

<<原来职场红人都用这招>>

图书基本信息

书名：<<原来职场红人都用这招>>

13位ISBN编号：9787539945880

10位ISBN编号：7539945885

出版时间：2013-1

出版时间：叶禾茗 江苏文艺出版社 (2013-01出版)

作者：叶禾茗

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>

<<原来职场红人都用这招>>

前言

根据心理学研究调查的分析，人们平日的烦恼，有百分之八十都是来自于人际关系。

现在请你回想一下，这一个星期以来，在什么样的情况下，会感到愤怒、悲伤、疑惑或不安呢？

绝大部分都是和亲人、朋友、恋人、上司或同事有关吧！

也就是说这些烦恼大都发生在“人与人之间的关系”上。

因此人们常说：“心的烦恼是来自于人际关系。

”而对约莫二十多岁的上班族而言，这句话更是金科玉律。

无论你是刚踏进职场，准备从今天起努力学习的社会新鲜人，还是进入公司已有一段时间，且在工作上的评价或在能力上都有一定水准的中坚分子；在公司里，二十岁到三十岁的人仍都算是“新手”。

就算表现再优异，一个“新手”如果不能得到上司的提拔，也是枉然，而且同事间的分工合作也是相当重要的。

此外二十五岁以后，还必须学习带领新进人员的技巧。

因此，对这样的新手上班族而言，在这个重要时期里所要求的，不只是在工作上的表现，还必须尽快学会如何开创良好的人际关系才行。

有些上司，也没比自己大几岁，但却古怪又难缠得要命；或者有些客户就是以龟毛刁钻闻名，但即使是如此，还是有人能和这些人相处得很好，并且得到他们的善待及信任。

这种人在公司里的评价向来也都很不错，所以大家都会说他：“很会掌握人心！”

”另外有一种人，工作能力也不怎么特别优异，但大家就是会不由自主地去关照他，还说：“不知怎么地，就是完全无法责怪他！”

”这种人即使有时犯了错事，也能得到别人的谅解。

你一定会问：到底自己和那些人有什么不同呢？

其实不同之处往往只在于简单的表达，或是一些不露痕迹的小动作，如此而已。

例如：你是否也曾为了下列的这些事情苦恼过呢？

不知怎么地，就是无法与上司顺利沟通。

和客户那边沟通总是不顺畅，连带影响了工作的进程。

有个同事，实在令人厌恶极了！

觉得自己好像遭受同部门的同事的排挤。

不知道该怎样领导后进或下属才好。

不过，真的需要如此烦恼吗？

事实上，只要运用一些幽默的小技巧，你的人际关系绝对能大幅改善，甚至让你找到快乐的泉源。

本书均先以最新的心理学理论，为各位介绍在工作时能立刻派上用场的一些知识。

而在第二、第三章将以更详尽的实例，来指导各位如何将技巧落实在现实生活中，并点明注意哪些是容易误闯的危险陷阱。

所谓人际关系，不能只靠着把所有的责任都推给其他人，这样你的人际关系将永远也得不到改善。

然而，只要你稍微改变一下说话的方式或态度，便能巧妙地改善了。

这不是妥协，也不是认输，更不会给你带来任何的损失。

改善人际关系，完全是为了让你能得到更多的“利益”。

正如同胡适先生的格言——要这么收获，先那么栽。

好的人际关系能为我们带来两样宝物。

一样是为你带来工作上的自信，而另一样则是能为你带来幸福快乐的人生。

而这两样宝物，其实你可以一次就掌握在手里。

希望所有阅读过本书的读者，都能创造出良好的人际关系。

不只在事业上成功，在实际的生活上也能得到完美的成就。

<<原来职场红人都用这招>>

内容概要

《原来职场红人都用这招》由叶禾茗所著，你总是走到哪就犯小人到哪？

升迁永远是你觉得最会拍马屁的同事？

问题到底出在哪里？

教你职场最实用的“广结善缘”生存技能。

《原来职场红人都用这招》告诉你最实用的职场技巧。

让你一路直冲职场人气王！

<<原来职场红人都用这招>>

作者简介

叶禾茗，人际沟通学会资深讲师。

成大企管系毕业，日本京都大学硕士。

目前现职为人际沟通学会资深讲师，喜爱阅读、旅游。

著作有《职场沟通100招》《挑战生活的乐趣》《生活更有味147招》。

<<原来职场红人都用这招>>

书籍目录

前言 Part1知识篇 重建人气魅力的10大守则 自我宣传法 让别人知道自己的实力——此战术属于美式战略，故使用时须多留意 评价取决于“自己对功绩的贡献度”与“功绩本身的价值” 方法1：独占功绩 方法2：多加一句话，凸显功绩的重要性 方法3：借由“谦逊”博得好感 2模范青年法 成为模范，以便驱使他人——别发牢骚！

