第一图书网, tushu007.com

<<拉我一把>>

图书基本信息

书名：<<拉我一把>>

13位ISBN编号：9787511801869

10位ISBN编号：7511801862

出版时间：2010-10

出版时间：法律出版社

作者：帕梅拉·沃克莱·莱尔德

页数：252

译者：段后利

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

第一图书网, tushu007.com

<<拉我一把>>

内容概要

从“最优秀的美国人”本杰明·富兰克林，到“钢铁大王”卡耐基、“石油大王”洛克菲勒、“华尔街象征”J.P.摩根，再到世界首富兼大慈善家比尔·盖茨，这些不同时代的风云人物，他们的传奇经历，已经广为流传。
人们感慨于他们的“天才”，也从他们身上认识到“勤奋”、“执著”、“克己”、“把握机会”的重要性。
然而，这些就是他们取得巨大成功的秘诀吗？
本书提供了一个全新的答案：搭建人脉，编织关系网，善用社会资源。
结交能控制、分配机会和信息的关键人物，这才是他们成功的最大秘密。
别相信“孤胆英雄”的神话，勤奋努力的人何其多，只有善于依托人脉，让别人“拉我一把”，才算是把握住了成功的王道。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

帕梅拉•沃克莱•莱尔德（Pamela Walker Laird）
　　美国科罗拉多大学（丹佛校区）教授，美国商业史论坛（Business History Conference）主席。出身哈佛，于波士顿大学拿到博士学位。
代表作《拉我一把》（PULL）获评2006年“最佳商业史图书”，并帮助莱尔德摘下威廉森奖（Harold F. Williamson Prize）和哈格勒奖（Hagley Prize）两项荣誉。

第一图书网, tushu007.com

<<拉我一把>>

书籍目录

致谢引言 工作中的人际交往成功？
人脉才是王道！
第1章 聚拢资源走向成功 老故事，新说法 安德鲁·卡耐基的社会关系网 华尔街上严格的个人主义者霍雷肖·阿尔杰：不再是严格的个人主义 非英雄式的升迁第2章 建立组织整合人脉 进步的时代 组织劳工国家 “为了共同的进步” 社会资本之美 为社会资本储蓄 “在隔离之墙的背后” 社会资本的社交面 为娱乐和利益把关 沿着等级阶梯向下的组织活动 人际关系网服务：扶轮社第3章 爬上阶梯确立地位 建立企业的等级阶梯 人事管理的复杂性 爬升者的策略 提拔人才的策略 在主观的阶梯上建造客观的等级 交际与等级阶梯 定势：社会资本的别名第4章 营造关系网踏人缓冲带 交际重要吗？
人事部门：官僚机构的缓冲区 作为守门人的教育 行业与职业协会 作为过滤器的俱乐部 缓冲与借口第5章 实现美国梦整合差异性 美国梦的不同视角 美国城市联盟 民权法案第七章 蓝色梯子和白色屏幕 公共部门的机会 企业阶梯上的傲慢与偏见 有所进步第6章 少数派的商业之路 异类：麻烦制造者女职员：一个特殊的问题 出售机会 想象平等 小群体、大理想 阶梯上的性别 社会资源的力量 超越排斥第7章 拉一把的力量有多大 太阳公司妇女组织 什么是社会资源 顾问 人际关系网 玻璃天花板 耻辱倍增 隔离 社会筛选中的清渣孔第8章 关系网是成功的唯一必要条件 整合女性关系网 整合少数人种的关系网 提供绿色通道给志向远大的新人 谁肯拉我一把 仍是局外人 成功新策略 员工要有社会关系 自助的社会圈子

