

<<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>

## &lt;&lt;透视对手&gt;&gt;

## 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。

## &lt;&lt;透视对手&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;透视对手&gt;&gt;

## 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！

## &lt;&lt;透视对手&gt;&gt;

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>