第一图书网, tushu007.com

<<业务关系的建立与利用-国际通>>

图书基本信息

书名：<<业务关系的建立与利用-国际通行职业生涯零风险设计>>

13位ISBN编号：9787806474075

10位ISBN编号：7806474072

出版时间：2002-08

出版时间：百花洲文艺出版社

作者：(德)古德伦.费伊

页数：219

字数：116000

译者：马怀琪

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

内容概要

借助关系网可以使一个人在事业上获得更大的成功，本书作者阐明了建立关系网的各种可能性以及实现这一目标的途径，并提出了一些指导意见：　学会建立关系，为了你的前程有目的地加以利用　网络战略：包括主动倾听和交谈　为自己“赢得”一位导师：能力非凡的后起之秀最受青睐，最容易得到奖掖和提携　采取主动：无论是在工作中还是在会议上，无论是请客吃饭还是在协会和俱乐部的活动中，都要积极行动

作者简介

本书作者古德伦·费伊博士，大学所修专业为哲学、语言学和企业管理。
自1974年以来一直从事成人教育工作，为经济和管理方面的领导与员工举办演讲和公共关系培训班，1997年起担任斯图加特市“学与红”继续教育公司负责人。

书籍目录

第一章 事业上的成功究竟取决于什么第二章 什么是“ 关系网 ”第三章 合理、充分地利用关系网的优势第四章 测试：你是否属于网络型的人第五章 发展你的交际能力第六章 采取主动第七章 努力增进相互之间的联系第八章 怎样把“ 联系 ”转化为“ 关系 ”第九章 建立用户关系网

章节摘录

书摘　　“礼尚往来!”　　关系网络是以“礼尚往来”这一相互原则为基础的，或者换句话说，没有付出就没有获得。
　　有些人担心，如果自己借助于关系获得发展的话，容易被人看成是一个依靠乞讨为生的“寄生虫”。
其实不然。
只要你表现出“知恩图报”，别人是不会这样看待你的。
这并不是说，别人为你做了什么好事，你一定要以同样的方式给予回报。
在这里适用一句格言：各尽所能，各尽其心。
　　比如有一位老师，从前他对你不但慧眼识才，而且给了你很多帮助。
对此，你肯定无法给予一种同样程度的报答。
在一次同学聚会上你与这位老师久别重逢，他当着你的面就使用某种软件时碰到的困难发出了抱怨。
你既然知道了这个情况，就可以在这方面对他进行辅导，通过这种方式来报答老师的知遇之恩。
　　著名的考古学家理查德·利基甚至把相互原则或曰互惠原则看成是人的生存原则，没有这一原则我们也许就不存在了。
我们的祖先正是由于学会了共同狩猎、共同分配或者相互交换食物以及其他赖以生存的东西，我们才成其为人。
“礼尚往来”这一成语在罗马时期就已广为流行，它就是建立在互惠原则基础上的。
这一原则的意思是说，如果你从别人那里获得了某种好处，你就应该想到自己有责任有义务给对方某种相应的回报。
　　如何克服有害的观点　　假如，你至今仍然以通过个人奋斗取得一定的人生成就和事业上的成功而自豪，那么我想强调，首先，这是不对的；其次，如果你把编织关系网作为一种人生态度在实际中加以运用，保证你会取得更大的成功。
从你选作榜样的人身上可以发现，这个问题不只涉及某种行为方式、技术或者战略，而且在其背后，还隐含着一种人生态度。
为了养成这样一种人生态度，你应该检查一下，从编织关系网的角度看，你在多大程度上存在一些不利的观点。
因为只有将这些有害的观点改正之后，你才有机会通过关系网的建立扩展自己在事业和个人生活方面的成功。
　　从前，如果听说某人之所以能获得这份工作全凭他有关系或者是靠什么人的提携，对此我也会嗤之以鼻。
因为我认为，这个人之所以需要靠别人提携和帮助，显然是他自己的能力不行。
但实际情况却往往相反!这是因为，如果我提携某人，与此同时也就把我在众人心目中的形象拿来做了赌注。
假如我推荐的这个人做不出人们所期望的成绩，那我岂不是要自食其果，自己打自己的嘴巴?如果被提携的人也能考虑到这一点，那么他们一定不会自毁名誉，而是要努力去证明，自己是值得受到提携和奖励的。
自赞自夸不一定让人讨厌！
　　为了让别人举荐自己，你必须设法让人们了解和重视你的能力，所以，你一定要赶快抛弃“自吹自擂惹人烦”这种观点。
如果别人看不到你的成绩和能力，那就必须通过展示来引起人们的注意。
　　叔本华：凡是人们看不见的东西，几乎等于它根本就不存在。
　　比如，你是一个电脑奇才，我们因特网的网页就是你设计的。
然而，只有在你工作的时候我亲自到场观看，我才能了解这项工作的难度。
在这种情况下你当然用不着自夸，因为我在观看的时候对你的能力已经有了一个深刻的印象。
但是，如果在你工作期间我没有亲自观察过，那么你就必须写一份关于该项工作的汇报，而且要详细

