

<<透视对手>>

图书基本信息

书名：<<透视对手>>

13位ISBN编号：9787508270951

10位ISBN编号：7508270959

出版时间：2012-1

出版时间：金盾出版社

作者：李建勇，吕桂秀 编著

页数：247

字数：179000

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>

<<透视对手>>

前言

人生如棋，落子无悔。

决定胜负的就在于如何落子，但落子不仅决定于自己的棋艺，也取决于对手。

也许在大多数人的眼里，当今的职场也可谓竞争激烈的棋局。

因为种种失误，常有朋友一不小心就在竞争中败下阵来，于是他们对此充满了困惑和苦闷，试图寻找解决问题的途径。

其实我们稍加分析便不难发现，困惑很多人的职场问题只是一些细节的失误。

有的人在求职的关口即惨遭淘汰，有的人在工作的过程中得罪了上司而被迫离职，有的人尽管已经升职却得不到下属的拥护，甚至也得不到上司的爱戴，更有的人一不留神就得罪了谈判对手而丢失一笔大宗的单子……如此种种，说穿了，这些人只不过是违反了职场的一些常识问题。

假使当初有人略加点拨，指点一下职场的种种“潜规则”，也许就会是另一种结果了。

基于这个原因，我们编写了这本《透视对手》，旨在提醒大家注意职场中方方面面、无处不在的竞争问题，帮助读者朋友了解职场的一些常识性的道理，让大家都能开辟自己美好的职场生涯。

当今职场，一个人要想获得成功，需要你具备丰富的常识和学识，常识是你做人的能力，是你在职场人格魅力的体现，学识别体现了你做事的能力，某些程度上，做人要比做事更重要，因为当今的职场更重视“人和”的因素，更重视团队精神，更重视同事之间、上司和下属之间以及与谈判客户之间的交流沟通精神。

可以说，具备职场中这些常识是一个人在职场获得成功最坚实的磐石。

成功不是静态的，而是一种动态向上的趋势。

每一次的成功就像一座山峰，但还会有更高的山峰横亘在路上。

成果说沉醉于以往的成功不思进取，所能抵达的风景肯定有限。

只有与过去的成功赛跑，才能把成功的孤山化成连绵不断的山脉。

这也就是他山之石可以攻玉的涵义。

腾讯老总马化腾曾说过：“我们的最大对手不是别人，而是自己。”

在美国NBA职业篮球队中，优秀的篮球队员比比皆是，而真正称得上“飞人”的却只有——乔丹。

乔丹的成名得益于他高中篮球队的教练。

那时候，乔丹的篮球打得很棒，却很难突破。

在一次比赛结束后，刚获得胜利的乔丹和同学们正洋洋自得，教练却满脸担忧地把乔丹拉到一旁，批评他说：“你是一个优秀的队员，可今天的比赛场上，你发挥得极差，完全没有突破，这不是我想象中的乔丹，你要想在美国篮球队一鸣惊人，必须时刻记住——要学会自我淘汰，淘汰掉昨天的你，淘汰自我满足的你……”这些话可能使乔丹终身难忘，也真正让他明白了透视对手的全解，才使他成功挺进了芝加哥公牛队，最终成为全美国乃至全世界家喻户晓的“飞人乔丹”。

缺乏职场的常识，一部分人进入职场后常在细节方面屡屡碰壁，尤其是在处理人际关系方面碰得头破血流，在职场成长的道路上频频遭遇滑铁卢。

由于职场的经验需要有一个循序渐进积累的过程，作为职场人，就需要提前补课，透视对手，战胜自我，才能满足当今职场的需要，让自己尽量少走不必要的弯路。

<<透视对手>>

内容概要

面壁十年图破壁，透视对手的终极目的是为了战胜对手。

他山之石，可以攻玉。

要真正做到透视对手，必须用全面的、发展的眼光去透视对手这个他山之石，学其长避其短，才能见微知著，举一反三，运筹帷幄之中，决胜千里之外，最终达到“攻玉”之目的。

《透视对手——他山之石可攻玉》从职场的角度出发，通过古今中外的大量的具体的案例，阐述了重视对手、透视对手、剖析对手到超越对手的过程，为当今的职场人士提供一份有益的参考。