切记“少说话多做事”的原则 用说的方式让人知道，还是用态度来表达呢？

方法1：强调自己是在自我牺牲的情况下做事 方法2：让别人知道，自己是个理想主义者 3奉承阿谀法 使对方对自己产生好感——不能光说“是”，也要适度地说“不” 让人对自己有好感，并不是要你去拍马屁或鞠躬哈腰 方法1：、顺从对方的意见 方法2：积极赞美对方的优点 方法3：做出能让对方高兴的事 4借花献佛法 将他人的成就化为自己的成就——借用他人的成就，来提高自己的形象 常有人喜欢把毕业的学校或上班的公司挂在嘴边…… 方法：强调自己与对方之间的近距离，或对方可敬的成就 5威胁逼迫法 让对方知道自己厉害的地方——别做“懦弱的软脚虾” 重点在于以什么优势来威胁对方 方法1：拿出权威未必就是最好的办法 方法2：强调彼此“唇齿相依”的关系 方法3：暗示对方如果不这么做，恐怕会有不良的后果 6辩解说明法 只要一个理由，就让自己全身而退——好的借口与赔罪方式是上班族的必备法宝 善用借口，减低借口所带来的负面影响 方法1：责任与损失一概不承认 方法2：承认对方的损失，但尽可能减轻自己的责任 方法3：承认自己的责任，但设法使对方的损失感降到最低 方法4：不找借口，并避开问题的症结 7楚楚可怜法 显示自己较弱的一面，以获得别人的帮助——既不损及自己的评价，又能得到别人的协助 楚楚可怜法是上班族心理战术中的“下策” 方法1：诉诸身体状况 方法2：告诉别人你无能为力 方法3：诉诸时间 8道歉赔罪法 表达出诚意的赔罪方法——诀窍在于以言词及行动来表达诚意“虚情假意的道歉”反而会带来反效果 方法：不可或缺的七个要素 9装笨卖傻法 假装是生手，而推掉烫手山芋——有技巧地避开自己不想接手的工作 想推掉麻烦的差事，或想降低对方对自己的期待时常用的一招 方法1：表明自己无能为力 方法2：将矛头指向他人 方法3：假装忘记 10明哲保身法 巧妙地运用一句话，来避开错误或危机——有时只要一句话，就能事先避开危机！

当你觉得对方对自己的印象不太好时，就该使用这招 方法1：有可能出错的事，自己先招供出来 方法2：强调“自己有资格表达意见” 方法3：让“正当理由”完全出笼 方法4：先说借口，然后再开始报告 方法5：先以言词或行动提示“自己有所不利的理由” Part2职场实战篇 圆融打通职场关系 1调职来到新的工作环境，如何给人良好的第一印象——遇到冷嘲热讽的同事，就先和他成为好朋友！

如何让不怀好意的同事肯定自己的能力？

2有问题想请教年长的部属时——和他成为朋友，不要有拘束感 如何不让对方觉得自己很狂妄，却也不会被对方看扁？

3被其他部门的前辈。

拖延了工作进度——即使对方是前辈，该说的话还是要强硬表态 如何与爱抱怨的年长者合作，使工作顺利进行？

4无法如期完成工作！

——一旦接受了任务，就要负起责任在限期内完成 如何在不损及自己信用的情况下，说：“我办不到！”

5因联络上的失误，使上司大发雷霆——明确地找出自己与对方的妥协点 如何巧妙地主张自己的正当性？

6面对关系不佳的上司，就展现你的业绩——与上司共享成功的荣耀 要怎样才能让上司觉得有面子？

7如何面对不可能达成的任务？

——有时“明知不可为而为之”也是一种企业精神 是该全盘接受，还是修改为较易达成的目标？

8自己部门的表现一直不太理想，该如何提报业绩呢？

——在正式的场合里，应当直接提出自己的业绩表现 面对表现一直较优异的对手，该不该拿他们来做比较呢？

9自己的企划遭到批评，眼看就要被否决了——已经努力了许久，绝对不能轻易退缩 面对正中要害的

<<原来职场红人都用这招>>

批评时，该如何回应？

10突然有人提出自己预期外的问题——在充满场面话的会议偶尔说出真心话，会收到很大的效果 是拿上司来当挡箭牌，还是应该要提出反击呢？

11如何向上司要求特休呢？

——其实上司也明白，放假是员工应有的权利 如何在不引起上司反感的情形下，争取自己的权益？

12上司要求你在假日时去帮他搬家——可以委婉拒绝，但要表现出互相让步的姿态 即使是有事，也应该当场答应吗？

13上司邀请你参加活动，但你真的不想去——一味地拒绝他人的好意，就太对不起对方了 能直接告诉他：“假日我想好好休息”吗？

14面对正常管道以外的业务命令——使用“明哲保身法”，在不伤及对方的情况下拒绝 如何拒绝对方的要求，却又不会使其不快？

15想调往别的部门——只针对异动原因做分析，未免太过消极 对部门的不满，可以陈述到什么程度呢？

16平常少有兴趣，却被问及自己的嗜好……——如果是不擅长的话题，就当场把话题推回对方身上去 即使自己没什么嗜好，也不要扫了大家的兴 17喝多了的上司不断询问自己意见——学会不惹人厌的“奉承阿谀法”吧！