注明各个步骤。
如果我说：“什么，竟然用了这么长时间?到底是怎么回事儿?”那么你还需要解释：为了达到我们要求的程度，你需要花费多少创造性的劳动。
请人把美名　如果你觉得，你所完成的工作非常出色，那么就可以问一下你的委托人，他是否愿意为你写一封推荐信。
大多数情况下，对于这样的请求人们一般都会同意，只是有时需要等待很长时间才能拿到。
遇到这种情况不妨催问一下，对此不必有什么顾虑。
如果推荐信没能很快拿到手，很少是因为对方不愿意给你写，而是人家不是很清楚，应该如何措词和表达。
如果确实是个问题，你可以给对方提供一份内容提纲。
PARTY　你是不是很烦开Party?如果是的话，该到改变态度的时候了!如果你是因为这类社交聚会太浪费时间而对它反感，那么，你只需要为自己设定一个相应的目标，比如与某人建立联系，顿时就会发现，一种“狩猎冲动”油然而生。
假如你想认识施奈德父子公司的舒尔策先生，作为下一步则要思考一下，有没有什么人能给你做个介绍。
因为他有点儿怪脾气，有人介绍要比你毛遂自荐好一些。
最简单的方法就是请主人帮你介绍，因为做主人的都希望他的客人过得愉快，所以他会很愿意这样做。
但是需要注意，介绍时不要只介绍名字，还应该介绍一点儿能够引起对方兴趣的事情。
也就是说，主人应该多谈一点儿肯定能够引起舒尔策先生兴趣的有关你的事情。
但这时主人正忙着，没空儿给你做介绍。
在这种情况下，如果你是一位女士，也可以走上前去做一番自我介绍吗?当然可以!你面带灿烂的微笑，走到他的面前，大大方方地说：“您好，我叫凯瑟，在福思达公司工作。
昨天我在报纸上看到，您今年又在市场上推出了一种新产品。
我们可以让我们的广告代理为您提出一个精细的策划方案，因为我们同贵行业的许多公司都有合作。”当然，你也可以稍微采取一点儿迂回策略。
不过你得想好，因为你不知道有多少时间可以和他交谈，所以最好是尽快切人正题。
在谈话中不露痕迹地展示你的业务能力　即使是在一个偶然的机会，人们也难免要谈一些自己懂得和擅长的事情。
也许，你所谈的事情与你的谈话对象没有什么关系，但对另外一个他所认识的人可能就会有用。
“哈，这可真有意思，您原来是搞广告设计的。
我有一个熟人是一家广告公司的头儿，他们现在正在招聘像你这样的人!”　在任何交谈中，都不妨谈谈你的职业，同时也可以不露痕迹地显示一下你的能力。
假如你是一个律师，而你的谈话伙伴无意中抱怨说：“唉，真是的，明天还得去法院，我对我的供应商提出了控告。
”这时你就可以说：“这可不是什么愉快的事儿。
作为律师我很清楚，正确的做法对于诉讼结果具有决定性的意义。
谁是您的代理人呢?”等到对方回答之后，你可以插上一段，说上一周你刚刚帮助一位委托人打赢了一场劳务官司。
这样无形之中就向别人显示了你的高超本领。
如果你现在仍然有所顾虑，那就应该认真观察一下一些杰出的人物，看看他们在公众场合是怎样做的。
你将发现，在任何一个社交聚会上，他们决不会整个晚上只同一个人交谈，而是一会儿出现在这儿，一会出现在那儿。
也许，你可以偷偷观察或者听一下，这些人是怎样与别人开始攀谈的。
还有，也许更为重要，就是这些人怎样从某个人或者一群人那里“脱身”。
怎样巧妙地告辞。

