功背后的黑色交际法则 不用学读心术 实战更有价值 我的地盘我做主 拍马屁的技巧 细心要适度 教导下属是要有报酬的 维持表面的和谐 会餐的核心不是“吃”而是“说” 会餐时有一个乞丐的胃口 [短评]职场礼仪是根社会鸡肋！

第二章 上司和下属都需要的黑色礼仪 不要对下属形象指手画脚 安排高难度工作时要记得撒谎 让下属去观察竞争对手的职场礼仪 你应该对下属说“不” 不要去安慰事业上受挫的同事 要像唐僧一样啰嗦 沟通不是义务，而是权利 上司的命令可以不听 毫无道理地尊重你应该尊敬的人 被上司训斥了根本没必要反省 [短评]与首饰隔绝 第三章 无懈可击的黑色礼仪 说“自己的话” 让敬语随古人去吧 说话的技巧 把“姑且”“大概”列入禁词 诚实要有度 五分钟法则 抑制对方烦躁心情的技巧 幽默的化解，比道歉更体面！

绝对不要找借口 被误解了？

请反省自己 让邮件变得温暖起来 [短评]不给对方回电也不要紧 第四章 提高工作能力的职场黑魔法 做好刻意套近乎的准备 不要像孩子一样只会主张自己的“权益” 招待客人时,工作是必谈的话题 客人离开后不要立刻收拾 危险的一分钟 要学会灵活等待答复 殷勤式的“事多”会增进亲近感 书不是被读，是被利用的 邮件附件一个就够了 学会聪明地推荐购买 道德也是为利益服务的 让20分钟会议成为习惯 给自己准备一个努力工作的诱惑 [短评]记录太详细，思维就会变懒惰 第五章 职场上得心应手的反面成功法则 正视职场里的欺凌现象 被欺凌的时候，要当个“机器人” 打一棍给一颗糖 不要发生办公室恋情 熬夜过后要照常上班 不是去积极的空想，而是积极的去期待 “能力主义”是戴着面具的狼 公司电脑属“公” 送礼时说些积极的话 同一天的婚礼和葬礼都要去参加 做个出头鸟，并不是件坏事 [短评]抛掉那些所谓真理的“商业理论” 后记

<<不要相信成功者>>

章节摘录

插图：成功背后的黑色交际法则加拿大嘉尔顿大学的心理学者罗拉·戴克博士采访了一些在各个领域内的成功人士(男性平均42岁，女性平均39岁)，来探讨他们成功的秘诀。

“你认为你在事业上之所以获得成功，最重要的原因是什么呢？”

戴克博士问了他们这个问题后，居然有75%的成功人士都异口同声地回答说是良好的人际关系让他们如虎添翼，无论男女，他们回馈的信息都是说他们已经意识到良好的人际关系才是成功的秘诀。这实在是非常让人惊讶。

人们一旦迈入职场，为了能在职场更好地生存，必须要掌握的技巧不计其数。

但是，最重要的，却是如何处理好人际关系。

你可能已经掌握了很多职业技能，例如善于制作漂亮的文本文档，电脑操作熟练，电话应对也非常得体等等，但不管你具备多高超的工作能力，如果你处理不好你的人际关系的话，你离成功也就相当遥远了。

这时，你所需要做的就是学习如何运用各种法则以适用在各种各样的人际交往中，也就是要将职场黑色礼仪尽可能地活学活用。

我不希望各位将“处理好人际关系”错误地理解成是去讨好别人或者刻意做让别人喜欢上自己的事情。

人际关系是有很多种形态的，要玩转这些相当复杂的人际关系，并不是光去说那些漂亮的场面话，只知道如何受人欢迎就足够了。

如果你已处在管理阶层，那你就必须做好令人讨厌的准备，例如，有时你必须去下达一些令人厌恶的指示，有时还要硬起心肠去对下属大发雷霆等等。

这些琐事形成了一个整体，也构成了复杂的人际关系网络。

如果你连职场黑色礼仪都不了解的话，是不可能应付得了那些千差万别的人际关系。

<<不要相信成功者>>

后记

我是个憋不住事情的人，有些话不说白了，心里有种罪恶感，其实我是一个对商务礼仪一窍不通的人。

刚刚踏入社会开始工作时，我一身学生气未脱，还曾经穿着拖鞋就去出版社跟人碰面，那时一点也不觉得这是件丢脸的事情。

另外，正确地交换名片的方式我也不清楚(现在也没做好)，敬语过了多久也没能学会正确使用，服装方面也没太讲究，吃饭的时候也常会撒出些饭粒。

那时真的是每天都犯错，经常会感觉到羞愧得巴不得找个洞钻进去。

就是这样的我，居然还会有个编辑来向我邀稿，希望我能够写一本正确的商务礼仪方面的书。

这位编辑在本书里面也曾经提及过，那就是钻石社编辑部的中钵比吕也先生。

他明明知道，我完全是个商务礼仪方面的门外汉。

所以，对他的这次大胆的行为，我也是相当的震惊。

不对，与其说震惊，不如说我被他吓呆了。

当然，我当时也没有自信能够写好那么一本书。

第一，如果写了那本书之后，大家就都认为我很精通商务礼仪，那我不就麻烦了，因为事实上，我既不了解什么是正确的礼仪，也从来没有想过要去总结并履行那些所谓正确的礼仪。

第二，如果因为写了那本书，就被人定义为是跟宾馆服务人员一样很懂礼貌，能非常周到地照顾人的那种人的话，将来我工作上肯定也会多很多困扰。

<<不要相信成功者>>

编辑推荐

《不要相信成功者:职场上谁也不告诉你的60种成功法则》:企业之所以要对“能力主义”歌功颂德,那是因为它既是炒掉一些不喜欢的员工的借口,又是降低员工工资的有效手段。

在我们印象中,“阿谀奉承”,“拍马屁”这些词总是带着负面色彩。

但这绝对不是坏事,也不是件让人觉得羞耻的事.而是一个商务人士必须具备的一种能力。

没有什么法则是需要绝对遵守的!

就算是书里面这么说.或是公司准则里这么规定。

一概去毫无理由去遵守的人.只能说这个人头脑简单.四肢发达,是个“单蠢”的笨蛋。

让你随心所欲地操纵人际关系,寻找职场幸福点。

人就是一种没有奖励就没有干劲的动物,如果没有报酬的话,就很难行动起来,这也被称为强化原理

。

工作以后,无法面不改色地诌一两个谎是不行的。

这个世界上,谎言也是有好有坏的,绝对的正直诚实是没有办法在这个社会上生存的。

2009年日本畅销书榜单前十名职场心理学大师内藤谊人没有什么法则是需要绝对相信并遵守的!

2009年日本畅销书榜单十名累积销量过500,000册职场心理学大师内藤谊人告诉你:职场成功的真正

秘诀!没有什么法则是需要绝对相信并遵守的。

不要在你的同事面前阅读此书!

<<不要相信成功者>>

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>