第一图书网, tushu007.com

<<口渴之前先挖井>>

图书基本信息

书名：<<口渴之前先挖井>>

13位ISBN编号：9787500699422

10位ISBN编号：7500699425

出版时间：2011-6

出版时间：中国青年出版社

作者：哈维·麦凯

页数：259

译者：姜永烛

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

前言

在见到哈维·麦凯的头几分钟里，我就发现他已经是一个非常了解杰克·坎普世界观的专家了，他做足了准备工作。
我一直都没有忘记这一点，到现在也一直为他所做的功课感到惊奇。
哈维·麦凯就是为写这本书而生的。
我为什么会这么说呢？
因为这么多年来，他一直通过他的畅销书、演讲、讲座和全国发行的报纸专栏给千万人提供好的建议。
而且他不只给工商管理专业的学生或哈佛法学院的崇拜者们讲，从他的“人生课程”到现在的人际网建设，在他所涉及的领域中他一直讲给我们每一个人听。
他是个有天赋的人，不但用脑说，而且用心说。
他的叙述方式展现出一种少见的与生俱来的才能，再加上他有着丰富的实战经验，几乎适用于每个人的每个人生阶段。
所有这些使他帮助成百上千万的人们取得了优秀，并保持着领先。
现在哈维将他的注意力转移到了他人生中使他成为一个广受欢迎、成功并且有启发性的人际网络建设者的重要才能。
最好的老师通常也是最好的学生，哈维一直以来两者都是。
他总是为了取得胜利做好准备，而这本书就是帮助读者在人生路上做出正确行动而做好准备。
不管你的目标是什么，你都绝对会用上这本书教你的所有人际交往的方法和技能。
这是一趟能带你去任何地方的愉快列车。
所以坐稳了，准备好享受吧，并把这些父母做梦都没有想过给你的建议带回家。
这本书向你展示了在这个便事贴世界里如何建立一个永久的人际关系网。
读罢这本书后，把它送给你的朋友，或者你的孩子！

第一图书网, tushu007.com

内容概要

有的人天生就是人际高手，朋友成群，需要帮助时几个电话就ok。
但这样的人毕竟是少数。
大多数人都经常为该找谁帮忙、怎样和需要的人联系这样的问题发愁，时常尴尬于等到该向朋友打电话求助了却发现因为很久没有联系过而最终放弃。
99%的人都需要《口渴之前先挖井》。

作者用10个步骤告诉你：如何开始建设人际网，如何最大程度利用人际网，精简人际网的诀窍——该与谁保持联系，该放弃谁，怎样记录你帮了谁的忙，谁欠你的情，不善于闲谈该怎么办……
从现在开始，坚持不懈地建设自己的人际网，你的工作、事业、爱情、家庭将受益匪浅。
并且，教会你的孩子如何进行人际网建设，这将是你最好的投资行为之一。

作者简介

哈维.麦凯
世界排名第一的人际关系大师，麦凯信封公司董事长，年营业额超过7000万美元。
他被国际演讲协会评为全球五大演说家之一，每小时演讲费高达4万美元。

他是美国最抢手的商业代言人，每周在全美50家报纸上发表商业箴言，被《财富》杂志称为“万能先生”。

<<口渴之前先挖井>>

书籍目录

推荐序　杰克?坎普
引言　生日快乐，齐吉
跳进来吧，水很好
　不眠不休的人际网
　从六个结论开始
　也许人际网确实高深
　人际网的十大贡献
准备，挖井的时机到了
　为胜利做好准备
　人际网，像鲈鱼一样，就在用心寻找的地方
　四个最佳探测点
　你认识别人，但是别人认识你吗
　最重要的一课
　不走寻常路
现在，开始挖井
　卢?霍茨的人际网故事：我是如何变成教练的
　什么是人际网
　什么不是人际网
　r．i．s．k：人际网建设的四个原则
　坚固人际网的十六个墙脚石
　把人际网当作生活的依靠
　为什么目标要定低
　人际网是我们
磨快你的刀
　如何着手建立最佳优势
　默罕默德?阿里的人际网故事：我如何学会拓展人际网
　人际网：努力就会有回报
　这不是部队：你需要的不只是名字、排名和序列号
　如果对你没用，那就是没用
　投入你自己的人际网
　你给我看，我也给你看
　最大的努力，最大的回报
挖掘你独特的技能
　没有比眼看着一头鹿撞向你的大灯更糟糕的事了
　屠夫、面包师、做信封的人
　做一个不同的人
　之后他们永远不会忘记你
　独臂人的回归
　从哪里开始不重要，重要的是在哪里结束
　请带着我的人际网
　让游戏开始
　问：你将如何打开门?答：认识看门人
　你读什么决定了你是什么
　两分钟训练
　游走的鲨鱼

