

<<赢在职场>>

图书基本信息

书名：<<赢在职场>>

13位ISBN编号：9787550202276

10位ISBN编号：7550202273

出版时间：2011-12

出版时间：赵明杰 京华出版社 (2011-06出版)

作者：赵明杰

页数：229

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>

<<赢在职场>>

前言

现代人都很重视人际关系，人际关系处理的好不好，在很大程度上决定着一个人的生活质量。而人际关系如何，取决于个人的处世态度和行为准则。

因此，建立良好的人际关系是个人成功与社会进步的基本起点，也是身在职场的每一个人都应该学会和把握的为人处世之道。

要想在职场中获取更多的人脉，自我修炼是必不可少的。

职场中，很多人都忽视了再学习，再教育的问题，其实，无论是从哪方面讲，自我修炼自我改变都不能丢弃。

在合适的场合说合适的话，在工作中用注重自己，修炼自己，不自暴自弃。

若你不爱交流，就更应该时刻抓住机会与同事交流，只有这样你才能获得良好的人际关系。

职场上，良好的人际关系要学会适时表现，很多时候，我们的工作都在办公室里进行，学会在办公室里的表现，那么你会令身边的人对你更亲近，更喜欢，自然而然，你就收获了良好的人际关系。

身在职场，很多时候都需要沟通，会讲一口“漂亮话”才会吸引更多的人来关注你、支持你，在职场中获取更多的人脉。

职场中为人处世还需要懂点心理学，一眼看透上司、下属、同事的心，也是获得职场成功的关键。

赢得上司心，时刻与上司保持良好的关系，那么职场就如鱼得水了。

与同事携手共赢，注重团队合作，那么工作就会很顺利、很开心。

如果你是位领导。

掌控了下属心，让下属更好的为你提供服务，你就赢得了事业的成功，职场的辉煌。

职场中如何与异性相处也是需要注重的一门学问。

对待男士和女士，谈话方式等等各方面会有所不同。

不能因为同事是女的就瞧不起，或者因为同事是男的就随便差遣，这些做法是不利于职场上异性交往的。

要做到良好的异性交往，必须要做到一视同仁，公平对待，这样才能储存更多的人脉关系。

要想获得人际关系，还有一点不容忽视，就是要懂得职场“潜规则”。

很多职场规则都是不能言明的，要想成为职场高手，必须懂得并运用好这些“潜规则”。

只有遵循这些“潜规则”，你才能获取更多的人脉资源。

职场上，人际关系是通向事业成功的桥梁，把握好人际关系，就像战场上拥有了锋利的宝剑，而人际关系这把宝剑是获取成功的关键。

职场上的成功，完全掌握在你自己的手中，那么就更不能忽视人际关系。

良好的人际关系必将让身在职场的你如鱼得水，坐拥成功！

编者

<<赢在职场>>

内容概要

职场上，人际关系是通向事业成功的桥梁，把握好人际关系，就像战场上拥有了锋利的宝剑，而人际关系这把宝剑是获取成功的关键。

职场上的成功，完全掌握在你自己的手中，那么就更不能忽视人际关系。

良好的人际关系必将让身在职场的你如鱼得水，坐拥成功！

《赢在职场：不可误踩的地雷》是一部职场守则大全，教你在职场上保护自己，成就自己，避免误入一些职场中的“陷阱”。

<<赢在职场>>

书籍目录

第一章 自我修炼术——职场人际交往从改变自己开始抛弃羞怯，战胜自我成大事者善交往偶露“风情”讨欢心莫抱怨，要改变塑造积极向上的人怀才不遇还是自身原因真正对别人感兴趣 第二章 职场表现术——办公室里要学会适时表现人需要包装但不能伪装不要满足于尚可的表现清理办公室里的“软件病毒”办公室的“政治生存”工作室自我价值的体现服从命令就是最好的表现职场中也需要能屈能伸 第三章 人际沟通术——身在职场要会讲一口“漂亮话”好口才好人气平步青云的谈话技巧病从口入，祸从口出凡语生辉点石成金聊天是沟通的重要手段口才是成功的阶梯说话要懂得变通 第四章 职场心理学——职场交际要懂点心理学上司激励下属有技巧要么淘汰，要么一鸣惊人不值得定律心理学拆屋效应心理学心理之威克效应必须要懂的不可取代用“心”让老板加“薪”与有嫉妒心的人相处 第五章 赢得上司心——时刻与上司保持良好的深交如何与老板相处上司就是你最好的榜样善于发现上司的优点主动帮助上司学会与上司共同成长上司为什么也要管理站在上司的立场想问题 第六章 抓住同事情——职场中要学会与同事携手共赢看其优点，学其长处单打独斗已经过去新单位的“老圈子”平时注重感情投资与同事愉快相处让同事喜欢你不同同事，不同的策略 第七章 掌控下属心——赢得了下属才赢得了职场懂得尊重下属如何对待下属犯错给下属自由的空间发挥下属的天性重视下属的感受领导下属，恩威并施增强下属的荣誉感 第八章 异性相处学——学点职场男女的相处之道男女谈话，方式不同分清友情和爱情懂得拒绝别人的追求男女相处，懂得体谅不做讨人嫌的男女与女同事相处之道 第九章 为人处世学——为人处世让你在职场不可或缺职场不可缺的处世学从关心别人做起保持利益均衡职场交友要有弹性高傲者的处世学平等待人的方法为人处世要未雨绸缪与人相处，独具慧眼 第十章 职场潜规则——你必须要明白的职场潜规则你可以绕过陷阱不要得罪平庸的同事不要苛求百分百公平职场招聘潜规则杜拉拉职场“潜规则”