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

没有合适的机会，再伟大的天才也会枯萎。
当年轻的安德鲁·卡耐基必须忍受闷热和浓烟从事着没有出路的锅炉工工作时，他的理想和才智就根本无从施展，而只能使他在夜里注视着歪斜的量具和沸腾的锅炉无法入睡。
”如果没有其他机会敲门，他那想要跳出锅炉房去发展的梦想只能导致其他机械式的噩梦。
然而，幸运之神一次又一次地敲开了这位青年的大门，每一次机会都使得他能够去证明自己的才智，他也完成得非常漂亮。
那么是否卡耐基的个人魅力就这样无法阻挡，即使是在锅炉房里也能充分地展示呢？
是否他就是1852年匹兹堡最聪明的十七岁男孩呢？
也许吧。
但是如果没机会向招聘的人展示自己，就没有男孩有资格参与竞争的，而女孩就更加不可能了。
在卡耐基的案例中，和通常一样，机会通过社会关系起作用，人际网络、个人性格、文化背景等决定了你是否能吸引那些把守着机会之门的人。
我们如何去称呼托马斯·斯科特对于他这种富有才智和抱负的穷小子的提携呢？
上下属？
直到最近这些年，关于这种对于初级同事的指引和支持的商业课程仍然非常稀缺。
更值得一提的是，讲述的人和咨询师们通常会轻视或者完全无视斯科特的帮助对于卡耐基的必要性，而大肆赞美这位初级职员通过个人努力获得的提升。
尽管这种来自上层的提携决定谁最终成功的事例无处不在，但“顾问”这个词直到二十世纪八十年代才得到广泛引用。
事实上，“顾问”这种关系一直活跃在文化背景和思想意识的遮盖之下，而那种个人天分及性格决定成功的真实信念和个人的感情使得这种关系更加模糊不清。
“门生”一词定义了这种受到某位有影响力的人的庇护的关系，但是没有一个近似于“保护”的动词，也很少出现在主动时态中。
“照顾”和“为……准备”也许是够用的，但是比较空洞。
“赞助”和“赞助者”等词则带有太多慈善的意味，用来描述这种关系则过于满足这种关系的参与者的口味。
随着工业化的推进，雇主和学徒的关系开始萎缩，同时这种用语也很少出现在白领阶层中。
白领之间缺少法律意义上的约束力和相互责任。
在这种情况下，二十世纪四十年代，“教练”这个词逐渐进入了商业领域，这个词借用了运动场上组建团队和培养执行者的寓意；“赞助者”这个词汇在二十世纪六十年代逐渐进入这个领域，但使用范围有局限性。
那么，在二十世纪中叶以前，商业人士用什么词来描述这种关系呢？
与现在我们有明确的、专业的特定词汇用于描述这种关系（如我们所称呼的“商业顾问”）不同，二十世纪七十年代之前的语言更加注重个人的、情感的关系。
安德鲁·卡耐基称呼托马斯·斯科特为“我的伟人”，他的“英雄”；斯科特反过来称呼他的门生，“我的孩子，安迪”。
类似的，罗伊·G.曼罗，这位二十世纪前几十年科罗拉多州日用品工业领域的风云人物，得益于拥有一位“商业顾问”。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

“莱尔德的分析富有启发性，她告诉读者，那些出人头地的成功者，是如何把个人天分和社会资源完美地结合起来的。
”　　——Hardy Greetl，《商业周刊》“莱尔德对社会资源作用的评估分析脍炙人口、引人入胜。社会资源至关重要，有的人因之叩开了机会之门，有的人却因之注定庸碌终生。
社会资源的存在堵塞了个人奋斗取得成功的道路，莱尔德对之的思考和阐释，发人深省，也让本书脱颖而出。
”　　——Marga ret Waistl，《商业历史》“职业成功？没有社会资源是不可能的。
莱尔德对之进行了深入探讨，其阐析全面，资料翔实，观点深刻。
她重新演绎了知名美国人的成功故事，从韦尔奇、富兰克林，到卡耐基，再到比尔·盖茨，等等。
她的结论是：完全的“个人奋斗者”是没有的。
”　　——T. Gutteridge，《优选》

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

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