

COMPETITION

刘思华 主编
李浩
刘恩鹏

职场竞争手段

— 生存的8种竞争智慧



中国友谊出版公司

职场竞争手段

——生存的8种竞争智慧

刘思华 李洁 刘恩鹏 主编

中国友谊出版公司

Competition

刘思华
李洁 主编
刘恩鹏

——生存的8种竞争智慧

职场竞争手段



中国友谊出版公司

图书在版编目(CIP)数据

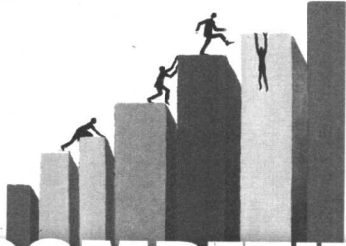
职场竞争手段:生存的8种竞争智慧/刘思华,李洁
编著. —北京:中国友谊出版公司,2003.1

ISBN 7-5057-1847-9

I. 职… II. ①刘…②李 III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(0000)第 087834 号

书名	职场竞争手段:生存的8种竞争智慧
主编	刘思华 李洁
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京忠信诚胶印厂
规格	850×1168 毫米 32 开本 11 印张 228000 字
版次	2003 年 1 月第 1 版
印次	2003 年 1 月北京第 1 次印刷
印数	1—5000 册
书号	ISBN 7-5057-1847-9/C·281
定价	22.00 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028 电话 (010)64668676



COMPETITION

编 委:

李 坚	霍秀兰	王玉华	李淑云
边惠椒	游常青	张俊杰	李 艳
陈 莉			



目 录

1 出奇制胜,力压群雄

——求职的竞争手段

- ③ 为你的求职找条捷径
- ⑦ 发掘潜在的求职机会
- ⑩ 巧用人际网络战略
- ⑭ 开发求职“贵人”
- ⑰ 引诱对方来“猎”你
- ⑳ 提升身价的履历表
- ㉕ 行为面谈的制胜策略
- ㉘ 画龙点睛的包装术
- ㉛ 巧妙赢得考官的心
- ㉜ 面谈必胜的5大计谋
- ㉟ 给自己开好身价

2 适时效忠,飞上枝头

——悦上的竞争手段

- ④3 如何使上司对你“一见钟情”
- ④5 摸透上司,找准定位
- ④7 巧妙吸引上司的目光
- ⑤0 邀宠上司善于随机应变
- ⑤3 赢得上司赏识的6大心机
- ⑤7 展现才能的8大谋略
- ⑥2 显示“勤奋”的8个诀窍
- ⑥4 巧用挨骂讨欢心
- ⑥6 架起晋升的云梯
- ⑦3 小心使用上司授予的权限

3 排除阻力,出人头地

——晋升的竞争手段

- ⑦9 众人堆里“显”出你
- ⑧2 对待“谗言”的5大武器
- ⑧4 让好人缘为你的晋升铺路

- ⑧8 躲明枪、防暗箭有招
- ⑨0 对待同事排挤的技巧
- ⑨2 同事抢功的对策
- ⑨5 识破“高帽”背后的阴谋
- ⑨7 与小人共事的策略
- ⑨9 巧避陷阱
- 104 征服对手的法宝
- 109 为你的晋升充足电
- 116 晋升有道：搭住机会的桥
- 117 挖掘晋升机会
- 119 增加晋升机会的4个诀窍
- 122 晋升机会也要去创造
- 124 瞄准“肥缺”，主动出击
- 126 晋升的4大杀手铜
- 128 向上司提出晋升要求的6种策略
- 131 晋升离不开“贵人”帮
- 134 谋求“关键人物”相助
- 136 摆平同事，贮存晋升“筹码”
- 139 巧用对手来助你
- 141 保存实力，避免无谓的竞争

4 计高一筹,大权在握

——掌权的竞争手段

- ①47 位重权高,显赫一生的至尊法宝
- ①51 以独特的创意赢得权力
- ①54 如何向高层领导推销你的提案
- ①58 向高层领导提意见的策略
- ①60 弦外之音的奇效
- ①63 成为上下关系的润滑剂
- ①65 运用悦上战术要把握好火候
- ①68 抓住时机,大显身手
- ①70 攻心胜于发号施令
- ①74 善用迂回战术
- ①76 现身说法,辅政有方
- ①78 直言谏上,要掂量好自己的身份
- ①81 献计献策要顺应领导心理
- ①84 巧用旁敲侧击使领导接纳你的建议

5 斗智斗勇,稳操胜券

——保权的竞争手段

- ①89 保住职位的秘诀
- ①91 扭转不利政局的策略
- ①93 假装糊涂,以保全自己
- ①95 取胜之道,和为上
- ①97 抓住对手的弱点,将计就计
- ②01 恩威并施,不战而胜
- ②04 以柔克刚,麻痹对手
- ②06 投石问路,试探人心
- ②08 间接捧上,化险为夷
- ②09 认清势利小人的真面目
- ②12 针锋相对,“骂”服对手
- ②14 以退为进的夺权术
- ②16 语出惊人,吸引对手上钩
- ②18 欲擒故纵,引诱对手落入圈套

