

<<办公室里看人脉>>

图书基本信息

书名：<<办公室里看人脉>>

13位ISBN编号：9787511504234

10位ISBN编号：751150423X

出版时间：2011-9

出版时间：人民日报出版社

作者：周伟光

页数：379

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>

<<办公室里看人脉>>

前言

现在在职场中混，可谓难上加难，职场中人也成为了在夹缝中生存的人。他们对上要听命于上司，受其指使；对下得管理好下属，让他们乐于效劳；对同事还得提防明枪暗箭，挤压倾轧。

做人难，何况是在职场了。

要处理好各种纷繁复杂的关系，更得多长几个心眼才能从容处世。

否则，忙得焦头烂额还吃力不讨好，多方得罪而无立身之地。

所幸各位能挤身于职场，也足以说明大家都不是省油的灯。

但革命尚未成功，同志仍须努力。

我们只有打好一个又一个的战役，才能赢得最后的胜利。

不要忽视生活中任何一个与上司、同事、下属打交道的细节，那可能就是转变你命运的瞬间。

或许你会觉得这样很累，其实不然，只要你深悟“关系学”的精髓，将之深植到你的头脑，你的这些反应都是下意识的、自然的表现。

就像乔丹这样的职业球员，无论你从什么角度、以多大力度传球给他，他都可以轻松地接到，甚至球到了场外他也有办法将之挽回场内，其反应只是瞬间的，无须多动脑筋，更别说“累”了。

身在职场，活学活用“关系学”也是一门必修课。

只要你有一套挖掘人脉的本领，再稍加利用，自可上下左右逢源，前途一片光明。

身在职场的人们未必都能放得下身段去与人主动拉关系。

所以有些人终其一生屡受挫折，碌碌无为；而有些人则事无不成，业绩辉煌。

生活给每个人的机会其实大致相当，关键在于你是否能在舞台上将自己扮演的角色发挥得淋漓尽致，更在于你能否利用自己扮演的角色去不断地改变现实。

《办公室里看人脉》一书正是通过将“关系学”理论与办公室(职场)实践相结合的方式，以场景再现的设计，幽默地语言，轻松地表述，一针见血地手法，独创出一套“人脉经”。

教你如何轻而易举地掌握与各色人等交往的技巧，如何编织一个属于自己的人脉圈，如何对它加以维护，并如何利用它升职加薪、步步高升。

使你在职场中不但可以明哲保身，还能游刃有余、出类拔萃，让你获得上司青睐的同时，还能得到下属的拥护，无论在事业上还是物质收入上都获得别人无法获得的优势。

办公室里暗流汹涌，竞争激烈，但我有《办公室里看人脉》在手，夫复何求……

<<办公室里看人脉>>

内容概要

目前，中国有近8千万白领挣扎在办公室里，他们急盼有一本在办公闲憩时间，帮助他们理顺思路，摸清职场规则，看透办公室里的“红与黑”，为之生存和升职铺开路径的参考书。本书作者在职场打拼多年，把成败心得奉献给读者，敬请效纳。

本书给你们展现的知识虽不是《孙子兵法》里那样的排兵布阵，你攻我守的征战杀伐，但却吸收了其中的心计、谋略等内涵精髓。

量不是《佛法书》里那样教人以禅养心，让你心静如水，但却汲取了其中以静制动、韬光养晦的大成智慧。

<<办公室里看人脉>>

书籍目录

人脉圈里的——升职之计

别指望天上掉馅饼

只有“功劳”最值钱

修软实力，造登天梯

你最大的敌人是“自我”

跟对人选对路

人脉圈里的——韬略之绝

成为一等的能手

先做蘑菇，后做大树

不播种，等着喝西北风吧

没事给自己长点人气

业绩就是你的底气

人脉圈里的——业绩之道

学习王婆好卖瓜

邀功也是真本事

-做一名实习领导

欲谋全局，先谋一域

当一名“三好学生”

业绩能压倒一切

光靠实干还不行

没事时突出一下业绩

.....

