

<<人脉决定成败>>

图书基本信息

书名：<<人脉决定成败>>

13位ISBN编号：9787563919345

10位ISBN编号：7563919341

出版时间：2008-5

出版时间：北京工业大学

作者：博达

页数：278

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>

<<人脉决定成败>>

前言

作为领导者，身处社会大环境中，如果忽视人脉关系的重要性，甚至把各种“关系”置之度外而只注重自身的完美，都可能为领导工作和事业发展带来巨大障碍。

领导工作，不光是靠一己的力量单打独斗就可以了，还必须综合各方面的力量配合，才有可能获得成功。

因此作为领导者，必须经常思考这样的问题：我该与什么样的人交往，并与其发展什么样的关系？

如何进一步处理好、利用好这种关系？

当然，领导更不能以任何理由去厌烦和拒绝“关系”，因为领导的天职就是在上下、左右之间建立关系、协调关系，包括化被动为主动、化矛盾为和解、化失败为成功。

一句话，领导必须在关系学上成为一名游刃有余的高手，无论左突右闪、东走西颠、上传下达，都要显示出“职业外交家”的风范，把大事化为小事，把不必要的恩怨弄得清爽一些，让大家形成一股合力。

否则，一个不谙熟关系，更不知如何处理关系的领导，必定败走麦城！

俗话说“搞好关系办大事”，但前提是不要失去原则和立场。

有人说，领导是关系网的绳结，每时每刻都要在关系网中穿梭，不仅含辛茹苦，还要肩负完成任务的重任。

因此，领导必须多学一点关系学的知识和技巧，既要与上级“风调雨顺”，又要对下级宽严有度，还要与同僚远近相亲；既要与反对派进退有礼，又要对支持派恪守原则，还要与中间派打成一片，更要与两面派明辨是非，这都需要一些本领。

如果你不能在这种层层的关系中摸爬滚打并练就十八般武艺，最终只会是昙花一现！

由此看来，“关系”这门学问似乎很深奥，其实，你大可不必惊慌失措。

天下的事不是神想出来的，都是人干出来的。

既然你是领导，就应当义不容辞地地理顺各种关系。

一句话，过不了“关系”这道门槛，你肯定离真正的合格领导者还差之千里！

本书集领导人脉关系之大成，立意高远，剖析透彻，见解入木三分，能够帮助你把“关系”这门学问做得有声有色，运用起来得心应手！

<<人脉决定成败>>

内容概要

作为领导者，身处社会大环境中，如果忽视人脉关系的重要性，甚至把各种“关系”置之度外而只注重自身的“完美”，就可能为领导工作和事业发展带来巨大障碍。

领导者不能以任何理由去厌烦和拒绝“关系”。

因为你的职责就是在上下左右之间建立关系、协调关系，包括化被动为主动、化矛盾为和解、化失败为成功。

一句话，领导必须在关系学上成为一名游刃有余的高手。

<<人脉决定成败>>

书籍目录

第一章 领导者人际关系八项法则 法则1：掌握人际关系的基本点 法则2：尊重他人，才能赢得合作
法则3：与下属保持等距离接触 法则4：研究个性，学会看人 法则5：用倾听拉近与下属的距离 法则6
：提前放贷人情债 法则7：不要恃才傲物 法则8：靠自己的真实能力获得权力第二章 对上关系：打造
坚实的权力后盾 如何与新上司搞好关系 成为上司的好助手 谈论前任领导需谨慎 升职后如何管理老
上级 如何摆平元老级人物 明白主角与配角的关系 正职如何赢得副职的支持 副职如何当好正职的助
手第三章 寸下关系：培养自己的追随者 与员工近距离接触 做一个了解下属的领导 调动骨干积极性的
十种手段 培养接班人应回避四种人 善用不同性格的人 精心挑选和训练秘书 提高员工的自信心 以
铁的手腕贯彻团队纪律 如何用好有毛病的人 批评的分寸与技巧第四章 同级关系：表面要冷心要热
如何处理好同级之间的关系 与新老搭档合作的技巧 请客吃饭有学问 升职领导怎样与旧同事相处 警
惕七种危险同事第五章 社会关系：要有一本人情账 如何处理好朋友关系 对待多层朋友的技巧 如何
与生意人打交道 建立主要客户的个人档案 如何与陌生人打交道第六章 家庭关系：永久的栖息港湾
让妻子助你成功 家和万事兴 把企业和家庭都装在心中 家庭教育不可少 教育子女的三大原则第七章
化敌为友：理顺身边的乱麻 别让“小别扭”演变为“心腹之患” 如何对待犯过错的下属 让别扭的人
不再别扭 如何应付脾气暴躁的人 厌恶事而不能厌恶人 把下属的怨恨消灭在萌芽之中 与竞争对手良
性竞争 怎样与形形色色的“问题下属”相处第八章 识人、用人八项注意 知人善任 选人做到“由表
及里”，全面了解 既善于用兵，也善于用将 领导者不能没有防人之心 不要让“马屁精”搞昏了头
当心人言的杀伤力 谨防员工中的害群之马 这样的人可以大胆使用

<<人脉决定成败>>

章节摘录

第一章 领导者人际关系八项法则
法则1：掌握人际关系的基本点人人都希望自己能有一个美好的人际关系世界，都希望能拥有多一些朋友，并与他们保持真挚的友谊。尽管每个人的交往动机都不同，对朋友的要求与期望也不尽相同，但是，心理学家仍然从研究中得出了赢得朋友、保持友谊、避免人际关系破裂的一般原则。这些原则都是维持人际关系稳定的最基本要求，下面将人际交往的原则归纳为以下五点。

1. 真诚真诚是人际交往中最基本的要求，所有人际交往的手段、技巧都应该是建立在真诚的基础之上的。
尔虞我诈的欺骗和虚伪的敷衍都是对人际关系的亵渎。
真诚不是写在脸上的，而是发自内心的，伪装出来的真诚比真正的欺骗更令人厌恶。
2. 爱人者，人恒爱之人人都希望别人能够承认自己的价值，希望别人能够接纳自己、喜欢自己。出于这个目的，我们在社会交往中往往更注意自己的表现，注意吸引别人的注意力，期待别人首先接纳自己。
这种从单方面出发考虑问题的方式本无可厚非，可是它却实实在在地影响了我们的交往。社会心理学家通过大量的研究发现，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。任何人都不会无缘无故地接纳我们、喜欢我们。
别人喜欢我们往往是建立在我们喜欢他们、承认他们价值的前提下的。
人际交往中的喜欢与厌恶、接近与疏远都是相互的。
喜欢和我们接近的人，我们才喜欢与他们接近；疏远我们的人，我们也会疏远他们。
只有那种真心接纳、喜欢我们的人，我们才会接纳和喜欢他们，愿意同他们建立和维持良好的人际关系。

这就是人际交往中的互动原则。
人际互动的产生有两个原因。

<<人脉决定成败>>

编辑推荐

《人脉决定成败》集领导人脉关系之大成，立意高远，剖析透彻，见解入木三分，能够帮助你把“关系”这门学问做得有声有色，运用起来得心应手！

领导工作，不光是靠一己的力量单打独斗就可以了，还必须综合各方面的力量配合，才有可能获得成功。

因此作为领导者，必须经常思考这样的问题：我该与什么样的人交往，并与其发展什么样的关系？如何进一步处理好、利用好这种关系？

<<人脉决定成败>>

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>