

<<职场实用关系学>>

图书基本信息

书名：<<职场实用关系学>>

13位ISBN编号：9787511504258

10位ISBN编号：7511504256

出版时间：2011-9

出版时间：人民日报出版社

作者：周伟光

页数：355

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>

<<职场实用关系学>>

前言

大多数人身在职场当中，不得解脱，甚至茫然不知所措。

但有的人却很会给自己找台阶下，“忽悠”自己。

比如，有的人在职场中混了一辈子，到头来碌碌无为，毫无建树，始终是可有可无的角色。

但这些人却说自己不追求功利，对名利看得很淡；有的人则在职场中处处充当别人的棋子，被别人摆布，当人家的垫脚石，一辈子帮着别人数钱，自己却吃糠咽菜。

这些人更可笑，给自己套上了“高尚”的外衣，说自己很充实。

职场是现实的，生活更是现实的。

无论你对理想看得多淡，对你所谓的“高尚”追求的多大，你在职场中显现价值的目的就是为了更好的生活，在生活面前，一切台阶只不过是自我的心理麻醉而已。

没有一个更好的前途，你的追求也就变得毫无意义和价值。

在职场中，你必须成为强者，甚至是王者，而不是一个弱者，失败者。

你必须面对形形色色的人和事，你在圆滑处世的同时还必须在道德上有所坚持；你必须跟上司搞好关系，否则你的前途就会变得非常渺茫；你必须和同事搞好关系的同时，还要保持一定距离，因为同事是随时能够跟你产生竞争关系的人，他们随时都有可能在工作上站在你的对立面，让你措手不及；你也必须处理好与下属的关系，让他们忠心为你工作，拥护你；你必须会办事，既把事情办成，又得办好、办得漂亮；你还要知道职场中的规则，不但要将它们谙熟于心，还要做到既能懂，又会用……凡此种种，你如果不具备一定的关系学功底，是办不到的。

关系学能够带给你的并不只是简单的混世学说，更重要的是教你如何处理好各种关系，去适应现实，改变现实，去追求，去超越，去获得成功。

事实上，从古至今，凡事成就大事业的人都是通过关系学这门学问，在激烈的职场竞争中谋取属于自己的优势。

所以，如果你想在职场中把别人甩在身后，获得物质收获的同时，让自己从默默无闻中脱颖而出，实现精神所追求的价值，那么何不去利用这样的工具，何不来读读这本专门为此而写的《职场实用关系学》呢？

本书将关系学里的精髓与职场现实相结合，让你赏心悦目的同时，获得启迪，掌握抓住机遇、步步高升的方法。

教你如何在职场中明哲保身；如何去获取更高的职位，赚取更高的酬劳；如何去挖掘人脉，从而为己所用。

最终让自己成为职场中令人敬畏的“成功人士”，成为职场中的王者。

<<职场实用关系学>>

内容概要

本书将关系学里的精髓与职场上现实相结合，让你赏心悦目的同时。

获得启迪，掌握抓住机遇，步步高升的方法。

教你如何在职场中明哲保身，如何去获取更高的职位，赚取更高的酬劳，并让自己成为职场中令人敬畏的“成功人士”，成为职场中的王者。

<<职场实用关系学>>

书籍目录

实用心经之威为狠
实用心经之御上为柔
实用心经之识人为明
实用心经之保身为慎
实用心经之转危为安
实用心经之形象粉睡
实用心经之决断为励
实用心经之竞争为勇
实用心经之城府为深
实用心经之心态为稳
实用心经之处事为勤
实用心经之口才为用
实用心经之口才为用
实用心经之关系为上
实用心经之细节为大

