

<<社交网络>>

图书基本信息

书名：<<社交网络>>

13位ISBN编号：9787539943008

10位ISBN编号：7539943009

出版时间：2011-7

出版时间：江苏文艺出版社

作者：谭一平

页数：181

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>

<<社交网络>>

前言

比尔·盖茨的第一桶金 本书的书名叫《社交网络》。

社交网络归根结底也即是人脉的相互作用。

那么，人脉到底有什么样的力量呢？

为了帮助读者快速了解这个问题，我只好先在这里讲一个已经老掉牙的小故事：比尔·盖茨从大学辍学之后，在自家的车库里开发出一种新的电脑软件。

产品是出来了，可卖给谁呢？

搞研发比尔·盖茨是个天才，但搞销售他算不上天才（至少当时不是）。

正当他发愁的时候，作为 IBM 董事会的董事，比尔·盖茨的母亲把他介绍给了 IBM 的董事长。

于是，在他 20 岁时的时候，他与当时世界上最大的电脑公司——IBM 签订了第一份合同。

也就是这个合同，奠定了他成为世界首富的基础！

这就是人脉的力量！

这就是社交网络的作用！

也许有读者会问：“我既没有比尔·盖茨那样的天赋，更没有比尔·盖茨那样的好母亲，那我该怎样建立自己的社交网络呢？”

这些是大多数读者翻阅本书的最初目的，也是白领们普遍关心的问题，而回答读者的这个问题，正是我写作本书的主要目的。

本书的目标读者是职场的普通白领，特别是刚进入职场的新人，因此，本书主要是介绍如何建立职场人脉。

所谓职场人脉是指为职业发展而在职场建立的人脉，所以，它与血缘人脉、地缘人脉等有一定的区别。

在现代这个商业信息社会中，建立职场人脉的过程实质上就是一种交易的过程。

所以，要建立起自己的职场人脉，你就必须具备可用来交换的筹码。

作为普通白领，你唯一可用来交换的筹码就是你的工作业绩，因此，建立职场人脉可以说是一项系统工程：你必须先做好本职工作，并将自己的工作业绩“包装”成个人的品牌，通过自己的核心朋友圈将它传播出去，让公司内外那些需要像你这样人才的人知道和了解你的个人品牌，并最终推荐你或提拔你，你通过这种机会实现职业的跨越式发展。

因此，我希望读者阅读本书后，不单单是了解职场人脉的意义，更重要的是能根据自己的实际情况，有计划有步骤地去建立起有实际价值的职场人脉，而不是幻想一蹴而就甚至天上掉馅饼。

建立职场上的社交网络需要交换名片，需要一起喝酒唱歌，但仅靠这些传统手段已很难建立起有实用价值的职场人脉了。

更新建立社交网络的观念和手段，这是本书与同类书籍（包括各种秘笈）的不同之处。

如果本书能给读者带来一些启迪，那本人将欣慰之极！

谭一平 二〇一一年四月于北京

<<社交网络>>

内容概要

《社交网络》由谭一平编著，是“拯救系列”之一。

《社交网络》主要为在职场奋斗的普通白领介绍如何积累职场人脉的经验和方法。一个优秀的职场中人，不仅需要雄厚的实力，过硬的工作业绩，还应懂得如何建立个人品牌，利用社交网络，拓展交际圈，丰富人脉资源，从而在激烈的职场竞争中立于不败之地！

作者简介

谭一平，我国著名职场指导专家，其著作被众多知名公司企业指定为培训教材。

著有《狐狸信条与穿山甲法则》（学苑出版社）、《女白领职场日记》（华夏出版社）；译有经典性著作《秘书常识》（经济科学出版社）和《秘书的理论与实践》（高等教育出版社），后者为全国大专院校文秘专业的教材。

2004年《狐狸信条与穿山甲法则》在新浪和搜狐网上连载，目前点击量已超过2000万人次，其先进的职场理念和生动、活泼、风趣的语言引起读者强烈反响，该书被誉为我国第一部关于职场教育的专业指导读物。

<<社交网络>>

书籍目录

- 序 比尔·盖茨的第一桶金
- Part 1 山雨欲来风满楼——白领为什么要建立职场人脉
- 不打无准备之仗
 - 好莱坞时代已悄悄来临
 - 肥水也流外人田
 - 王婆卖瓜需要人夸
 - 一个好汉要三个帮
 - “海龟”变成了“海带”
- Part 2 江山代有人材出——白领为什么要建立个人品牌
- 无心插柳柳成荫
 - 超市里的价格标签
 - “我是谭一平！”
 - 不做光说不练的天桥把式
 - 玉须琢磨才成器
 - 在什么山上唱什么歌
 - 酒好也怕巷子深
 - 会当凌绝顶一览众山小
- Part 3 职场弱者无人脉——为什么建立职场人脉需要有实力做后盾
- 天下没有免费的午餐
 - 先付出后索取
 - “样板工程”是硬道理
 - 章子怡是哪个单位的？
- 千里之行始于足下
- 人贵有自知之明
 - 条条道路通罗马
 - 鸡鸣狗盗难成器
- Part 4 花花轿儿人抬人——如何扩展自己的核心朋友圈
- 众人拾柴火焰高
 - 志同道合闯职场
 - 道不同不相为谋
 - 不欢迎“我只是来学习的”
 - 三人行必有我师
 - 桥归桥路归路
 - 结交新友不如关注老友
- Part 5 让自己的品牌高高飘扬——如何让别人了解自己的个人品牌
- 把自己广而告之
 - 回归常识是正道
 - 我的博客我做主
 - “关键词”是关键
 - 己所不欲勿施于人
 - 桃李不言下自成蹊
 - 金碑银碑不如口碑
- Part 6 扶摇直上如鲲鹏——如何利用职场人脉实现职业跨越式发展

