

<<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>