

<<职场人脉潜规则>>

图书基本信息

书名：<<职场人脉潜规则>>

13位ISBN编号：9787802324244

10位ISBN编号：7802324246

出版时间：2011-11

出版时间：时事出版社

作者：江乐兴

页数：256

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>

## <<职场人脉潜规则>>

### 前言

美国有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”在你的“职场生涯存折”中，除了学历、专业知识、能力、经验，还有多少人脉呢？你的“人脉竞争力”有多强呢？

众所周知，成功学里有一个等式——成功=20%的知识+80%的人脉。这就是说，即使你学历再高，知识再多，经验再丰富，如果你少了人脉这条“腿”，或是这条“腿”有些跛脚，那么在充满竞争和荆棘的职场晋升之路上，你不可能走得很快；在漫长的职业生涯中，你也难以走得很远。

与之相反，一个“四肢”都普普通通但健健康康的人，在职场这个漫长的马拉松赛场上却能稳步前行，笑到最后。

而如果“四肢”中人脉这条“腿”很健壮的人，在一踏入职场时，就处于领先位置了，并很有可能一直领先下去。

在整个过程中，他会一直春风得意，潇洒自如。

关于职场人脉潜规则，这里有一个很能说明问题的事例。

“你好，我是某某推荐来面试的”，刚刚大学毕业的小张在见到某公司总经理时这样说，而那个某某正是总经理的中学同桌兼好朋友。

试问，小张进这家公司还有问题吗？

如果你在职场中遇到了这样的对手，往往不需要再等面试结果了。如果你与同事竞争某个职位时，而对方像小张那样有人脉，你也不用再等晋升结果了。因为只要那个对手不是太差劲，你就肯定没戏。

遇到这种情况，你只能怨自己。

当你一边在心里叫骂的时候，一边又不得不承认：能被推荐是一种资本——人脉！

自己的人脉、朋友的人脉、同学的人脉、亲人的人脉、同事的人脉、上司的人脉等等，都是你在职场竞争中的助力，是你职场升迁中不可或缺的重要因素。

在这个网络信息时代，人脉已成为职场人士的支持体系。

对于一个职场中人来说，专业能力是利刃，人脉则是秘密武器，是一个没有明目张胆露出来，但是大家都心照不宣的秘密武器。

如果你只有专业才能，“人脉存折”却几近零存款，或你的“存款”与竞争对手相差甚远，你怎么与别人竞争呢？

当然，一个人的职场竞争力是一分耕耘一分收获，是一个人在工作中的表现，但如果在此基础上还有人脉，那么他的竞争力将是一分耕耘数分收获。

因此，开发和经营职场人脉，不仅能为你雪中送炭，还能让你在“贵人”多助的情况下，使你的事业锦上添花。

本书为你讲述那些若隐若现、大家心照不宣的职场潜规则，带你进一步看清人脉在职场中的影响力。

书中有活生生的现实职场中的事例，帮你更好地感受职场潜规则，同时也能引发你的同感，使你不由得联想到自己的职场遭遇。

那些遭遇可能是你得意的，可能是你失意的，还可能你敢怒而不敢言的……不论何种遭遇，都在直接或间接地告诉你：职场人脉潜规则，是一个没有人告诉你的升迁密码！

不过有了这本书，你就拥有了了解升迁密码的好机会！

## <<职场人脉潜规则>>

### 内容概要

本书为你讲述那些若隐若现、大家心照不宣的职场潜规则，带你进一步看清人脉在职场中的影响力。书中有活生生的现实职场中的事例，帮你更好地感受职场潜规则，同时也能引发你的同感，使你不由得联想到自己的职场遭遇。

那些遭遇可能是你得意的，可能是你失意的，还可能是你敢怒而不敢言的.....

不论何种遭遇，都在直接或间接地告诉你：职场人脉潜规则，是一个没有人告诉你的升迁密码！

不过有了这本书，你就拥有了了解升迁密码的好机会！

## <<职场人脉潜规则>>

### 书籍目录

潜规则1 职场潜规则，升迁大智慧

1. 人脉就像金矿，能让你财源滚滚
2. 积累人脉就等于积累机会和财富
3. 没有好人脉，有才华也难以成功
4. 有了人脉，就有了强大的竞争力
5. 多交个朋友，就多个办事的帮手
6. 朋友在精不在多，千万不要滥交