<<赢在职场>>

章节摘录

真正对别人感兴趣 每个人都是最关心自己，也希望看到别人关心自己，对自己真正感兴趣。一个人只要真心对别人感兴趣，两个月内就能比一个只要别人对他感兴趣的人在两年之内所交的朋友还要多。

纽约电话公司对人在电话中的谈话做了详细的研究，想找出哪一个字眼在电话中最常被提到。你大概也猜到了，这个字就是第一人称的“我”。

在500次电话谈话中，这个字被使用了3950次。

当你拿起一张有你在内的集体合照，你最先看到的是谁呢？

如果我们只是通过在别人面前表现自己来使别人对我们感兴趣的话，我们将永远不会得到真诚的朋友。

真正的朋友不是靠这种方法交来的。

著名的心理学家柯尔夫·阿德勒写过一本名为《人生对你的意义》的书。

他在书中说：“对别人不感兴趣的人不仅一生中困难最多，对别人的伤害也最大，人类的所有失败，都出自这种人。

” 有一次，某杂志的主编在给纽约大学讲短篇小说写作时说，他只要读上几段送到他桌子上的小说来稿，就能感觉出作者是否喜欢别人，而如果作者不喜欢别人，别人就不会喜欢他的小说。

这位言辞激动的主编在讲演的过程中，曾两次停下来为他不得不说这些道理致歉。

同时他还说：“我现在所说的和老师告诫你们的是同样的道理。

但是请记住，如果你想成为一名成功的小说家，就必须对别人感兴趣。

” 如果写作是如此的话，那么可以确定，待人处世更应该如此。

从前有一个传说，有一个地方住着一个神仙，他掌握着智慧，无论问他什么问题，他都能准确无误地答出来。

有一天，村里的孩子王把孩子们召集起来，对他们说：“我有一个好主意，我问的问题，他肯定答不出来。

我捕到一只小鸟，我把它捂在手里，问是死的还是活的，如果他回答是‘活的’，我就假装不知，悄悄卡死它；如果他回答是‘死的’，我就让小鸟飞走。

” 于是，一群孩子拥到神仙那里，孩子王问神仙：“老神仙，你知道我手里的小鸟是活的还是死的？”