6 八面威风，一呼百应

——笼下的竞争手段

- ②23 包装你的领袖气质
- ②25 全方位树立领导权威
- ②29 选秘书的要诀
- ②31 用心挑选副手
- ②35 培养好左膀右臂
- ②38 给下属创造施展的空间
- ②41 封官要把握好玄机
- ②43 巧用下属的短处
- ②45 给下属以必要的庇护
- ②47 给人才表现的机会
- ②49 外行领导内行的诀窍
- ②52 “授”权有方
- ②56 谨防下属“越权”3招
- ②58 恩威并施的驭人绝招
- ②60 调动下属工作热情的12大法宝
- ②68 用竞争激发员工的积极性
- ②70 把握好炒鱿鱼的火候

7 舌绽莲花,攻心赢家

——谈判的竞争手段

- ②75 谈判前的准备
- ②76 巧用策动战术
- ②78 “勇士”式和“店主”式谈判的运用策略
- ②79 把谈判限制在对方能接受的范围内
- ②80 让对手感到你是从他的利益出发
- ②82 谈判中的4大解救措施
- ②84 谈判中的4大防备策略
- ②86 谈判制胜的3大计谋
- ②87 商务谈判的14大战略
- ②90 谈判中沉默术的巧妙运用
- ②91 谈判中巧用精神战术
- ②94 知己知彼是谈判制胜的奇招

8 商海搏击,独领风骚

——经商的竞争手段

- ③01 投客户所好,对症下药
- ③05 善抓信息,生财有道
- ③08 放长线,方能钓大鱼
- ③12 给产品一个正当的“名分”
- ③16 “反其道而行之”的推销术
- ③19 审时度势做抉择
- ③23 巧用“借”技做文章
- ③26 打草惊蛇的促销术
- ③29 寻找突破口,后发制人
- ③32 利用竞争,坐收渔利
- ③35 抛砖引玉,小失大得
- ③37 环环相扣的有奖销售法
- ③41 后记

1

出奇制胜，力压群雄

——求职的竞争手段

为你的求职找条捷径

求职者为缩短求职所耗费的时间,应该善于运用各求职渠道的特性,扩大就业机会的选择。不同年龄层的求职者,基于各自考虑的重点而产生不同的求职策略,但要想选出最符合时间、经济效益的组合,必须先对各求职渠道做个透彻的了解。

报纸的人事广告

这是大多数求职者不会错过的渠道,它同时也是企业寻找专业人才及基层人员时最主要的人才来源。

对求职者而言,它最大的优点是信息集中且容易取得,一份周日版的人事广告上满载着各式各样的工作机会及希望。但是,当某项热门职位吸引着众多应征者时,如何增强自己的竞争力以取得面谈机会,就是求职者要费心思量的问题了。换言之,当竞争者众多时,求职者的敲门砖——应征信、履历表及自传,一定要卖相好、卖点佳,否则一不小心就被忽略掉了。

求职者在阅读报纸人事广告时应注意以下两点:

1. 要巨细靡遗——由于产业别、职务别未能做明显的区

分,因此阅读时要格外仔细;对于类似的工作内容,不同的公司给予的职称也有异,因此在找“电脑工程师”时,对于 MIS 工程师、信息工程师、网络工程师、IT 工程师也要一并留意。

2. 勿自我设限——报纸上所列皆为雇主心中最理想的条件,如果你的条件不全然相符(比如说:工作经验类似,但年资或学历上稍有出入),建议你还是放手一试,只要对方认为你有潜力,愿意给你机会,各种“条件”其实都有释放的空间!

就业网站

这是在 20 世纪 90 年代末期随着互联网的发烧而快速兴起的就业途径。它的最大特色是方便,具有即时性,求职者可以不受时空限制,只要连线至求职网站就可随时登录、修改、删除个人的履历资料;通过搜索引擎,可随时查询符合自己所设定条件的工作机会有哪些。甚至通过电脑的自动媒合,人在家中坐,工作机会即源源不绝地找上门来,非常符合现代人电脑不离身的习性。

对于雇主而言,将职缺登录于网站,相对来说是成本相当低廉的征才方式,因此对于一般非主管性职务而言,企业运用得相当普遍;但是对于主管级的求职者,就业网站上能提供的机会就极为有限,毕竟职务愈重要,求职与征才两方面在寻觅的过程中都极其谨慎,繁多的考量层面,恐非电脑所能代劳。

求职者在将个人资料登录于就业网站之前,应该注意以下几点:

1. 了解该网站对于履历表的处理程序。对于资料的保密程度如何?是否可依个人意愿而将资料有选择性地刊登?