<<BOSS的孙子兵法>>

图书基本信息

<<BOSS的孙子兵法>>

内容概要

与文学作品中的爱情一样,老板与员工的关系是职场亘古常新的话题,你与老板是像师生关系般充满 敬爱与真诚,还是像男女关系般错综复杂,抑或是像仇敌关系般尔虞我诈,这一切都取决于你和老板 真心付出和全情投入的程度,当然也需要一点点方法。

本书为您提供了七大原则和三十六计,全方位解析老板的情感密码,多角度诠释员工的心理诉求,你向往和谐融洽的老板员工关系和温馨适意的工作环境吗? 让我们共同来努力吧!

<<BOSS的孙子兵法>>

作者简介

拉塞尔·怀尔德出生于纽约长岛,大学时主修经济,在获得MBA学位后就进入美国企业界,先后在金融、出版与营销等行业工作。

他定期为许多权威杂志撰写专文,并出版了许多著作。

在他自行创业之前,曾经历过形形色色的老板,好坏都有。

<<BOSS的孙子兵法>>

书籍目录

第一部分宾主大战 先睹为快 第一章杀戮战场 改头换面 第二章一样米养百样人 第三章十点作战要领 第二部分整人秘籍 悉数曝光 第四章新全民运动 第五章死亡游戏 第六章震撼教育 第七章加班操练 结论破除迷思 操之在你

<<BOSS的孙子兵法>>

章节摘录

书摘 回顾人类文明史,只要"老板"两个字还没有消失,就会有层出不穷的劳资纠纷,而最常见的手法就是"剥削"与"恐吓"。

这可能是源自人性的种种丑陋面,包括:缺乏安全感、贪婪、无能、嫉妒、小气、乃至于沟通技巧不良。

人性本恶,自古皆然。

在经历了数千载的蜕变后,职场仍是杀机四伏,指标过雷区更深更广,而且包装非常精良。 为什么呢?原因很多,需要花点时间来了解。

人皮狼君,斯文扫地 怎样才算是恶老板?会对你大吼大叫、口出秽言、踹你一脚,甚至对女员工进行性搔扰的老板还是存在的,不过这么直接的施暴方式已经不多了,代之而起的是那种人模人样、工于心计的伪君子。

他们依然是笑里藏刀,只是唬人的方法比较文明些。

孙子曰:兵者,国之大事,死生之地,存亡之道,不可不察也。

拉塞尔曰:办公室生存之事,亦不可不察也。

今天的雇主乍看都是和蔼可亲,绝不会在你面前满嘴三字经,更遑论是舞拳动脚。

如果他们还是这种大老粗的话,公司早就关门大吉了。

因此就算老板抓狂,也不能明日张胆地把你拖进屠宰场,只好把你当布袋戏来耍(见第四章"攻心为上,攻城次之"),接着滥开空头支票(见第四章"劫贫济富,天理何在"),因为他知道骗死人不偿命(见第七章"能者多劳,苦不堪言")。

等你被卖了后,还乐不可支地替他数钞票呢。

咸鱼翻身,今非昔比 横竖都是要把你待价而沽,何必这么大费周折?这就牵扯到劳资双方的微妙互动。

在二次大战后,中产阶级在美国迅速抬头,俨然成为安定社会的一股主流。

这在近代史上,还是头一遭。

由于知识分子大量涌入就业市场, 昔日的职场面貌几乎已被全盘颠覆。

道者,令民与上同意者也,可与之死,可与之生,民不诡也。

波士顿学院(Boston College)社会系的查尔斯·德伯(Charles Derber)教授,对这种现象有一针见血的批判:"这些新时代的人类可不比贩夫走卒。