《透视对手——他山之石可攻玉》由李建勇、吕桂秀编著。

<<透视对手>>

书籍目录

第一章：透视对手，方能超越对手

1. 有对手的人生才幸福
2. 对手的存在是你前进的动力
3. 三人行必有我师
4. 人生没有常胜将军
5. 把对手看成自己的一面镜子
6. 风险与机遇并存
7. 对手不一定是敌人
8. 永不言输，坚持到底你就赢
9. 取对手的长处发展自己
10. 充满危机感的人才能生存

第二章：透视(同事)对手，让你工作如鱼得水

1. 正确推销自己，让你面试脱颖而出
2. 求职，别管对手有多“牛”
3. 同事是对手更是朋友
4. 与同事竞争，别拿石头碰石头
5. 别对同事指手画脚
6. 别脱离团队
7. 不要处处展现你的聪明
8. 你有说“不”的权利
9. 与其和人争得你死我活，不如你活我也活
10. 融入同事之中，别搞小团体

第三章：透视(上司)对手，让你赢得一臂之力

1. 不管上司水平如何，做一名好的下属
2. 重视细节，才能让上司更放心
3. 做事有条理，一切都追求尽善尽美
4. 永远要超过上司的期望
5. 让上司知道你在不断地进步
6. 坚决服从是对上司最好的赞美
7. 别和上司较劲
8. 别在上司面前推卸责任
9. 强势上司并非铁板一块
10. 别和上司抢功劳

第四章：透视(下属)对手，让你仕途一帆风顺

1. 升职不升官架子
2. 小上司也能征服大下属
3. 别赢了下属输了上司
4. 多拍下属的“马屁”
5. 对下属激励胜于批评
6. 让下属“听话”有高招
7. 提携下属是最佳策略
8. 识别下属，增强影响力
9. 智慧用人，提高竞争力
10. 投之以桃，报之以李

第五章：透视(客户)对手，让你商场无经不利

<<透视对手>>

1. 让幽默拉近你和客户的距离
2. 赞美是捕获客户“芳心”的武器
3. 沉着应对客户的投石问路
4. 客户拜访有技巧
5. 不和客户交朋友
6. 帮客户找对手，成就自己
7. 与客户交往有禁忌
8. 细节赢得客户信赖
9. 陪客户吃饭有规矩
10. 完美战胜难缠客户

第六章：透视(谈判)对手，让你谈判马到成功

1. 别让谈判的对手握住你的底牌
2. 避开对手的锋芒，攻其所虚
3. 别把谈判对手看成敌人
4. 职场谈判有技巧
5. 当谈判对手发脾气
6. 掌握谈判的主动权
7. 职场谈判向对手学会提条件
8. 黑脸——白脸策略
9. 红鲱鱼策略
10. 要有随时就走的勇气

<<透视对手>>

章节摘录

版权页：第一章：透视对手，方能超越对手1.有对手的人生才幸福在美国阿拉斯加的一个自然保护区，出于保护野鹿的目的，管理人员把保护区里的狼都赶尽杀绝了。

自此，野鹿过起了悠哉乐哉、颐养天年的好日子，再也不用为了躲避狼的攻击而四处奔跑，也不用担心没有食物可吃而发愁。

由于缺乏锻炼，一向强壮的野鹿变得弱不禁风，老弱病残逐渐增多，最后竟发展到濒临绝种的地步。直到此时，管理人员方才省悟，赶紧把几头狼引到了保护区里。

从此鹿群又开始了整日为了躲避狼这个天敌而疲于奔命的日子，不久就恢复了往日的勃勃生机。

这个故事告诉我们，“物竞天择，适者生存”永远是大自然优胜劣汰的法则，那些最先灭绝的动物，多数是没有天敌的动物，那些逐渐繁衍壮大的，一定是在自然界同别的动物的经常斗争中生存下来的。

大自然中这一现象在我们人类社会中也同样存在，没有竞争，就不会有发展，没有对手，肯定就不会强大。

康熙皇帝曾经宴请群臣，以庆祝他登基60年。

在宴席中，康熙皇帝共敬了三杯酒：第一杯酒敬的是孝庄太皇太后，感谢太皇太后辅佐他登上皇位；第二杯酒敬的是手下各位大臣及天下的老百姓，感谢众位大臣齐心协力效忠朝廷。

不过，最让众大臣目瞪口呆的是，康熙的第三杯酒，竟然是敬给吴三桂、噶尔丹还有鳌拜等他的敌人，见众大臣困惑不解的样子，康熙皇帝解释说：“是他们逼着朕建立了丰功伟绩，没有他们，就没有今天的朕，我感谢他们。