当你同几个人正在交谈、但又想换个人谈一谈的时候，比较恰当的方式是问一下：“ 我很希望认识一下塔勒先生，你们有谁认识他吗? ”如果有人认识，那么你马上就可以请这个人陪你过去并请他帮你介绍一下。
如果没有人认识，你也可以趁机告辞：“ 真遗憾，但我必须去找他一下。
我们的谈话非常愉快，谢谢各位。
”然后便可以离开了。
通常情况下，标准的告辞语为：“ 认识您我很高兴，希望我们很快就能再次见面。
”说完之后还可以交换名片，这样做不但有利于继续联系，而且不会让人觉得你只是在说客套话。
加入社团　　德国人喜欢组织各种各样。
的业余团体和协会，为此经常被人讥讽为“ 协会迷 ”。
实际情况确实如此。
在德国，各种协会会员总数超过了成年人的数量，因为大部分人加入的协会都在一个以上。
从家兔饲养协会、象棋俱乐部到狂欢节协会，你甚至想像不出协会的种类总共有多少种!　　也许你也反对做一个“ 协会迷 ”。
不过，如果什么协会也不参加，比如在农村地区，你该怎么同其他人接触和联系呢?一个协会或一个政党虽然不是关系网，但它仍然可以给你提供一个建立关系网的机会，因此适当加入一些协会还是很有益处的。
我加入一个人文研究协会已经很多年了，担任这个协会的理事也已经好几年。
最早是在一次招揽生意的洽谈中，我得知对方是这个协会的理事。
当他听说，我在我的博士论文中对古希腊的雄辩术进行了深入探讨时，便极力动员我加入这个协会。
我对这个协会很感兴趣，所以就同意了。
后来我获得了这项委托，应该说是顺理成章。
……

媒体关注与评论

序言　事业需要关系网　　在你熟悉的人们中间，有些人所付出的努力并不比你多，但在职业生涯中却能比你更快地飞黄腾达，获得的成就也比你大。
当你看到这种情况时，是不是感到有点恼火?假如，这种情况确实不是由于你们能力上的差别造成的，那么，究竟是什么帮助他们取得成功的呢?据我看来，往往是这些人平日留心建立、并且有目的地加以利用的各种关系，在这中间起了重要的作用，或者简单点儿说，是业务上的关系网络帮了他们的忙。
　　从前，人们置身其中的关系网络是自然形成的。
这种网络就是家庭，它的牢固程度是不言而喻的。
除此之外，还有以村落为基础的共同体。
在这样的集体之中，所有的人相互之间非常熟悉和了解。
　　但是到了今天，很多人默默无闻地生活在大城市的某个角落，邻居之间的了解仅仅限于点头之交。
即便是共处—‘个小地方，如果这个地方主要是用于休闲场所，邻里之间也很少会发生接触。
　　这样看来，你要做的，要么是自己创建属于你的关系网，要么是加入到一个已有的关系网中。
这本书将告诉你，为了你事业—卜的成功，应该如何运用网络战略以及怎样充分发挥它的作用。
　　古德伦·费伊博士

第一图书网, tushu007.com

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