” 神仙沉默片刻，开口了：“孩子啊，这个答案握在你的手里。

” 的确，你能否在人际交往中如鱼得水，能否让大家把你当朋友，答案就在你的手中。为什么呢？

你有自己思考的权利，你厌恶他人，批判他人，责备他人，支配你这些行为的是你自己。

视而不见他人的缺点，或者寻找他人的优点，也全凭你自己。

令人可笑的是，我们总是希望他人一点缺点都没有。

在我们的心目中，总是有一幅关于同事和朋友的十全十美的画像。

当这幅画像与现实中的他们稍有不同时，哪怕是小小的缺憾，也会在我们的心里涌出恼怒和愤慨，因为“完美的形象”被破坏了。

威尔·罗杰曾经这样讲过：“我至今没有遇到一个我不喜欢的人。

因为每见到一个人，总是设法赶走使自己产生厌恶心态的情绪，寻找他所讨人喜欢的那部分。

” 请努力地寻找他人身上的优点，因为从宽容他人中获利的并非别人而是你自己。

这时，你会发觉你更幸福，更喜欢自己，更深深地享受人际关系带来的欢乐。

相反，如果你没有宽容的胸怀，不满、空虚凄惨就会趁机而入，最终侵蚀到你的肉体 and 心灵。

别人是你的财富，要真正的对别人感兴趣，因为人生存于社会之中，如果离开了别人，你便成为无源之水、无本之木，你的生存能力便要大打折扣。

詹斯顿是被公认为魔术师中的魔术师。

在40年里，他在世界各地不断以极高明的技巧令人惊奇万分。

共有6000万人次观看过他的表演，而他也几乎赚了200万美元。

<<赢在职场>>

他曾说过，关于魔术手法的书已经有好几百种，而且至少有几十人懂得跟他一样多。

但他具备其他人所没有的两个特点。

首先，他能在舞台上把他的个性表现出来。

他是个表演大师，熟悉人类天性，他的每一个动作、手势、语气，事先都经过很仔细的预演，配合得几乎分秒不差。

除此之外，詹斯顿还真诚地对别人感兴趣。

每次走上舞台，他就会对自己说：“我很感谢这些观众，因为他们来看我的表演，使我增加了收入，过着很好的生活。

我要把最出色的技巧表演给他们看。

”他宣称，他没有一次在台上时不对自己重复说：“我爱我的观众，我爱我的观众。

”如果我们交朋友，就要以愉快和热诚的态度和别人相处。

这不仅会给你带来极大的支持，在职业场上，也可取得巨大的成功。

查尔斯华特在纽约市一家大银行工作，奉命写一篇有关某公司的内部报告。

他知道某人拥有他非常需要的资料。

华特尔先生去找那个人，他是一家大工业公司的董事长。

当华特尔先生被引进董事长办公室时，一个年轻的秘书从侧门伸出头来，告诉这位董事长，她今天没有什么邮票可以给他。

“我在为我那12岁的儿子搜集邮票。

”董事长对华特尔解释说。

华特尔先生说明了来意，开始提出问题。

董事长的回答却是含糊不清的。

他不想说出心里话，无论怎样都没效果。

这次会面很快结束了。

“坦白说，我当时不知道该怎么办，”华特尔先生后来说，“接着我想起那位董事长的秘书所说的话——邮票，12岁的儿子……我想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信封上取下来的邮票。

”“第二天早上，我又去找他，并请人传话说，我有一些邮票要送给他的孩子。

我受到了热情的欢迎。

他满脸笑容。

‘我的乔治将会喜欢这张！

’他不停地说，一面抚弄着那些邮票，‘瞧这张！

这是一张无价之宝’。

我们花了一个小时谈邮票，然后他又花了一个多小时把我想知道的东西全告诉了我——我甚至都没提议他那么做。

总之，他把一些数字、报告和信件的内容一股脑儿告诉了我，我满载而归。

”希尔曾讲过这样一个例子：许多年来，克纳弗一直试图把煤推销给一家连锁公司，但该公司不予理会，仍然从另一个镇上买煤，他们即使经过克纳弗的办公室也不愿进去。

克纳弗先生非常气愤，私下里，他把连锁公司骂得体无完肤。

而他仍然不懂为什么他无法把煤推销给他们。

希尔最后给他出了一个有关连锁公司的辩论题，要他帮连锁公司辩护。

于是他跑到那家他痛恨的连锁公司去见一位高级职员，说：“我不是来这儿推销煤的，只是来请你帮我一个大忙。

”接着，他就把辩论的事情讲给那个职员听，告诉那职员只有他才能提供辩论所需要的资料。

最后克纳弗说道：“我非常想赢得这场辩论，您的任何帮忙，我都非常感激。

”克纳弗自己说出了故事的结果：“我请他给我一分钟的时间，就是因为这个条件，他才答应见我的。

当说明来意后，他请我坐下来，跟我谈了一个多小时。

<<赢在职场>>

他还请另一位曾经写过一本关于连锁商店书的高级职员进来，并写信给全国连锁组织工会，为我要了一份有关这方面辩论的文件。

他觉得连锁商店对人类的贡献是一种真正的服务，他很以自己能为数百个地区的人民所做的一切感到骄傲。

他说话的时候眼里闪烁着光芒。

我必须承认，这次谈话使我在他身上看到了一些我以前做梦都不会梦到的事，从而改变了我的整个想法。

” “告别的时候，他送我到门口，按着我的肩膀，祝你辩论得胜，并邀请我以后再去看他，把辩论结果告诉他。

他对我所说的几句话是：‘请在春末的时候再来找我，我想下一份订单，买你的煤。

’对我来说，这是奇迹，我一句话没提，他居然主动要买我的煤。

因为对他和他谈的问题感兴趣，我在两小时中所得到的进展竟然比十年来我要使他对我和我的煤感兴趣所得到的进展大得多。

” 一位著名的罗马诗人贺拉斯就曾经说过：“我们对别人感兴趣，是在别人对我们感兴趣的时候。

” 因此，要想到处受人欢迎，你必须真正的对别人感兴趣。

有一位名人说过：“喜欢人们，并使他们喜欢自己，是生活成功的秘诀。

” 职场忠告 欲求之，先予之。

不要在乎得失，重要的是你能否心安理得。

喜欢别人，也容易被别人喜爱；厌恶别人，就难以赢得别人的好感。

P21-24

<<赢在职场>>

编辑推荐

人生在世，每个人都需要工作，都需要奋斗；在现实生活中，每个人更是渴望成功。然而，当你踏入社会，找到合适的职位后，你必须明白一些职场规则，灵活运用它做好本职工作和创造和谐的人际关系。

掌控职场法则，让你在职场之路上顺畅自如，步步高升。

职场生存法则大全，成功取胜智慧宝典！

行事以勇，不如成事以智；胸怀以直，尚要处世以曲。

赢在职场第一步，赢在职场每一天！

赵明杰编著的《赢在职场——不可误踩的地雷》集职场生存经验于一书，汇职场成功秘诀于一册，是一本所有职场人相见恨晚的修炼秘籍！

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>