除了图个温饱,还希望老板对他客气点。

"德伯教授进一步指出:"任用这种读书人还有一种后遗症,那就是他们可不好骗。

"举个简单的例子,许多上班族本身就是街头运动家或司法从业人员,深谙自己的就业权益;就算自己是外行,至少也知道得去哪里搬救兵吧。

好汉不吃眼前亏。

如果老板的麾下是一群白领阶层,他绝没有公然施暴的本钱;即使没吃上官司,也可能会有员工在工作中恶作剧。

话又说回来,蓝领阶层就没这个福气(只要到旅馆的地下室去走走,或是到餐厅的厨房去转一圈,就不难见识到这种"人吃人"的赤裸裸场面)。

风水轮转,不胜曦嘘 尽管今日的中产阶层神气活现,自幼就被当成小于爷看待,然而他们在职场的斡旋能耐却是一代不如一代。

因此这种"翻身做主人"的美景仅在20世纪50年代和60年代昙花一现,到70年代就开始走下坡路,80年代岌岌可危,到了世纪末期更是化为一团泡沫。

天者,阴阳、寒暑、时制也;地者,高下、远近、险易、广狭、生死也。

这种说词并非危言耸听。

根据经济政策研究院(Economic Policy Institute)的统计数字,美国企业在过去二十几年的盈余呈现大幅增长,既定的指标包括生产力提高(1973—1996年间,已攀升25%),以及每周乎均工时的增长(在1976年是41小时,到1996年已激增那7小时)。

<<BOSS的孙子兵法>>

虽然业绩翻升,裁员声却是此起彼落,福利待遇大幅缩水,甚至连退休金都愈来愈薄。

为何会有这种诡异的现象呢?专家认为形成的原因很多,像是贸易全球化、资讯革命,乃至于合并浪潮的方兴未艾,都可能是主要原因:那工会呢?怎么销声匿迹了?说来讽刺,年1950~1960年,也就是战后的黄金时代,高达29%的上班族加人工会;然到了1996年这个寒冬.反而滑落到15%。

无沦真正的原因是什么,这种势力消长都将牵动职场的下一场革命:既然是"敌长我消",可怜的 上班族就再度沦为"跛脚老鼠",就算病猫、瞎猫都想争先恐后的来咬你一口。

诚如罗彻斯特理工学院(Rochester Institute Of Technology)的企管教授安德鲁·杜布(AndrewJ. DuBrin)所说"广大的基层员工居然变成弱势团体,任凭高级管理层去捏方捏圆"。

杜布林教授是《上行下效》(Getting It Done)的作者。

种瓜得瓜,种豆得豆 不可讳言,有些人天生就有种"反迫害情结"。

就算主子是大善人,也要绞尽脑汁把自己塑造成"烈士"。

专精于企业沟通的得州农矿大学(Texas A&M University)教授琳达·帕特南(Linda Putnam)一针见血地道出疤结所在:"有人就是要熬到噩梦成真,才会死心。

" 换言之,你若执意要给老板披上狼皮,那你绝对会如愿以偿。

举个活生生的例子:Miss李是某家公司的主管,却常面临无兵可用的窘境,工作量非常惊人。有一回她奉命要筹办一项公司内部的资源回收计划,但却毫无头绪,只好把这件工作扔给小王。小王起初是欣然接受,做到一半才发现档案柜里有份相同的资料,而且是两年前就已完工存档。在百般不解之余,他怀疑Miss李是嫌他日子太好过,存心整他。

接下来呢?他展开"绝地大反攻",铆足全力来反击。

此后只要Miss李交代任务,他总不忘冷嘲热讽-番,甚至要Miss李找份书面指示才算数。 若在洗手间碰到别的男同事或主管,就趁机再挖苦她—顿,把这个女人形容成恶婆娘。 隔墙有耳,这些流言很快就传到Miss李的耳边;颜面尽失不说,她开始觉很没安全感。

既然这个下属一口咬定她是"整人高手",就如他所愿吧。

,夫钝兵挫锐,屈力殚货,则诸侯乘其弊而起,虽有智者,不能善其后矣。 [7] 表现为25.55

迅速解决问题,公司才免于弊端丛生。

"有些主管仅是照章行事,却被曲解成'政治迫害';一旦紧闭沟通与协商的大门,倒霉的还是下属自己。

"这是帕特南的结论。

妄自菲薄,自讨苦吃 你我都不是圣人,总难免会发火,特别是当工作压力太大之时。

想想看,假如你是前述的三明治经理,那该找谁当替死鬼或出气筒? 迈克尔,墨瑟(Michael Mercer)博士任职于伊利诺伊州的默瑟集团(Mercer Group),专精于工商界的心理咨询。

