

<<职场升职要懂博弈学>>

图书基本信息

书名：<<职场升职要懂博弈学>>

13位ISBN编号：9787802138995

10位ISBN编号：780213899X

出版时间：2010-7

出版时间：海潮出版社

作者：孙朦

页数：334

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>

<<职场升职要懂博弈学>>

前言

俗话说：职场如战场，任何一个周旋于职场的人都不能避免面对求职、升职等问题。出众的才华和敬业的态度是你获得老板赏识的资本和条件，但是，知晓和领导、同事、下属以及客户沟通技巧，懂得职场上的心理战术，才是你在职场上表现的游刃有余，步步高升的关键所在。法国著名作家罗曼·罗兰指出：人类的一切生活，其实都是心理活动。现在生活中的方方面面都离不开心理学，在职场上我们每天要和不同性格的上司、同事、下属相处，如何能够获得上司的青睐、如何能够和同事和谐相处、如何让自己的下服从领导等问题都是困扰我们的疑问。

有的人才华出众、能力更是出类拔萃，但是无论他怎么努力也得不到上司的青睐。相反，一个才华比较平庸的人，却能够受到同事们的欢迎，业绩做得更是比其他优秀的员工要出色，并且在进入公司短时间内就得到了提拔。

究其原因，他们的区别就是是否善于研究职场心理。无论职场多么复杂，竞争多么激烈，只要你紧紧掌握职场心理学这个钥匙，就会开启职场的大门，事业节节高升。

<<职场升职要懂博弈学>>

内容概要

本书是一本职业心理学指导书，本书从现代职场中每一个员工和管理者都会遇到的问题出发，从职场心理学的角度分析，以比较通俗的语之‘和实例为在职场中打拼的人们指出一条阳光大道。

本书从如何洞悉领导心理、同事心理、下属心理等多个方面着手，总结职场成功人士的经验，吸取失败者的教训，旨在让大家学会在职场中识别别人心理的秘诀，让你更好地在职场路上前行，早日成为一名冉冉升起的职场骄子。

<<职场升职要懂博弈学>>

书籍目录

第一章 摸准顶头上司的脾气 一、“火眼金睛”选对老板 二、注意了解上司的兴趣 三、适应上司的工作作风 四、争取表现，吸引上司的目光 五、遇事要多为老板着想 六、夹在上司之间要处处谨慎 七、学会和老板沟通 八、把错误揽在自己身上 九、这样告诉老板他做错了 十、适应不同脾气的上司 十一、勇敢去敲上司的门 十二、让上司对你青睐有加

第二章 苦练内功，做好本职工作 一、做一个不可或缺的人 二、踏实做事，对工作认真负责 三、在机会面前勇于表现自己 四、把小事做到位 五、不找借口为自己开脱 六、态度决定升职 七、做一个敬业的职员 八、敢于承担责任 九、机遇更愿意垂青勤奋的人 十、提高自己的合作能力 十一、忠诚是最宝贵的品质 十二、细节让你出类拔萃 十三、认真工作获得赏识

第三章 从肢体语言了解别人的心理 一、从办公桌的状态看员工的心理 二、读懂职场中的“微笑” 三、面部表情泄露同事的心理 四、快速识别下属的真面目 五、如何识别虚伪的面目 六、从行为举止看透同事的心理 七、听出上司的话外音 八、眼睛是心灵的窗户 九、从言谈方式看下属的性格 十、从坐立姿势看员工 十一、互换名片中的心理博弈 十二、潜意识小动作反映同事的心理 十三、职场识人的学问

第四章 舒缓职场压力，培养向上心理 一、职场中最忌闹情绪 二、抱怨是升职的天敌 三、不要把时间浪费在焦虑上 四、用自信提升自己 五、正确地给自己定位 六、积极心态成就工作 七、适当减压，放飞心灵 八、心怀感激地去工作 九、干一行爱一行 十、对工作充满热情 十一、不断学习才能不断晋升

第五章 创造和谐的同事关系 一、学会与不喜欢的人共事 二、办公室内要和谐 三、高帽不一定都能戴 四、不要在办公室乱发议论 五、同事间要保持良好的距离

第六章 快乐工作，平步青云 一、幽默是高效工作催化剂 二、切忌做一天和尚撞一天钟 三、让职场人快乐起来 四、做公司里最受欢迎的人 五、拒绝平庸，不要安于现状 六、要用100%热情去工作 七、给工作加点调剂，创造意外的惊喜 八、积极主动的态度很重要 九、突破自己的职业瓶颈 十、追求工作和生活的完美结合 十一、克服职业枯竭心理，重燃事业激情

第七章 与客户博弈，提升业绩 一、让客户喜欢你 二、在心理上赢得客户 三、让顾客高高兴兴“上当” 四、避开生意谈兴趣 五、谈判要循序渐进。不要急于求成 六、站在客户的角度思考 七、尽量满足客户的需要 八、适当吊一吊客户的胃口 九、有效地与客户沟通 十、学会倾听客户的抱怨 十一、与客户谈判打好“心理战”