<<职场实用关系学>>

章节摘录

另外，发火时要注意树立一种被人理解的“热心”形象，要大事认真，小事随和，轻易不发火，发火就叫人服气，“拿住人”，长此以往，你才能在下属中树立起令人敬畏的形象。

日常观察可见，令人服气的发火总是和热诚的关心帮助联系在一起，白领应在下属中形成“自己虽然脾气不好但心肠热”的形象，从而使发火得到人们的理解和赞同。

白领的日常发火，不论怎样高明总是要伤人，只是伤人有轻有重而已。

因此，发火伤人之后，需要做及时的善后处理，即进行感情补偿，因为人与人之间，不论地位尊卑，人格是平等的。

妥当的善后要选时机，看火候，过早了对方火气正盛，效果不佳；过晚则对方郁积已久的感情不好解开。

因而，宜选择对方略为消气、情绪开始回复的时候为佳。

正确的善后，要视不同对象采用不同的方法，有人性格大大咧咧，是个粗人，上司发火他也不会往心里去，则善后工作只需三言两语，象征性地表示就能解决问题。

有的人心细明理，上司发火他也能谅解，则不需下大功夫去善后。

而有的人死要面子，对上司向他发火会耿耿于怀，甚至刻骨铭心，则需要善后工作细致而诚恳。

对这种人要好言安抚，并在以后寻机通过表扬等方式予以弥补。

还有的人量小气盛，则不妨使善后拖延进行，以天长日久见人心的功夫去逐渐感化他。

艺术地善后还应体现出明暗相济的特点，所谓“明”是白领亲自登门进行谈心、解释甚至“道歉”，对方有了面子，一般都会顺势和解。

所谓“暗”是指对器量小者发火过了头，单纯面谈也不易挽回时，便采用“拐弯抹角”或“借东风”法，例如在其他场合，故意对第三者讲他的好话，并适当说些自责之言，使这种善后语言间接传人的耳中，这种背后好言很容易使他被打动、被感化。

另外，也可以在他困难时暗中帮忙，这些不在当面的表示，待他明白真相后，会对你由衷感激。

有的下属“恃才傲物”，仗着自己才高，目空一切，有时甚至玩世不恭，对谁都不在乎。

掌握这种下属的个性特点并学会与之和谐相处，是每个白领都期望的。

恃才傲物有共性 大凡恃才傲物者都有以下共同特性：自以为本事大，有一种至高无上的优越感。

总以为自己了不起，别人都不如自己，说话常常硬中带刺，做事我行我素，自信和自负心强，对别人的态度则表现为不屑一顾。

恃才傲物者大多自命不凡，好高骛远，眼高手低，自己做不来，别人做的又瞧不起。

所以，做什么事都感到浅薄、不值得去做。

恃才傲物的人往往性格孤僻，喜欢自我欣赏，听不进也不愿听别人的意见。

凡事都认为自己做得对，对别人持怀疑和不信任态度。

做到有的放矢 与这种下属相处，白领必须有的放矢，科学地采取措施办法。

(1)要用其所长，切忌压制打击 恃才傲物的人，大都怀有一技之长。

否则，无本可“恃”，更无“傲”之本。

白领在与这种下属相处时，要有耐心，要视其所长而用之。

绝不能采取冷处理的办法，为了压其傲气，将其撂在一边不予重用。

须知，这样做不仅不能使下属正确地认识自己的不足之处，相反，会使其产生一种越“压”越不服气的逆反心理，说不定从此便会与你结下难解之仇，工作中有意给你拆台，故意让你出丑。

(2)要有意用短，善于挫其傲气 恃才傲物者并非万事皆通，样样能干，充其量只是在某些方面或某个领域里才能出众、出类拔萃，在其他方面可能就不如别人。

白领欲消除恃才傲物者的傲气，就要设法让他们认识自己的不足，最好是在单独场合，安排一两件做起来比较吃力而且比较陌生的工作让他去做，并且要求限时完成任务。

下属要完成这些任务就必须付出更大的努力，即使勉强完成了任务，也会深感做好一件自己不熟悉的工作是相当艰难的。

<<职场实用关系学>>

(3)要敢担担子，以大度容傲才 这种人干什么工作都掉以轻心，即使再重要、再紧迫的事情，他们也会表现得漫不经心、微不足道，所以，常常会因其疏忽大意而误事。

作为上司切不可落井下石，一推了之，要勇敢站出来替下属担担子，使他感到大祸即将临头，上司一言解危。

日后，他在你面前不会傲慢无礼，甚至对你感恩不尽、言听计从。

拥有众多的有修养的下属固然可喜，但有时因为下属会不断流动，所以你会不小心聘用一些行为不太检点的下属，当他们作出一些对你不敬的态度时，你该如何招架？

p3-5

<<职场实用关系学>>

编辑推荐

关系学能够带给你的并不只是简单的混世学说，更重要的是教你如何去处理好各种关系，去适应现实，改变现实，去追求，去超越，去获得成功。

《职场实用关系学》(作者周伟光)将关系学里的精髓与职场上现实相结合，让你赏心悦目的同时，获得启迪，掌握抓住机遇，步步高升的方法。

<<职场实用关系学>>

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>