

<<罗织网>>

图书基本信息

书名：<<罗织网>>

13位ISBN编号：9787800999956

10位ISBN编号：7800999955

出版时间：2005-12

出版时间：中国三峡出版社

作者：李长泽

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>

<<罗织网>>

内容概要

罗织网：搭建牢固人际关系的七个法则 经典珍藏版，ISBN：9787800999956，作者：李长泽编著

书籍目录

法则一 织网就是成功铺路 一 孤掌难鸣、携手就是力量 二 人脉会带来更广阔的视野 三 让人脉成为抬高身价的资本 四 十种生活中必需的人脉 五 拥有人脉网络就拥有了成功

法则二 罗织自己的人脉网 一 人脉交往的秘诀 二 广交朋友是建立人脉的基础 三 人际沟通能力是人脉“轻轨”的直通车 四 个体人际关系发展的三个阶段 五 布建人脉网的五种心理障碍 六 构建富有特色的人脉网

法则三 利益——罗织网的“主线” 一 “利害关系”在人际交往中的运用 二 利益就是对别人的帮助 三 人脉网是利益共生体 四 把握利益原则，大家共同吃蛋糕 五 少玩花花肠子，才会创造出真正的财富

法则四 资源——罗织网“纲目” 一 让他人之“脉”铺自己之路 (一)共同关心的话题是同陌生人交往的突破口 (二)理解别人就是对别人的最大的支持 二 同学关系——谁都能拥有的人脉 三 职业资源——在工作中建立人脉网 四 同乡资源——最难忘的就是乡音 五 邻里资源——在你自家后院的宝藏

法则五 魅力——罗织网的“张力” 一 人格魅力能帮助自己成功 二 持久的魅力来源于诚信 三 热忱是改变自己影响他人的催化剂 四 尊重他人，才能受到他人的尊重 五 多帮助自己周围的人 六 高超的说话艺术为自己增添魅力 七 严律己，宽待人

法则六 婚姻——罗织网的“支点” 一 不要把婚姻当成爱情坟墓 二 幸福的婚姻可以激励人 三 伴侣相互支持是事业成功的支点

法则七 润滑——罗织网的“后盾” 一 关系疏远的痛苦 二 不能伤和气 三 及时消除不必要的误会 四 学会鼓励和帮助失败的人 五 赞美是人际关系的润滑剂 六 让道歉成为高明的补漏剂 七 千万不要让“没有时间”成为自己维护人际关系的障碍

章节摘录

书摘两人密切合作，如鱼得水，如虎添翼，公司第一年的营业额就比萨耶独自一人时增加将近十倍，达四十万美元。

当今的时代市场竞争日趋激烈，各企业的经营策略也越来越完善，任何一个企业主要想在竞争中保持一席之地，就必须想尽一切办法让自己的企业达到无可挑剔的境地。

因此，当你实在开不动企业的大船时，就应该寻找一位舵手，让他来为你掌舵，共同达到理想的王国。

一个人的事业能否成功，在很大程度上取决于“人”。

但仅仅有“人”还是不够的，还需要人与人之间的默契配合、精诚合作，各司其职，各尽其能地谋求共同的发展与辉煌。

对于人与人之间的配合，一方面，他们要有顽强的个人主义精神，另一方面，又要喜欢与一个或几个合作者共事，并坚信携手合作就是力量。

无论直观感觉或者是理性分析，他们都会意识到，事业的发展，单靠个人的力量是不行的。

一般来说，如果一个高层领导的对外工作能力很强，他就要与一两个擅长内部管理工作的人一起合作。

如果一个高层领导非常随和，他应该选择一个组织纪律性强的人作为搭档。

我们时常可以看到或者听说这样的事情：某大企业毫无赢利，甚至出现巨额亏损，工人拿不到工资和奖金，负债累累，濒临破产。

高层领导痛下决心，要加以整顿、改变现状。

于是，果断地下达指令，点将出马或者张榜招贤。

终于，新的决策能人到该企业走马上任。

经过细致地调查分析，领导者们作出了英明的决策，大刀阔斧进行一番整顿、改革、开发、推销等。

不久，企业重新出现生机，红红火火地扭亏为盈，几年内还清所有债务，并且创收了巨额利润。

当你的公司出现上述危情时，也应该去找一个有真才实学的总经理，用你和他的才华，共同合作，共同发展，共创一份辉煌。

托马斯·贝茨公司的创办人兼第一任行政主管R·M·托马斯，自从该公司于1898年建立以来，就一直与他的普林斯顿大学的同学赫马特·贝茨合作。

托马斯是管技术和生产的“内务大臣”，贝茨是管推销的“外交大臣”。

后来，G·C·托马斯接任他的职位，直到1960年退休。

麦克唐纳是他的第一行政主管副主席，他是一个非常严厉和纪委性很强的人，他提出了一系列明确的价值观，包括绝对完善的组织机构和产品高质量。

另外，麦克唐纳也是一个具有超人能力的推销员、市场经纪人和对外联络人员。

他建立了托马斯·贝茨公司与电器批发公司之间的密切关系。

麦克唐纳与公司创办人的儿子鲍勃·托马斯搭档接任。

鲍勃是一位性格内向，但办事效率高的“内务大臣”。

麦克唐纳说得好：“我们这个有100年历史的公司，先后有6位行政主管，每次有两位个性不同的人结合在一起，从而产生理想的领导人。

” P5-6

编辑推荐

无论你在人脉池里是“菜鸟”还是“老鸟”，通过本书的体验，你将清楚地了解自己的亲戚、同学、老师、同事、朋友中的人脉状况，并依据本书所示的方法和提点对症下药。通过亲身的演练后，必能使你受益匪浅，拥有“万人当关，一人能开”不同寻常的能力，使你八面玲珑，成为一流的“公关专家”、“人脉高手”！

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>