

<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能改變的投資>>

图书基本信息

书名：<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能改變的投資>>

13位ISBN编号：9789868425477

10位ISBN编号：9868425476

出版时间：恆友文化事業有限公司

作者：孟涵 著

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>

<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能>>

內容概要

人脈就是即戰力!

職場上贏得好人緣, 事業上立於不敗之地 提早布局就實力加乘, 並擁有豐厚人脈, 讓年輕上班族的你變身職場搶手貨!

從自我投資到運用人脈幫助成長、抓住成功的機會, 藉互利維持人脈長久。

讓陌生人成為貴人, 公司昇級加薪下一個鎖定的目標就是你!

遇到問題不能坐困愁城, 也不允許自己坐以待斃, 除了要有積極的工作態度, 以及不容置疑的專業能力外, 也必須懂得在適當時機, 展現個人優勢、施展專才, 立下戰功, 以提高自己在公司組織中的能見度, 讓主管留下深刻印象。

你我千萬要記住, 不要讓自己變成「食之無味, 棄之可惜」的日本「庶務二課」, 而是要成為能讓公司上緊發條、加速運轉的齒輪油, 這才是小職員在競爭激烈的職場成功翻身術。

根據史丹佛大學研究中心曾經發表的一份調查報告, 結論指出: 一個人賺的錢, 12.5%來自知識, 87.5%則是來自於關係。

人脈就是人際關係網, 就是在你需要之時, 可以毫不猶豫開口求助的那些朋友。

人脈是個秘密武器, 如何以自然的、誠懇的、互惠互利的方式去經營職場上所建立的人脈, 將是你我事業成功與否的重要關鍵。

我可以輕鬆打造一把叩開財富大門的金鑰匙 - - 人脈。

它可以為你我創造這些看似沒有的東西, 如果機遇、知識、背景是金雞蛋, 那麼人脈就是你我的那隻金雞。

<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能>>

作者簡介

孟涵 一中年職場熟女主管，**大學畢、心理學碩士，因為言之有物，論理清晰，因此曾受聘主編叢書多年，由於對職場狀況非常清楚，也編輯過許多關於工作職場的對應專書，目前為一家出版社副總編輯。

<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能>>

書籍目錄

第一章 自我修煉 - - 你必須掌握的職場人際規則擁有好人緣，永遠是職場順利、事業成功的關鍵。想在職場獲得好人緣並不難，關鍵是要遵守職場交際規則，加強自身的修煉，使自己具有受人歡迎的優點，並將這些優點融入自己的言行之中。

這樣，你就必在職場上贏得好人緣，在事業上立於不敗之地。

人格魅力是職業成功的關鍵不要失掉外在形象養成微笑的職業習慣掌握職場的語言藝術幽默感增加你的人際魅力滿招損，謙受益吃虧換來好人緣別把“小事”不當事小測試：看看你的職場人緣如何

第二章 盤根錯節 - - 深入了解職場的人際環境想要獲得職場好人緣，首先必須先適應職場人際環境，而適應環境的第一步則是瞭解並熟悉這個環境。

然而，人際環境不同於室內裝飾、辦公設備等職場硬體環境，它是一種看不見、摸不著，需要感知才能體會到的軟性環境，包括辦公室的工作氣氛、員工的個人素養、團體凝聚力等。

知己知彼，方能百戰不殆。

在這一章中，我們將洞察職場複雜的人際環境。

瞭解辦公室的人際關係類型掌握同事的相關背景接納不同的處事風格和習慣顧及同事的性格特點給“各路神仙”畫像見微知著，察人而後識人洞察辦公室的“小圈子”找准自己的座標

第三章 左右逢源 - - 同事支援鞏固人緣基礎在職場中，同事關係可說是相當複雜。

與上下級關係相比，同事關係具有兩點明顯的不同：其一，在同事之間，不像上下級那樣具有領導權和階級關係；其二，意味著你與同事之間既是「合作者」，又是潛在的「競爭者」。

所以，在工作上獲得同事的理解和支援非常重要，不但能夠讓你的工作順利開展，在關鍵時刻多張選票，還有助於你進一步協調上下級之間的縱向關係，使整個人際網絡更加理想完善。

真誠是獲得好人緣的法寶努力尋求精神上的契合點適時伸出援助之手與同事分享榮耀做忠實的聽眾和同事的距離要恰到好處揮別“獨行俠”的日子

第四章 晉升方略 - - 在與對手的競爭中脫穎而出競爭是職場永恆不變的定律。

然而面對職場上的競爭對手，仍必須牢記「情誼第一，競爭第二」，把握好其中的分寸，做到競而不仇，爭而不鬥。

有了這種寬闊的胸襟，你才能夠在職場上獲得持久的好人緣和長遠的成功。打鐵還須自身硬學會欣賞你的對手包容你的對手避免與對手硬碰硬與對手在合作中建立友誼與對手在競爭中學習成長

第五章 征服上級 - - 巧妙贏得上司的賞識在現代職場中，與上司建立良好關係，是創造優異業績並取得事業成功的重要條件。

因為上司不管在職權上還是地位上，都某種程度掌握著你職業生涯的命脈。贏得上司的賞識，就好比為工作加入了潤滑劑，讓你在職場上悠然自如；又好比為事業加入了催化劑，讓成功近在咫尺。