据他的观察,职场里唾手可得的代罪羔羊,就是那种"软脚虾"。

" 甭想事事讨好老板,因为天下没有白吃的午餐;但若是连得罪老板的勇气都没有,就得死得更快。

"墨瑟是《有为者亦若是》(How Winners Do It)的作者。

不尽知用兵之害者,则不能尽知用兵之利。

理解劝谋与用兵的害处,就能知道它们的益处。

为何有人这么没骨气?他们可能是被"吓大的",有成长过程的包袱,但更直接的原因则是担心"露宿街头"。

在这种不景气的年代,人浮于事,大家的胆子都很小。

话说回来,倘若不想一直沦为祭品,最好还是有另谋高就的心理准备。

逆来顺受,不得翻身 当一家公司处于风雨飘摇的阶段时,首当其冲的通常就是前述的胆小鬼;就 算没有丢掉工作,往后的闩子也愈来愈难挨。

" 尖锋企管顾问集团 " 的艾伦·韦斯博士指出:" 若是你凡事退缩,就会让老板得寸进尺,对你随心所欲。

" 这么说来,下属自己也是帮凶吗?没错。

在加州开业的心理医师罗伯特,杰(RobertJaffe)博士,专精于"受虐儿"的止痛疗伤。 他对这种微妙互动有独到的见解:"说穿了,是两者你情我愿,一个愿打,一个愿挨。

<<BOSS的孙子兵法>>

"善用兵者,役不再籍,量不三载;取用于国,因量于敌,故军食可足也。

善用权谋的人,不会为自己和周遭带来无限的负担。

公然挑衅,自断生路 是不是所有下属都不想求生路?当然不是,甚至有人还想从老板身上得到好处

是谁这么穷极无聊?这种人可能是出白"有反迫害情结"或一股无名火,也说不定只是个懒鬼、贪心鬼 ,或是吃饱没事干的"无聊男子"。

他们先挑起战端,接着就贼喊捉贼,完全把焦点给模糊了。

让我们来见习几则常见的花招。

【实例一】郑先生是个出了名的摸鱼大王,无论老板交办什么任务,他的台词都不出以下这几种: "我又不是神仙,哪知道怎么做"?"我又不懂分身术,哪有空嘛"?"除非你把过程统统交代清楚, 不然我什么都不知道",由于他一再故计重施,老板只得陪他玩一玩。

心理战的名堂很多,包括"满汉全席,无福消受"(第七章)以及"倚老卖老,自我陶醉"(也是第七章)等。

国之贫于师者远输,远输则百姓贫。

长期让公司陷于不安,员工则大受其害。

【实例二】温小姐诡计多端,花招一堆。

老板在周一交代她打份报告,周万之前要交上来,她就真的拖到周四的下午4:30才开动。

接着她就一脸无辜地向老板大吐苦水,表示自己不眠不休地赶了4天,没想到今天又得加班。

言下之意,若是老板不来点加班费或口头嘉奖,就太对不起她了。

当她的诡计被识破后,老板也决定来玩点把戏,比如故意把期限往前挪很多,或是干脆来个"便利商店,全年无休"(见第七章),吓吓她。

【实例三】孙先生是个火爆浪子,屡屡在众人面前让老板出丑,而且口不择言。

其实他的老板相当不错,但总不能放任他这张大嘴巴到处乱咬;只要一有反弹,他就开始大作文章。

"嘿嘿嘿……大家都看到啦?我可没冤枉你喔。

"

<<BOSS的孙子兵法>>

媒体关注与评论

中文版序天下老板都一样 虽然我跟中国人并无渊源,也从未在华人的企业界工作,但对这个华夏民族的文化习俗却痴迷已久。

基于这种文化隔阂,在北美地区的方法能否适用于地球的彼端,连我自己都不是很清楚。

但我有种直觉:只要这座地球村还有所谓的"掌管"与"部署"之分,那这本书所提到的各种招术就不会销声匿迹。

当然, "恶老板"不会是美国的特产。

如果我的推论能够成立,那么中国老板与美国老板的招法应该是半斤八两,只不过是把台词改成中文。

有许多美国读者曾以电话、写信或电子邮件的方式来跟我沟通,表示这本书的内容非常实用。 我希望中国读者也能受惠无穷,并不吝提供他们的宝贵意见或心声。

拉塞尔·怀尔德

<<BOSS的孙子兵法>>

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