

《格子间人脉术》

图书基本信息

书名：《格子间人脉术》

13位ISBN编号：9787560979342

10位ISBN编号：7560979343

出版时间：2013-3

出版社：华中科技大学出版社

作者：古墨清

页数：182

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《格子间人脉术》

前言

前言这不是秘密：人际关系影响你在职场走多远进入职场的每个人，都免不了要跟人打交道，除非你在一个只有一个人的地方工作。正是因为我们要跟人打交道，人际关系有多广，就决定了我们在职场能走多远。这就是现代人脉及人际关系越来越受到重视的原因。卡耐基曾经说过：“专业知识在一个人成功的作用中只占15%，而其余的则全部取决于人脉。”曾任美国总统的罗斯福也说过：“成功的第一要素是懂得如何经营好人脉。”在职场中，我们不能停止同人打交道，我们努力地将我们的同事、我们的上司、我们的客户变成我们的朋友，多结交一个朋友就是多一条路，而多一条路，就能让你离成功近一点更近一点。与同事关系融洽，你就能顺心顺利，即便是工作上遇到了挫折，也有人帮助你脱离困境；如果和同事关系糟糕，那么很不幸，你将在职场上体验到什么叫做孤立。同事，是你走出校门以后最重要的人脉网络。善待同事，就可以让自己在职场上受人欢迎。为了获得更大的发展，除了身边的小圈子以外，我们还应该广泛地拓展人脉网络。不论是通过朋友介绍朋友，还是主动地接近那些成功人士，只要是对你能有帮助的贵人，都应该纳入自己的人脉网络中来。这样积累的时间一长，你的人脉就十分可观了。可以说，人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；你的人脉档次越高，你的财富就来得越快。从自己积累的人脉资源中寻找商机，把人脉转化成财脉，何愁不财源滚滚呢？可是，人脉的维系是一个很重要的问题，有些人只重视拓展人脉关系，可在维护上却十分大意，往往轻易地将好不容易积累的宝贵资源又丢掉，这是令人十分可惜的。在人脉的维护上，我们应该向蜘蛛学习。蜘蛛总是精心地修补自己的网，因为这是它捕捉飞虫的工具。如果我们把人脉提到关系我们能否生存下去的高度，自然就会用心去维护了。开发人脉为人们提供了这样的可能：既让你结识他人，也让他人认识你。当彼此间得以相互了解的时候，就可能结出甜美的果实，增进彼此的友谊和获得发展的机遇。有很多人不是没有想法，可要把想法转化成财富，就需要各种各样的资源。没有人脉，资源不会自己长腿跑过来。只有那些已经掌握了充分的人脉关系的人才能将机会抓住，而那些平时不重视人脉积累的人只能望洋兴叹。人脉资源是一种潜在的形资产，是一条潜在的财脉。从表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。即使你拥有扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有出色的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，你的出击就一定会完美缺、百发百中！人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，并充分利用人脉，才可为事业的成功开拓宽广的道路。这些道理可以用一句话来概括：人脉就是一张终生存折！

《格子间人脉术》

内容概要

《格子间人脉术》内容简介：现代职场，格子间把人与人象征性地隔开了，但是人际关系仍然还在，职场军规仍然还在。初涉职场的你如何处理格子间的人际关系，决定了你在职场走得能有多远。《格子间人脉术》不为提高你的工作能力，但是却能提高你的职场人气；《格子间人脉术》不为教会你专业知识，却能教会你受益一生的人脉常识。《格子间人脉术》所强调的九条职场军规，从九个方面帮你打造最牢固的人际关系，编织最强势的人脉网。