人脉圈里的——避祸之技

人脉圈里的——机遇之求

<<办公室里看人脉>>

章节摘录

版权页：当仁不让，舍我其谁 中国有句古话：“人往高处走，水向低处流。”

一个愿意对社会做出许多贡献的人，往往想追求权力，追求升迁，这本身并没有错，无可非议。在公司中，如果有晋升的机会，看准了，千万别错过。

一般的来说，权力和地位的大小与一个人价值体现程度是成正比的。

当然，也有的人权力很大，却大而无功；地位很高，却高而无德。

甚至有些人权力越大，地位越高，对社会越有害。

然而，对于这些人来说，他们的价值也得到了社会的检验，也得到了一定的体现，只不过他的价值是低劣的，或说是负价值。

满足自己的欲望 每个有事业心的人都会不满足于现状，总是想着让自己怎样出人头地、做个最优秀的人，做个能够不断得到晋升的人，因为只有这样才能满足自己在各方面的需求和欲望。

没有任何欲望和所求的人是不可能得到晋升的。

(1) 晋升意味着人际关系的扩展 权力的大小和交际面的大小往往是成正比的。

假如你是一个一般的办事人员，和你发生业务联系的人是有限的，而且往往你是主动，对方是被动的。

而一旦你掌握了一定的权力，交际面立刻就扩展了，而且你是被动的，对方是主动的。

权力升迁，对于扩大交际面有必然性，但对于能不能保持和提高交际的层次，却并没有必然性。

这就要看掌权者的人格、风度、魅力和凝聚力如何。

当你把拓展人际关系，强化自己在社会中的凝聚力、感染力、影响力作为一项追求，写在自己晋升追求的目标中时，无疑有助于增强动力，调整步骤，掌握方法。

打开权力人物的史册，我们看到，古往今来的大政治家都是高明满座，门庭若市。

“谈笑有鸿儒，往来无白丁”，就是这种广泛交往风度和能力的生动写照。

不断升迁，会遇到人际关系方面不断地扩展的新问题。

可以说，升迁的道路就是扩展人际关系的道路。

以直接交往关系带动间接交往关系，以个人交往增强权力影响力和工作效率，是一种高超的艺术，也是对每一个追求晋升者提出的要求。

(2) 晋升意味着更大发展的转机 往往有这种情况：对一个人来说，失去了一次晋升机会，就可能永远不会再晋升；而获得了一次晋升机会，却可能连连晋升。

这是因为晋升意味着更大发展的转机。

一个人，在与其他人平起平坐的竞争中崭露头角，往往更困难一些。

而一旦获得了晋升的机会也就获得了充分施展、表现，被人发现和重视的机会。

同时也获得了在更大的范围内和更高的层次上去经受锻炼、获得知识、经受检验的机会。

“上面”的天很蓝 晋升之所以值得追求，其意义正是在于它的连续性、转机性和对未来前途的启动性、扩展性。

试想，如果你知道一次晋升就是终点，那么它还会有多大的吸引力呢？

同时，晋升一次就等于受到了一次社会的承认和接受，也表明了对自己的一次肯定，因而有利于自信心的增强。

当然，晋升之途对于每个人来说是长短不一的，并不是对每个人来说都是无限长的。

是终点还是起点，关键在自己。

但每次晋升，从客观上来说，总是为一个人提供了更为广阔的舞台。

他只要能在这个舞台上作出出色的表演，就能由此转换到新的更大的舞台。

我们说，晋升意味着人生价值的体现，并不是权力、地位本身就是人生价值的直接的标志。

而是说，有了一定的权力和地位，就有了体现你的人生价值的机会和条件。

当你到了一定的位置上时，你就受到更多人的关注，而且要回答许多人对你的期望和要求。

一般来说，位置越高的人，人们对他的期望值也就越高。

当他能较好地满足这种期望值时，那他的人生价值无疑就得到了更好的体现。

<<办公室里看人脉>>

<<办公室里看人脉>>

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>