然而，要獲得上司的青睞，也不是一件簡單的事情，本章將教你巧妙征服上司的方法，掌握與上司的相處之道。

到什麼廟，拜什麼神上司喜歡敬業能幹的下屬因為忠誠，所以信任做上司的“機靈鬼”不妨多向上司請教量力之後再承諾如何應對上司的“黑色”情緒抱怨上司只能自討苦吃別搶了上司的風頭

第六章 長袖善舞 - - 獲得下屬的擁戴和追隨得民心者得天下。

作為上司，只有和員工搞好關係，贏得員工的擁戴，才能調動其積極性，促使他們盡職盡責地工作，竭盡所能地幫自己辦事。

要想成為一名出色的領導者，就必須德才兼備 - - 德，在員工中樹立威信；才，以智慧籠絡人心。

如此你才不會受到孤立，才能得到員工的尊敬和愛戴，獲得一呼百應的效果。

深入瞭解你的下屬充分信任下屬賞罰分明，恩威並施上司要做一把“公平秤”給下屬發言的機會不吝于表揚和鼓勵下屬淡化上下級的角色差異不要對下屬開“空頭支票”

第七章 消除危機 - - 衝突要及時處理得當同事與你在同一個辦公室工作，幾乎天天見面，彼此之間免不了會有各式各樣雞毛蒜皮的衝突發生，當不愉快產生時，要及時處理，維繫融洽的同事關係。

與同事共處要適時藏起自己的鋒芒，以謙和禮讓的姿態待人，才能與同事保持良好關係，藉此鞏固事

<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能>>

業上的成功。

主動表示友好及時消除誤會善於收斂和隱藏自己委婉拒絕不合理的要求要學會相互寬容化干戈為玉帛學會與“敵意”同事做朋友第八章 職場男女 - - 把握好異性同事的交往尺度異性交往是人際交往中最敏感，也是最微妙的一塊。

在職場中，人來人往，男女之間距離該如何掌握？

如果距離太遠，會被認為太冷漠；如果距離太近，又可能招致流言蜚語。

因此，把握好與異性交往的尺度，是職場交際中獲得好人緣不可忽視的部分。

男女同事相處的技巧與女同事相處之道與男同事相處之道樹立不可侵犯的形象與異性上司相處的藝術避免辦公室裡的羅曼史開玩笑要掌握尺度第九章 繞行紅燈 - - 別忽略職場中的潛在規則職場是個小社會，自有其維持合理存在與發展的固有規則，隨著人類社會的不斷進步與和諧，職場的許多規則也將更趨理性和科學。

然而，職場又畢竟充滿著虛榮和晉升的誘惑，並伴隨共生出形形色色的人際詭譎和競爭陷阱。

在競爭激烈的今天，要想在職場中立於不敗之地，縱橫職場，就不能忽略職場中的潛在規則，掌握職場生存的藝術。

對事不對人孤家寡人危機大不要放縱自己的舌頭不要當眾頂撞上司少問他人的隱私拉幫結派要不得已不要向同事借錢第十章 慎行雷區 - - 勿闖職場中的禁區在職場，也許你的專業實力不容小覷，然而無意間觸及職場禁區可能會使你苦心經營的一切毀於一旦。

所以，如果你想在職場中獲得好人緣，友誼長久，事業長足發展，就要謹慎小心，千萬不要誤闖職場中的禁區。

不要散佈小道消息不要背後論人是非3不要隨便打斷別人說話不要推脫責任不要打越級報告不要得罪上司身邊的“紅人”第十一章 對症下藥 - - 擺脫棘手問題身處職場不可能一帆風順，難免會遇到一些棘手問題。

在處理棘手問題時，你要具有找出問題癥結的能力。

只有找到癥結，才能對症下藥，最終獲得良好的職場人際關係。

巧妙對付不友好的言論冒犯了上司怎麼辦優秀下屬要辭職怎麼辦上司和你爭功怎麼辦如何應付職場冷暴力同事變成上司怎麼辦第十二章 小心“牛鬼蛇神” - - 謹防職場中的各色小人知人知面不知心，在職場中求生存、求發展，必須和各色各樣的人打交道，誰也不知道與自己朝夕相處的到底是什麼樣的人。

這就需要你提高警覺，處處留心，不要受到那些小人的傷害。

對“踩”你的人不可不防對打小報告的人不可不防對拆臺子的人不可不防對偽君子不可不防對自我吹噓的人不可不防第十三章 攻心為上 - - 用行動贏得客戶的青睞和信賴許多業務都是建立在友誼的基礎上的。

因此，如何贏得客戶的友情，在客戶中獲得好人緣，是業務員必須學會的一種本領。

要成功獲得更多的客戶，業務員必須具有親和力，成為能被客戶接受、喜歡和信賴的人。

人都喜歡將心比心，站在客戶的角度，去瞭解他們的喜好、見解及需要，才能夠採取合適的行動，去打動他們的心，從而獲得客戶的青睞和信賴。

打造完美的第一印象用熱情感染和吸引客戶讚美是獲得客戶好感的“即溶劑”向客戶表達你的尊重脈脈溫情換來忠誠合作站在客戶的立場上

<<人脈卡對位!人際關係史一輩子不能>>

編輯推薦

本書特色 人脈就是即戰力! 職場上贏得好人緣, 事業上立於不敗之地 提早布局就實力
加乘, 並擁有豐厚人脈, 讓年輕上班族的你變身職場搶手貨!

從自我投資到運用人脈幫助成長、抓住成功的機會, 藉互利維持人脈長久。
讓陌生人成為貴人, 公司昇級加薪下一個鎖定的目標就是你!

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>