《格子间人脉术》

书籍目录

第一条别以为有能力就够了，这样想你就OUT了 你可以相信上帝，但千万别指望他 别搞笑了，这年头仅有奋斗是不够的 不要想着自己还年轻，三十岁就已经很老了 先做关系再做事，人脉不好难成器 自己没本事，莫怪他人不重视 人脉才是最硬的靠山，不想成功都难 第二条你是谁并不重要，重要的是你跟谁在一起 单打独斗想成功，简直是做梦 没有帮手，你再牛也是一只“蜗牛” 如果你融入不了圈子，最后会发现自己没有了位子 永远不要忽视领导身边的“红人” 别以为前辈是过去式，再瘦的骆驼也比马大 “不倒翁” 身后都有一个“后台”，结交他 第三条如果成不了主角，就努力做一个好配角 别以为主角才有限额，配角也是 尊重上司，给自己的职位增加提升的筹码 同事提拔了，忘掉你们以前的亲密关系 跟上司抢风头？你可以等着被辞退了 工作时不能滴水不漏，给上司一个发挥的空间 与上司的意见相左时，服从他 维护上司的尊严，上司也会维护你的利益 第四条喝咖啡味道可以苦一点，说话时嘴巴必须甜一点 口下留情才能脚下有路 不把别人逼到死角，兔子急了也会咬人 说好场面话，成为“万人迷” 说话多绕个弯子，办事少碰些钉子 恭维话也要着调，不着边际惹人恼 尴尬时刻别慌神，自嘲让你得人心 把批评别人的话做成“三明治” 做人不能太实在，谎话也要说一点 第五条别以为出头很好玩，下一个被敲的就是你 没有谁是不可或缺的，低调一点没坏处 个性只能留给自己，在他人面前要小心藏起 清高其实一点都不高明，谦虚让你更有人缘 锋芒就像底片，外露越多损失越大 竞短争长两败俱伤，成全他人天宽地广 争功变友为敌，揽过化敌为友 第六条不会拒绝累死你，不善拒绝冤枉死你 要主宰自己的人生，必须具备拒绝的能力 缺乏自信的人总为拒绝别人而不安 想做老好人的结果就是里外不是人 拒绝必须果断，不给对方留下遐想空间 拒绝对方的一个要求，但满足他的另一个要求 第七条满足对方的需求，对方也会满足你的要求 想钓到鱼就要知道鱼爱吃什么 午餐不会免费，享用前请付出劳动或money 礼可以不在多，但必须要有 让对方得到应有的尊重 平时感情多投资，求人不会难张口 奉承对方要自然，再提要求就不难 把优越感送给别人，把方便留给自己 第八条吃得了亏才会不吃亏，放得下面子才不会丢面子 面子不是人给的，必须自己去争 做人一定要吃得了亏 没吃过亏就等于没下足本 会做生意的总是多给客户半两秤 不怕被利用，就怕没有用 斤斤计较让你掉价，宽宏大度提升身价 第九条不要挑战潜规则，否则你会搞得很难堪 不要把自己推到大家的对立面 世上没有绝对的公平，学会接受现实 领导对你友善是管理，别妄想跟他成哥们 想讨好所有人，最终会被所有人抛弃 只要是墙就会通风，坚决不在背后议论他人 即使成不了朋友，也不能成为敌人 可以看不起小人，但一定不要得罪他