潜规则2 心动不如行动，人脉需要主动

潜规则3 细节不要小看，人脉就是人梯

潜规则4 嘴上功夫好，人脉建得牢

潜规则5 与上司交好，不要与上司纠缠

潜规则6 若求贵人扶，先入贵人帮

潜规则7 求人有门道，拒人有高招

潜规则8 明枪虽易躲，暗箭却难防

潜规则9 人脉无贵贱，小人物不可小看

## &lt;&lt;职场人脉潜规则&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：身在职场，每个人都免不了求人办事。

想要得到别人的帮助，就要有求人办事的技巧，说到这里，有人可能说：“能说会道，会拍马屁，会说好话，就很容易得到帮助。

”其实求人办事，关键不在于能说会道，而在于你之前有没有帮过别人。

想象一下，如果我们曾经被张三帮助过，那么我们就欠了他一个人情。

等到他遇到了困难，需要帮助并找到我们时，我们如果有能力，怎么好意思拒绝呢？

在这种情况下，哪怕张三只把困难说出来，我们也会慷慨相助。

在这里，不需要花言巧语的套话和恭维。

相反，如果我们有困难找李四帮忙，李四能帮却找个借口不愿意帮，那么等到李四有困难找到我们时，那么我们帮不帮他那就很难说了。

在这种情况下，李四越是花言巧语，我们越会觉得他虚伪。

在这种情况下，花言巧语起的作用也不大。

当然了，有些人喜欢被人恭维和吹捧，在这类人面前，李四或许能得到帮助。

但多数情况下，李四可能要吃闭门羹。

张三、李四、王五是某家公司的同事。

一天中午吃饭的时候，张三因为忘了带钱，而不得不找李四借钱。

谁知李四支吾了几句，吞吞吐吐地说：“我也没多少钱，你找别人借吧！”

”张三没想到这个小小的求助都被拒绝，内心非常气愤。

于是他只好找王五借，王五爽快地借给了他。

过了一段日子，公司组织全体人员外出游玩，在某风景名胜，李四看上了一个精美的陶瓷品，可是当他掏钱准备买的时候，才发现钱没带够。

当时只有张三在旁边，其他同事都走在前面，李四只好硬着头皮向张三开口：“张三，能借我100块钱吗？”

我想买那个陶瓷，回公司我就还给你。

”常言说：“帮助别人就是帮助自己，先帮助别人，别人才会帮助你。

”这是拓展人际关系的重要法宝。

帮助别人是一种投资，正所谓有付出才能有回报，如果一个人帮助过同事，当他向那个同事求助时，对方一般都会帮助他，这叫互帮互助。

如果他拒绝同事的求助，时隔不久又向那同事求助，一般都会被拒绝，因为他太自私。

埃·哈伯德曾经说过：“聪明人都明白这样一个道理，帮助自己的唯一方法就是去帮助别人。

”不少人说没人帮自己，实际上是他们自己当初没有帮助别人。

只要他懂得在别人需要的时候帮人一把，到他需要帮助的时候，别人也愿意伸出热情的手，帮助他战胜困难。

有耕耘才会有收获，有投人才会有产出。

不行春风，何来春雨？

帮助别人就是最好的投资，也是求人时最大的资本。

如果说求人有什么高招的话，那么这一招就是求人的最高境界。

作为维系人际关系不可缺少的纽带，帮助别人是赢得尊重和好感、信任和支持的重要途径。

2005年，郑强的父亲患了胃癌，急需一笔医疗费。

原本郑强就不富裕，这个噩耗简直是雪上加霜。

郑强六神无主地哭着找到了公司的王总。

王总了解情况后，二话没说就借给他两万元钱，嘱咐他不要有思想包袱，好好照顾父亲。

虽然不久后郑强的父亲因为癌细胞转移病情加重去世了，但郑强将对王总的感激之情铭记于心。

在随后的两年时间里，郑强对工作兢兢业业，为公司创造了不少效益。

2007年，由于市场竞争激烈，加之经济危机的影响，公司的发展遇到了很大的困难，由于没有资金开

## <<职场人脉潜规则>>

拓市场，公司的效益大受影响，接近倒闭的边缘。

## <<职场人脉潜规则>>

### 媒体关注与评论

一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长不断地贡献社会。

——安东尼·罗宾成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。

——戴尔·卡耐基建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维·麦凯

## <<职场人脉潜规则>>

### 编辑推荐

《职场人脉潜规则:没有人告诉你的升迁密码》由时事出版社出版。

八大心照不宣的职场潜规则：上司的喜好有时高于制度；别和老板谈公正；不能抢了上司的风头；太露锋芒的人容易没饭吃；给上司预留指导和发挥的空间；适时的巴结也算一种沟通技巧；不要得罪平庸的同事；别人可以不守规矩，但你不可以。



<<职场人脉潜规则>>

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>