

<<职场博弈论的诡计>>

图书基本信息

书名：<<职场博弈论的诡计>>

13位ISBN编号：9787802208919

10位ISBN编号：7802208912

出版时间：2010-10

出版时间：中国画报出版社

作者：李高朋

页数：245

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>

<<职场博弈论的诡计>>

内容概要

职场看似风平浪静，其实暗涌潜流，稍有不慎，就会掉入职场竞争对手设下的陷阱。因此，要想在职场中立足，必须懂得职场博弈的诡计，只有领悟透了职场博弈，才能够步步高升、薪水不断，从而决胜职场。

职场就是江湖。

要想在职场中能够生存下来，又能够得到发展，就必须懂得与职场上的老板博弈，与自己的同事博弈……但是，前提是你必须掌握这些人的心理规律，掌握博弈论，做到知己知彼才能百战百胜。

<<职场博弈论的诡计>>

作者简介

凯沃企业CareerPower管理有限公司总经理、富鑫国际投资集团战略合伙人、美国PDP中国区事业合作伙伴、亚洲国际职业教练AICC项目亚太区战略合伙人、国际九型教练研究院大中华区战略合伙人、国际教练联合会ICF认证NLP专业教练、国际注册企业教练协会WABC国际企业教练导师、苏州紧缺人才办高级职业规划师主训导师、中华英才网上海职业讲习所3人专家团成员

<<职场博弈论的诡计>>

书籍目录

第一章 走进职场走进博弈敬业才能立大业接受不公平的现实留一只眼睛给自己职场从来没有虚位尽快融入同事圈子别把制度不当回事不做办公室糊涂人打杂也是磨炼之道机会属于有准备的人办公室应该低调做人第二章 清楚自己在职场中的位置用脑袋去工作不做别人的牺牲品不要只做吩咐你的事职场新人不要站错队站在竞争势力的中间找个实力派系做靠山低头做事，抬头做人办公室毕竟不是你家别人的终究不是自己的做条职场中的"变色龙"第三章 老板的心思你最好别猜让上司高你一筹别把领导不当干部不要跟上司唱反调不拍马屁难成大器给领导留个台阶下给上司预留指导空间老板娘是更大的老板上司的隐私见不得光老板的错误也是正确的听话要听老板话背后的话第四章 害人之心不可有，防人之心不可无尊重同事们的利益同事钱财最好别借办公室恋情谈不得不要和同事走得太近提防来自密友的暗箭办公室交友要有选择招人嫉妒也是一种罪过朋友与敌人仅一线之遥不要侵犯别人的领土范围职场中只有对手没有朋友第五章 为什么他晋升了，而我没有要有业绩更要人际眼界可以决定升职要升职必先要升值同事晋升自己怎么办升职工夫全在工作外情商真的决定升职吗自己要为自己创造职位有一种升职是为了炒你小心隐形的关卡阻碍升职第六章 自己的工资为什么总是这么低关于薪酬的博弈分析让老板加薪一定有方法你的薪水被谁"偷走"了？在老板面前无公正可言让"头头"发现你的价值自己的利益全靠自己争取不要与同事讨论薪水问题忌讳老板只给头衔不给钱薪水观会影响你的职业价值第七章 天上永远不会掉下馅饼来办公室竞争正在进行把握办公室的竞争规则慎待办公室深藏不露的人以不争为争，莫能与之争不要小看办公室帮派之争做"大猪"还是做"小猪"错误是自己的，功劳是大家的第八章 不要用舌头砸掉自己的饭碗说得好不如说得巧避免被流言蜚语所伤大嘴巴必然有大麻烦千万别把话说得太满轮到你说的时候再说把话儿裹上糖衣再说出不要背后议论领导是非闲聊要避免上司的软肋关键时刻说出恰当的话个人的秘密千万不要乱说第九章 太聪明你将成为众矢之的留一手就是露一手不要做太聪明的下属妄自尊大的人很危险妒忌是女人的"权利"不要在老板面前耍聪明抢风头是没有好下场的"善意"也会惹来"杀机"学会做真正的精明的员工给别人独木桥就是给自己阳关道第十章 与其对抗还不如真诚合作得饶人处且饶人不要无端地树敌用合作来适应社会不选择首先背叛对方不要把对手逼入死角关于合作的六条忠告如果不能取胜，就该谋知恶性争斗只能导致两败俱伤出卖别人的，同样也会被人出卖第十一章 让影响力提高办事效率勇敢去敲老板的门注意显示自己的羽毛公司一家亲，斯人独憔悴该说是说是，该说说不先改变自己，再改变世界如何才可以提高自己办事效率第十二章 跳槽还是卧槽，想好了再去做跳槽是把双刃剑如何判断跳槽的时机跳槽需要注意哪些问题跳错了，如何成功"解套"经理人跳槽要做"有心人"职场抉择：跳槽还是卧槽跳槽：有三种人最不宜跳槽

<<职场博弈论的诡计>>

章节摘录

打杂也是磨练之道 在大多数人的职业生涯发展中，都经历了太多太多的挫折和磨难，正因为这些挫折和磨难，为自己以后更好的发展，提供了坚实的铺垫…… 有一个年轻人，新到民企上班，本来招聘时，和人力资源部、老板都谈好了，做销售总监，负责全盘的销售。可是上班后，老板安排他暂时做总监助理，每天负责搜集报表、通知会议等杂事，总监由老板暂时代理。

于是他就配合老板，拿着总监的工资，做助理的工作。

直到三个月以后，他和老板长谈了对公司的目标和计划的看法，才坐到总监的位置上，不禁长舒了一口气。

在这三个月期间，他真是“战战兢兢，如履薄冰”，也产生过很多想法。

在民营企业中，把高能力的人低标准使用，看他表现的实践能力，然后再给相应的职位，这是很常见的方式。

千万别想应聘什么，就得到什么。

老板往往是先让你进来，等你没有了退路再提要求。

更普遍的是，招聘来的大学生，不管什么专业的都从最基层做起，或放在市场上，让他们自由竞争，然后选择优秀的人，为企业所用。

其实对企业人来说，一步到位是不可能的。

打杂的事没人喜欢做，但在办公室里，打杂是难免的。

老板喜欢让新进人员做杂事，有的精英就受不了了，于是造反或跳槽。

其实想开一点，老板规定你从擦桌子、扫地开始，就是对你的磨练和考验，先磨掉你“名校高材生”的傲气。

从中也可以看到你对困难和挫折的态度。

通过打杂，能让你更清楚地看企业，让你想知道自己究竟能做什么。

以前商人人行，也要从学徒开始，要学三年以上，然后师傅才教真本事。

这三年学徒，师傅要看你是否适合这个行业，要你从小事做起，培养你商人的品质。

学徒期间什么都干直到师傅认为满意了，心态调整好了。

有强烈的求学欲望，这时候再教。

不是顺理成章吗？

这个时候，师傅的东西才体现出了价值。

你刚来，他就巴巴地凑上去。

就很容易被你看清了，很可能影响学习的效果。

现在的老板也是一样，如果新人一上来就委以重任，不是对他很危险吗？

损失的是老板呀。

这样贸然用人，对员工也是不负责任的表现，会降低你成功的可能。

你在旁边打杂，边观察边揣摩，不是更容易了解整个公司的运作吗？

坐到了位置上不就更从容吗？

再说“吃人家饭就归人家管”，既然待遇不变，只是在考验你，在衡量你，让你适应岗位和公司，那又有什么关系呢？

如果你连这个耐心都没有，那干脆走了算了。

<<职场博弈论的诡计>>

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>