第八章 处理好与同辈之间的关系 一、和同事愉快合作 二、淡化同事之间的嫉妒心理 三、善于和不同性格的同事相处 四、和同事搞好关系 五、正确对待同事的流言蜚语 六、不做办公室的“小喇叭” 七、克服攀比的心理 八、不要戴着眼镜看同事 九、同事相处远离利益争夺 十、学会赞美自己的同事 十一、与同事说话要注意分寸

第九章 打造优良的团队 一、凝聚出战斗力 二、进行有艺术的批评 三、学会对待下属的“逆反心理” 四、对下属多说赞美的话 五、让员工觉得自己是主人 六、敢用比自己能力强的下属 七、合理用人、人尽其才 八、宽容下属的过错 九、强化合理公平的激励机制 十、用危机心理激励下属 十一、新官上任不要急烧三把火

第十章 抓住机遇好晋升 一、贵人要自己创造 二、创新让你独领风骚 三、让竞争对手提醒你 四、升职要抓住机会的梯子 五、好人缘是你晋升的铺路石 六、建立融洽的同事关系 七、找个梯子向上走 八、找好机会，主动出击 九、培养自己的左膀右臂 十、努力工作，才能得到上司的认可 十一、客户是你升迁的杠杆

第十一章 求职与跳槽的博弈 一、努力提高自己的素质 二、做出头鸟，不做跟随者 三、细节决定成败 四、自信就是你的资本 五、巧妙赢得考官的心 六、适当地“贬低”自己 七、灵活应变，展现自己 八、突出自己的优势 九、克服盲目的心理，提前做好准备 十、跳槽时要做好足够的准备 十一、有机会就不要犹豫 十二、看好时机不要越跳越糟 十三、跳槽不要太张扬

<<职场升职要懂博弈学>>

章节摘录

采购产品就是一门很大的学问。

有时他看着很不错的东西但经过老板的法眼一鉴定就会挑出很多毛病。

有一次。

他选中了一款造型新颖、色彩亮丽的手工编织包。

以为这是佳品，于是赶紧拿样品回去给老板看。

结果老板却说这是次品并且向周晓详细解释了分辨次品和佳品的办法。

听了老板的解释，周晓发现自己对自己的工作知之甚少专业知识严重不足。

此外。

由于和公司有贸易往来的大部分是外商因此沟通的时候必须要用英语。

由于周晓的英语水平不好。

和外商沟通很吃力经常会闹出笑话。

一次在和外商进行贸易协商时。

周晓因为错误理解了对方的意思，险些签下一笔有损公司利益的合同。

好在老板发现及时并取消了交易，才避免了损失。

尽管老板并没有因此而责怪周晓但他自己却感受到了压力。

经过这次教训，周晓开始意识到如果你跟外商语言不通，在这一行中不要说获得升迁的机会就连最起码的采购工作都难以保证。

因此，好胜心很强的周晓决心精通业务。

并且把英文学好。

于是。

他一有机会就向老板、向同行请教业务知识，晚上还到补习班去补习英文。

半年时间之后他的业务能力和英语水平都有了明显提高甚至有一次独立和外商谈成了一笔生意。

老板开始注意到他的变化。

认为这个年轻人是个可造之材。

为了帮助他。

老板把他调到了自己的身边，决定给他更多的磨练机会。

老板和国外的客户谈生意时。

通常都会让他在旁边旁听。

练习他的英语会话能力和学习谈生意的方式。

这样双管齐下。

周晓进步得很快不到三年的时间他已经完全可以独当一面跟外国客户谈生意。

甚至只要是由他出面谈成的合同，老板看都不看就直接签字。

此后过了不久。

老板就任命他为驻外分公司的经理。

周晓之所以有了这么大的进步和发展就是因为他看中了老板的能力与公司发展前景，不断地学习提高自己。

选好一个好老板对于员工的发展是至关重要的。

如果不是周晓能够认识到自己老板的实力与气魄。

在自己遇到挫折的时候就放弃那么他也不会有后来的成功。

<<职场升职要懂博弈学>>

编辑推荐

《职场升职要懂博弈学》：俗话说，职场如战场，任何一个周旋于职场的人都不能避免面对求职、升职等问题。

出众的才华和敬业的态度是你获得老板赏识的资本和条件，但是，知晓和领导、同事、下属以及客户的沟通技巧，懂得职场上的心理战术，才是你在职场上表现得游刃有余，步步高升的关键所在。

职业选择是实现一个人职业理想和人生目标的前提，而熟知职场心理学则是你玩转职场，获得上司赏识的秘密武器。

<<职场升职要懂博弈学>>

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>