<<社交网络>>

好风凭借力 送我上青云
机不可失时不再来
人生能有几回搏
喝水不忘挖井人
增加人生的选择
而今迈步从头越

<<社交网络>>

章节摘录

王婆卖瓜需要人夸 这是一个客户需求瞬息万变的时代。为了满足客户快速变化的需求，企业的经营活动也越来越灵活。企业的经营活动越灵活，那它对员工的要求也就越高，而这就为有能力的员工脱颖而出，实现跨越式的职业发展带来了机会。

有一次，一个风险投资公司的老总给我打电话，问我对王璐这个人的印象如何。王璐是某IT公司总经理办公室秘书，前年我到他们公司做培训是她一手张罗的。那次培训她给我的印象不错，但我与她之间的交往也只限于那次培训，其余就是逢年过节时在MSN上发个节日祝福。我便问这位老总问我这个问题的目的是什么。他说他正在招聘一个助理，王璐已进入候选名单。助理不同于秘书，对秘书的要求更多的是偏重于技能，而助理则更多的是偏重于素质。总经理本人看好王璐，也对王璐的技能进行了测试，但无法对王璐的素质进行直接测试，所以想听听我对王璐的看法。

一听，我就大概知道了这事的来龙去脉。要知道王璐每分钟能打多少字，公司可以当场测试；又比如，要知道王璐英语水平有多高，可以当场让她翻译英文。

但是，要知道王璐的忠诚度、责任心、判断力等助理必备的素质，公司是无法直接测试的。比如，王璐在面试时对主考官说“我很忠诚”或“我很有责任感”，对方肯定因无法印证而不置可否，所以，在老总要求王璐找人能证明她这种“素质”的真实性时，王璐就把我推荐了给这位老总，因为我与王璐这种不亲又不疏的关系，正好具备了第三方的客观性，所以，这位老总亲自打电话来“求证”了。

当然，我也知道，即使我说的全是好话，对方也不一定就会录用王璐，因为我只能证明她的“过去”，而王璐面临的是全新的挑战，所以，她是否适合这份新工作也很难说。

在传统企业，人力资源部门的人多会采用“试用三个月”的方式来测试员工的素质与能力。

但现在很多新兴企业则越来越倾向从第三方（如猎头公司）求证员工“自我介绍”的真实性，它们主要是出于这么几个原因：第一，由于企业经营活动的多样化，受行业种类、职业种类、经验等方面因素的制约，他们在聘用那些特殊人才时，自己无法进行直接评价，所以只有请第三方来评价。

第二，企业由于经营活动的复杂化，对聘用的人才在经营知识和素质（如决策能力、协调能力等）方面的要求越来越高和复杂，他们在聘用那些特殊人才时，同样无法进行直接评价，所以只有请第三方来评价。

第三，由于一些经营活动的展开越来越急迫，企业很难花费太长的时间去慢慢测试聘用的特殊人才。

为了创新，满足客户个性化的需求，很多企业都开始大胆地“不拘一格降人才”。但是，他们在启用这些人才时，不会仅仅凭对方的简历和短暂的面试就给予对方机会。所以，有越来越多的企业在引进关键人才时，为了保证能对人才有一个更加客观的评价，越来越重视第三方评价。

比如，一个来应聘销售经理职位的人，在自己的简历上说自己在现在的公司每年签订的合同金额超过一千万元。

即使这一千万元是真实的，那么，它是在具备什么样的资源情况下完成的呢？

也许这“一千万元的合同金额”是每个业务员的基本定额，也许这“一千万元的合同金额”使整个企业起死回生……单凭“一千万元的合同金额”这个说法不能说明一个销售经理能力的高低。

只有了解了完成这一千万元合同金额的背景情况，才能确认他真实的销售能力。

<<社交网络>>

只有确认了这一点，才能保证他到了本企业也能做出同样业绩。

而企业要想得到这个人的相关信息，就得通过他的同事、客户等有工作关系的人，从侧面去了解他的工作态度和能力。

也就是说，你要想脱颖而出，得到自己想要的重要工作或者机会，你就要建良好的职场人脉，这样，一旦出现这种机会，别人就会给予你客观而又积极的评价。

过去人们常说“王婆卖瓜自卖自夸”。

现在一个白领要获得一个重要的工作机会或职务，就不能只凭你的“毛遂自荐”了；必须依靠“他荐”，这是与你找份普通工作的不同之处。

……

<<社交网络>>

编辑推荐

现代职场，风云变幻，社交网络错综复杂。
工作努力，苦于无人赏识，默默无闻，无法脱颖而出。
香港专业秘书学会中国地区首席培训师谭一平，编著《社交网络》，教你积累职场人脉，让你万事俱备，又有东风！

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>