别以为“只是醉言醉语”！

到时可会让你惹上麻烦！

Part3对外实战篇 掌握无往不利的关键 1如何让别人对小公司留下印象？

——具体地说明最容易让对方留下印象 多数人会以“我的公司并不有名”来谦虚一番。

但是…… 2客户向你提出不合理的要求——这正是化危机为转机的大好时机 如何表示自己将尽最大的努力，并使今后的往来能更顺畅呢？

3新开发一个客户，却停滞在最后关头——利用意料之外的“变化球”来达成任务 该拿回公司重新检讨呢？

当场苦苦哀求呢？

还是以理论继续进攻？

4不得不帮后进、晚辈擦屁股——利用此机会抓住后进的心 当客户说：“你来我就放心了！”心里不免高兴。

不过…… 5客户在席间，突然抱怨起工作上的问题——坚决不认错 有六种标准回应法可用。

但…… 6不小心说了公司客户的坏话——把否定的意思拗成肯定的意思 如果是年龄层较高的聚会，想一笑带过是行不通的 7身体不太舒服，想早点结束接待行程——以关心对方为出发点来找借口“今天身体不太舒服”这种理是没有用的 8高尔夫球场上，客户失误连连——面对客户的失误应该如何应对呢 对方是个难侍候的老板，该给他建议，还是拍马屁呢？

<<原来职场红人都用这招>>

章节摘录

版权页：插图：方法3：借由“谦逊”博得好感 笔者已经为各位介绍了两种好用的自我宣传法，然而就像笔者前面所说，这种方法如果使用不当，恐怕会给人留下“讨厌的家伙”、“大言不惭”的印象，这也是应用自我宣传法最大的难处。

也就是说，随着大家认同你的“能力”的同时，你的“好感度”也很容易就受到破坏。

因此，我建议各位最好把中同人特有的“谦逊”也加进去。

其实我们在日常生活中常常不自觉地就有这种谦逊的表现。

例如：在访问体育选手时，常常可听到这样的话：“能获得比赛的胜利，其实都只是照着捕手的暗号去投而已。

”“我奋力一挥，运气好，击球点才能抓个正着！

”多半的人，大概不会认为这些选手真的只是运气好而已，反而会觉得：“正因为他很优秀，所以才不必在言词上拼命表现！

”而对这些选手有着更高的评价。

至少，大家一定会对他报以好感。

谦逊能使对方对你产生好感，在这一点上，它的效果是毋庸置疑的。

诀窍：在别人协助下获得成功时，就可使用这一招 我们在传统教育中，就已经练就出能博得他人好感的谦逊态度，但可惜的是，除了谦逊之外没有其他的益处。

光是谦逊，也许别人会觉得你是一个“好人”，但不会觉得你是一位“有能力的人才”。

因此将前面两种战略加在一起运用是很重要的。

例如：“终于签到A公司的合约了！

跑了好几十趟，辛苦总算有了代价！

可说是替日后进军那个区域开了一条高效益的路！

不过，我能有今天的成功，全都是因为有课长您给我的建议！

”尤其是获得了别人的帮助时，谦逊的态度就显得特别重要；即使别人对你的帮助只有那么一点点。

如果是完全靠自己独力而完成的工作，那么就可以用独占术了；但一般而言，在做事的过程中，多多少少总会得到一些人的帮忙。

因此可以说，不管在什么样的场合，保持谦逊的态度总是不会吃亏的。

一方面要显示自己很有才干，同时还要获得他人的好感，这就是上班族最佳的自我宣传法。

所谓谦逊，还有以下的几种用法。

如：“多谢大家的帮忙，使我终于能完成这项很棒的任务！

”“多谢大家给我的各种意见，真得帮了我很大的忙！

”“今后还请大家继续给我指导！

”如何让人注意到自己平凡而不起眼的微小功绩 整体来说，自我宣传法只有在“建立了功绩的时候”才能使用。

但是如果你建立了大功绩，那么不用你说，别人自然也会注意到。

这里便出现了一个问题。

如果并非什么大的功绩，而只是个“不无小补的功绩”，那该怎么办？

例如：“写出了一份具有说服力的企划书。

”“电话上的应对已经能掌握得很完善。

”“开会时顺利地一次简报。

”

<<原来职场红人都用这招>>

编辑推荐

《原来职场红人都用这招》均先以最新的心理学理论，为各位介绍在工作时能立刻派上用场的一些知识。

而在第二、第三章将以更详尽的实例，来指导各位如何将这些技巧落实在现实生活中，并点明注意哪些是容易误闯的危险陷阱。

希望所有阅读过《原来职场红人都用这招》的读者，都能创造出良好的人际关系。

不只在事业上成功，在实际的生活上也能得到完美的成就。

<<原来职场红人都用这招>>

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>