

<<一度人脉>>

图书基本信息

书名：<<一度人脉>>

13位ISBN编号：9787504477958

10位ISBN编号：7504477958

出版时间：2012-7

出版时间：中国商业出版社

作者：潘竞贤

页数：224

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>

<<一度人脉>>

前言

<<一度人脉>>

内容概要

一度人脉是你的朋友，二度人脉是你朋友的朋友，…… 一度人脉是最有效的人脉！

如何做到与周围的人形成良好的互动呢？

《一度人脉》从人们最日常的生活事件出发，引导你从容处理好问题。

例如：你无法说服别人配合你，表面上是你的态度问题，也许你不该态度软弱，也许你不该态度强硬。

当然，更有可能是因为你没有在沟通之前，系统地为对方分析“配合你的好处”与“不配和你的坏处”。

《一度人脉》教你从人际交往的本质入手，经营好你的“一度人脉”，让你周围的人先帮你成事，进而得到全世界的帮助！

<<一度人脉>>

作者简介

潘竞贤，深谙交际之道，并用个人真实经历验证人脉的重要性！

他从月薪不足千元的普通员工跃升为集团公司总监，从职场菜鸟到上市公司的培训经理，一切转变缘于他对一度人脉的把握！

一度人脉是最高效的核心人脉法则。

你周围的人，先帮你成事，你才能得到全世界的帮助！

书籍目录

基础篇Part1 你的核心价值是人脉基石构建人脉的本质是价值交换003增强被利用的价值006小虾米也要有大志向013诚信既是兑现承诺，也是不轻易承诺017内部客户的服务质量不可打折019Part2 投资自己，打造你的人脉磁场公司品牌不等于个人品牌023不遗余力地投资你自己027培养你的“珍稀”能力032优先做最有价值的事情040有所为，更要有所不为045上司篇Part3 帮助上司实现目标别以为你以为的问题就是问题051与上司一起探讨策略060用思维导图分解目标063设定工作事项的先后顺序066请上司郑重赋予你“名分”071Part4 拿成果复命，而不是结果别把结果当成果075带着答案敲开上司办公室的门081铲除通向成果路上的障碍084建立可复制的成功模式088部属篇Part5 帮助部属走向必然的成功明确告诉部属“做到的好处”097明确告诉部属“不做的坏处”109利益分配得公平与否比多少更重要112选定最愿意的责任人120让大家在透明的环境中工作126Part6 激发部属的工作热情让大家觉得自己的工作不一般132与部属分享权力139迟到的奖惩毫无意义142让部属自己管理自己144毫不吝啬赞美之词148同事篇Part7 谋求双赢合作邀请意愿和能力兼备的人同道155明确成果及成果的交付对象159成立临时跨部门工作小组164定期召开工作例行会议169甩掉额外的任务174Part8 成为高效的合作伙伴明文写下责任人的姓名182先着手铲除令人备感压力的任务189预留整块时间完成重要的事情191把大蛋糕切成小块194恰如其分地表达观点196后记203

后记

希望收获不同的结果，就在行为上作出改变写完这本书的最后一个字，依然觉得言犹未尽。

希望与读者们分享三点：第一，人脉从来都不是、也不应该是人生的负担。

为了拓展和维系人脉，作出适当的牺牲是必要的，有付出才能指望收获。

可是，持续的超额付出只会给自己带来灾难。

人脉需要建立在双赢的基础上，单向的付出或索取都是不正常的，也是不会长久的关系。

所以，这本书的主要内容是阐述与你周围的人合作共赢的方法、技巧、能力和工具。

做好了这一点，拥有强大的人脉其实是一种顺其自然的结果。

我们甚至可以说，做到了与人合作共赢，就等于拥有了强大的人脉。

第二，人脉的形成是互相吸引的结果，你需要打造自我磁场。

如果没有“被别人利用”的价值，就不可能拥有什么人脉。

当你自己的磁场足够强大的时候，不用刻意做点什么，人脉自会被你吸引过来。

所以，与其千方百计地设法讨好别人（这样做，很可能成为别人的附庸，成为低声下气的可怜虫），不如增强自己的磁场，把别人吸引过来，自己做核心。

第三，希望收获不同的结果，需要在行为上作出改变。

感谢您腾出宝贵的时间阅读这本书，我希望您在生活和工作中尝试使用本书所讲述的方法、技巧和工具。

如果不在行为上作出改变，就不能要求收获不一样的结果。

坚持不懈地付诸实践也至关重要。

我不相信什么一蹴而就的方法，只有持续地改善行为，养成习惯，并最终创造出适合自己的新方法，才会获得丰厚的收益。

最后，向所有为本书的出版、发行给予帮助的人们表示衷心的感谢！

潘竞

<<一度人脉>>

编辑推荐

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>