继续往下挖
艾玛?布姆贝克的联盟
带些东西去派对
力量在于多样性
尊重和爱护配偶的人际网
最好的帮助来源于自己的双手
在你后花园的人际网
进来吧，今天没有观鲨活动
马瑞林?尼尔森的人际网故事：我们如何得到超级碗
不要忘记离开你的人
教你的下属人际网的力量
为了销售而建立的人际网
不要掉进井里
十大人际网错误清单
诺曼?奥恩斯坦的人际网故事：要赢得朋友和有影响力就不应该做的事
带着人际网跳槽
为了胜利而操控舆论
人际网警报
人际网智能
海报男孩
人际网之间并不总能划等号
问一下，你也许就能得到
照顾好你挖的井
保持联系的十大法宝
接受之前最好先付出
永远绽放的花园
交易的技巧
交易的技巧
你永远不知道电话什么时候响
只有打开门才能走过去
世界上最好的人际网建设者
现在争取入围奖
加入基层军
在创作中层现
派特?奥布莱恩的人际网故事：如何保持联系
每口井都会有回报
人际网十大法则
你的人际网评估报告
完美的人际网
教你的孩子人际网的力量
你的孩子教过你人际网的力量吗
孩子的力量
不是只有人类才会进行人际网建设
问与答
我知道的和喜爱的人际网格言
最后一些 ” 做 ” 与 “ 不做 ”
从井里打水喝，并与人分享

斯坦利?马库斯的人际网故事：去了的还会回来
给杰克打电话
最后的话

<<口渴之前先挖井>>

章节摘录

版权页：在我找第一份工作的时候，我学到了人际网的第一课。
依靠人际网而获得头奖的应该是记者。
他们的人际网资源是他们的生存支持系统。
我爸爸杰克。
麦凯是美联社驻圣保罗分社社长。
他有时候会在工作的时候允许我当他的小尾巴。
在那个时候，能听到最新八卦的地方就属沙龙和理发店了。
当我八岁的时候，我不适合出席酒吧的活动，但是去珀尔曼的理发店还是可以的。
对我来说，珀尔曼理发店最有吸引力的东西是别处无法媲美的卡通书和体育画报。
对我父亲来说，这里到处都是一边抽雪茄一边聊天的男人们，他们好像总是有内部小道消息，能预知每场即将举行的当地球类比赛、摔角赛、凶杀案审判和政治选举的结果。
在珀尔曼的店里有五把理发椅。
座位的安排和国宴一样重要。
论资排辈是决定性原则。
当我父亲还是个新人记者的时候就来珀尔曼理发了，当时都是珀尔曼本人给他理发的，所以他可以坐一号椅。
每个人进进出出都要经过我父亲的座位。
他好像和每个人都认识，他们好像都有一些八卦或信息给他。
他们说他是个很敏锐的记者，总说他是店里最显眼的记者。
这点确实很明显。
他每天都来店里刮胡子，并且每周至少理一次发、修一次指甲。
能获得全城最好的人际网，这个价格一点也不贵。
沃德是布朗&比奇洛的董事长，这家公司生产日历、扑克等各种能印上商标的东西，规模是全球最大的。
在当时，它被叫做“ 提醒式广告 ”，现在它被称为“ 辅助材料 ”或者“ 辅助性广告 ”。
在我大学毕业的四年前，沃德正在另一个机构进行深造：“ 灰石大学 ”。
他正在因为逃税服刑。
“ 查理。
沃德的沉浮 ”可是个大新闻，所以我父亲很自然地在监狱里采访了他。
还记得吧，我爸爸是在美联社工作，无论当时还是现在都是全国领先的新闻集团，所以这个故事通过报纸传遍了全国。
报道登出来的第二天，沃德捎话给我爸爸说他想立刻见到他。
记者们总是倾向于报道生活丑陋的一面，所以他们也经常接到采访对象的抱怨，尤其是那些反面人物。
我爸爸估计沃德肯定对文章的哪些部分不满意。
尽管如此，沃德是一个很好的报道对象，也许还可以做一个跟踪报道，所以我爸爸又过去准备写故事，沃德像欢迎拿着赦免令的监狱长一样迎接了我爸爸。
沃德非常喜欢这个故事。
他形容了所有恶心的、失真的关于他的新闻报道后，杰克.麦凯是如何最终写出了正确的故事，他几乎流下泪来。
他问我爸爸有没有儿子。
（在当时通常是不会问到女儿的，因为大家都认为女人应该呆在家里持家。
）“ 有一个，正在上大学。
”“ 他什么时候毕业？
”沃德问。

“ 你什么时候‘ 毕业 ’？
” 我爸爸问。
“ 来得及在他需要工作的时候给他一份工作，让他来见我。
”

媒体关注与评论

一个及时、得来不易、精致、真实的金矿之源……求职者、职场中人和失业者的珍宝。
——史蒂芬·柯维 《高效能人士的7个习惯》作者哈维·麦凯与鲍伯·汤森，都是简洁、锐利而杰出的商业智慧大师。
——汤姆·彼得斯 《基业长青》作者

编辑推荐

《口渴之前先挖井》：最令人期待的人脉宝典，《纽约时报》经典畅销书，世界第一人际关系大师传世之作！
问：如何建立并扩大自己的人际网？
答：在我18岁时，我父亲已经告诉我，哈维，你应该把一生中所遇到的人，记录到记事本中，有的地方也称为备忘录，然后在最后记录一些比较重要的人。
这就是关键所在，一个帮助你建立自己的人际网的创造性的方法。
不要在一场聚会上获取25张业务名片，泛泛之交是没有用的。
最佳的方法是，在参加一个聚会或商业会议时，一次只认识2到3个人，然后对他们作深入的了解。
问：如何与久未联系的同事或朋友保持亲密的关系？
答：首先要做的，是去朋友那里，看有什么可以帮助的。
记住最好的方法就是，不要求别人为你做什么，只要想能为别人做什么。
这才是建立人际网的真正艺术。
你想知道的关于人际关系建设的更多答案，哈维都在书中给你准备好了！
还等什么？
拿起手中的书，好好挖掘吧！

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