章节摘录

版权页：现在，有很多人是“成年型的儿童”，无论是工作还是学习，都自动自发地将自己变成被人关照的对象。有的年轻人，初入职场，无论是工作流程还是人情世故，无论是见老板还是应对客户，什么都想有个师傅“指点”，从而一劳永逸。有的人甚至希望有个上帝，手指一挥（点石成金）便处处风和日丽。遗憾的是，人生是阳光灿烂和风雨交加轮换的过程，每个人都难以避开自己不喜欢的风风雨雨。想要不淋雨，就得自己有雨伞，而不能指望别人肯定会带伞，没有人理所当然地为你挡风遮雨，你不带雨伞的结果就是挨雨淋。也就是说，你可以相信上帝，但千万不要指望他。从法律意义上讲，无论是职场新鲜人，还是职场老江湖，你都是一个自由人。自由，意味着没有人能随便约束你的行动，也意味着没有人有照顾你的义务，毕竟你不是带着奶嘴的婴儿。即使有人能帮助你，也绝对不可能替代你去承受风风雨雨。你不能指望你有个李刚的爸爸帮你搞定一份世界五百强企业的工作，你也不能指望发了财的同学帮你在四环内买一套房子，你不能指望你工作得如鱼得水的同事帮你承担老板的责骂，你也不能指望被炒鱿鱼的时候所有的人都帮你去求情，你不能指望别人帮你承担生病的痛楚，你也不能指望别人帮你分担失恋的难过……认真想一想，谁能让我们一生依靠？谁能帮我们一直挡风遮雨？哪里去找那可凭借力的好风，送我们直上青云？在风雨交加的人生中照顾好自己就不容易，谁还有暇他顾？这个社会有多么现实？骨肉兄弟尚且能为锱铢之利反目成仇，你还能指望谁？在这个社会上，你不要指望任何人。上帝心情好的时候，偶尔会让守株待兔成为可能，但若是你天天守着木桩子等着别的兔子主动撞上门来也未免太过天真。有的人抱怨生不逢时，有的人抱怨怀才不遇，有的人抱怨没有达官贵人提携帮助，有的人抱怨自己不是富二代、官二代。尽管伯乐是真实存在的，尽管同一水平线上的人也开始混得风生水起，尽管别人都有贵人相助，可为什么你没有呢？那是因为你将自己的希望放到别人的手里。记住，这个世界上也许有一个人可以指望，有一个人值得看好，有一个人值得你去相信，有一个人值得你去等待，那个人不叫耶和华，那个人就是你自己。可以很残忍地说，这个社会，每个人都看重现实，想要在职场上混得一帆风顺，你就要表现出你的超凡能力，你的王者之风，而不是期待着有谁能帮助你。要知道，对于别人来说，你跟路人甲没有什么不同。人们总是喜欢那些马上就可以拥有、马上就可以感受的东西，而不是那些八字没一撇的、虚无缥缈的，甚至连你自己都不敢肯定的东西。生活不是童话，不是你困难的时候，嗖的一声，出现一个精灵仙子灯神，说我能满足你三个愿望。人生不过是一次期货，对于我们每一个人来说，都要对自己有希望、对自己有信心、对自己有耐心；而对别人来讲，没有任何人愿意等待你、帮助你。在每一个“别人心中”，都是“没有期货，只要现货”。若男刚进入公司，很是踌躇满志，她幻想着一朝闻名天下知，可遗憾的是始终没有遇到合适的机会，她只是一个普通的职员。在这个数百人的大公司里，经理甚至连她叫什么都不知道，要想出头，谈何容易。时间太瘦，指缝太宽，转眼间若男就用掉了半年的时间。眼看着自己的同学在亲戚的帮助下个个飞黄腾达，或者有人转眼就被提拔，青云直上，不禁感慨，为什么自己就没有贵人相助呢？难道要去潭柘寺烧香拜佛，祈求早日能碰上慧眼识人的伯乐？若男心思活络，想到了“撑杆跳”。她知道总经理在十六楼上班，每天都会在这左右乘坐电梯。这时，员工往往避之唯恐不及，若男却认为这是个机会。所以，每天八点左右若男都在电梯旁边窥伺守株待兔的机会，发现总经理乘坐电梯的时候，立刻也冲进电梯里。偌大的空间中只有两个人面面相觑，若男便打开话头，说些股票，聊聊工作，言谈间流露出对工作现状不如意的抱怨。总经理也饶有兴致地听着，偶尔答话。就在若男以为自己已经跟总经理关系不错的时候，却接到了辞退通知。辞退的原因很简单，总经理认为若男不安心本职工作。若男摆了一道乌龙给自己，她将升迁的希望寄托在同总经理搞好关系上，可总经理凭什么要提拔本职工作尚且做不好的她呢？难道就因为你抱怨你不满意你的工作你的老板就要给你升职？恐怕慈善家的心肠也不会这样柔软！

《格子间人脉术》

编辑推荐

《格子间人脉术》不为提高高你的工作能力，但是却能提高你的职场人气；《格子间人脉术》不为教会你专业知识，却能教会你受益一生的人脉常识。《格子间人脉术》所强调的九条职场军规，从九个方面帮你打造最牢固的人际关系，编织最强势的人脉网。

《格子间人脉术》

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:www.tushu000.com