”如果没有吴三桂这些敌人，康熙皇帝就不会如此发愤图强，更不会有这样一番丰功伟绩。

所以从另一个角度来说，有对手是一件幸福的事。

因为对手会给你带来压力，如果你想击败对手，你就必须做出努力，在不断同对手抗争的过程中，你不知不觉便磨练了自己，提高了自己。

我们每个人的一生，无论是在学校还是在公司，无论是在商场还是在官场，无论是在哪个阶段哪个方面，都不可避免地会遇到竞争对手。

因为竞争对手的存在，我们常常如临大敌，如履薄冰，时时刻刻提心吊胆，总担心自己被竞争对手击败，因此不得不逼着自己努力学习、努力上进。

只有战胜你的竞争对手，你才能在激烈的角逐中胜出，而成为佼佼者。

付强在中学的时候，他的学习成绩并不好，到了高二，马上就要面临高考了，他的学习成绩还稳定在班里后三名。

付强就读的这所学校是市里的一所重点中学，所在的班级又是这个年级的重点班，付强之所以能进入这个尖子班，当然不是靠的学习成绩，而是因为他的父亲是个矿山老板，一出手就给这所学校赞助了几十万。

付强才不管父亲对他寄予了多少厚望呢，依旧是我行我素，整天不是逃课，就是在课堂上捣乱，不是给女生递纸条，就是和社会青年混在一起。

高二下学期，有一次英语老师正在讲台上讲课，付强不愿意听课，就在下面戴着耳机用笔记本电脑上网，老师非常生气，告诉他以后再也不要上英语课，并把他赶出了教室。

而这正好中了付强的下怀，他巴不得一节课也不用上。

他潇洒地打了一个响指，嘴里说着“无所谓”，然后提着笔记本电脑就向教室外走去。

就在付强走过班长身边的时候，清晰地听到了班长低声咕哝的一句话：“真是个人渣，不就是仗着老子有几个臭钱吗！

呸！

”听到这句话，付强的心猛地一震，他握紧了拳头，脚步也慢了下来，但是，最终他还是理智战胜了冲动，一言不发地走出了教室。

付强意识到，如果只是用拳头解决问题显得自己太低级了，他要通过努力，用自己的成绩让这个看不起自己的骄傲班长愧对自己！

<<透视对手>>

付强趴在走廊的窗台上给老师写了一份检讨，并向英语老师道歉，因为他的态度诚恳，老师终于同意了让他继续听英语课。

从此，付强就和班长较上了劲，每天用功地学习。

他把班长看作是自己的对手，每次考完试，他首先关心的就是自己的成绩和班长的成绩差了多少。

功夫不负有心人，高考成绩揭晓，付强居然和班长考上了同一所重点大学。

当然，班长的成绩要好于付强，班长超出录取分数线几十分，而付强只超了录取分数线两分，他是看到班长报志愿填了这所大学，他也一赌气，报了同一所大学。

在大学里，付强和班长读的不是同一专业，但他依然密切关注班长的一举一动。

班长去竞选学生会主席，他也踊跃报名，班长考过了英语六级，他也随后考过，付强憋着一股劲，他就是想让班长看看，自己也有能力，并不是只会靠老子的“臭钱”。

就这样，在读大学期间，付强依然视班长为他的对手，处处和班长比赛，决不甘拜下风。

<<透视对手>>

编辑推荐

《透视对手:他山之石可攻玉》编辑推荐：缺乏职场的常识，一部分人进入职场后常在细节方面屡屡碰壁，尤其是在处理人际关系方面碰得头破血流，在职场成长的道路上频频遭遇滑铁卢。由于职场的经验需要有一个循序渐进积累的过程，作为职场人，就需要提前补课，透视对手，战胜自我，才能满足当今职场的需要，让自己尽量少走不必要的弯路。

<<透视对手>>

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>