

<<人缘儿>>

图书基本信息

## <<人缘儿>>

### 内容概要

本书向专业人士们展示了在建立新的人际关系网以及维持现有的关系网方面（诸如同事、领导、顾客、客户、厂商等）应如何取得突破性进展。  
大多数人往往误认为只有建立新的业务联系才能帮助他们实现目标。  
但实际上，很多突破性的进展往往跟已有的关系网有关。  
这本便利的职业指导手册集中研究了最基本的商业行为，以便促进双方间信任感的建立、提高工作业绩并增加利润。  
作者乔·塔卡什提出了九个能够轻松完成的步骤。  
作者的方法证明了我们每个人首先是存在于这个关系型业务中的。

## &lt;&lt;人缘儿&gt;&gt;

## 作者简介

乔·塔卡施是著名的职业演说家、业务顾问。他作为芝加哥胜利咨询公司(Chicago Victory Consulting)的董事长,已经在全国范围内做过3000多场演说。他说过的话、发表过的文章在下面这些刊物中被无数次地进行引用:《销售力量》杂志(Selling Power)、《投资者财经日报》(Investor's Business Daily)、MSNBC.com网站、《瑞恩纽约商业》(Crain's New York Business)、《企业家》杂志(Entrepreneur)以及“职业建筑师”(CareerBuilder)。他的客户群中包括通用汽车公司(General Motors)、美国运通(American Express)和美国国际集团(AIG)这样的财富100强企业。

田恬,本书译者,首都师范大学英语语言文学学士,留美硕士。留学美国Dartmouth College(达特茅斯学院,学校与哈佛大学、耶鲁大学、普林斯顿大学等齐名,同为常青藤盟校,在全美综合排名第九),主修英美文化研究,并获得硕士学位(Master of Arts in Liberal Studies)。

攻读学位期间连年获得年级第一名奖学金,并担任《消费日报》的编外英文翻译。负责报社各种商务文档以及商务类稿件的英汉互译工作。

归国后长期从事英文翻译工作。

## <<人缘儿>>

### 书籍目录

介绍：直达决定性因素

第一章

做一名合作伙伴，而不是服从者

第二章

大胆展示缺点

第三章

提供诚实直接的反馈信息

第四章

从有益的冲突中获得乐趣

第五章

养成感恩的习惯

第六章

成为一名出色的倾听者

第七章

透彻地了解一个人

第八章

对自己实话实说（并向他人寻求帮助）

第九章

更多地给予他人

第十章

从建立起的人际关系网中获得最大的收益

## 章节摘录

你如何判断究竟应该贡献什么？

这个问题困扰着很多人，因为这些人想在人际关系中突破人们对他的最低期望值，但是却不知道该怎么做。

他们真心希望协助自己的老板实现他们的职业目标，或者在老板感到沮丧的时候给予他们情感上的支持，但是他们往往不知道老板的职业目标是什么，也不清楚对方在什么时候会对工作感到很沮丧。

这是一个很常见的情况。

正如第六章中所提到的，我们对自己的老板了解的程度往往远没有我们对自己生活中认识的人了解得深。

尽管我们也许了解老板们的工作风格——也许他们坚持细节，喜欢干净整洁——他们也许会跟我们大致地聊聊自己的日子过得如何——比如他们的孩子在棒球比赛中击出了一个本垒打，为自己的球队打赢了联赛——然而我们却不了解老板们对个人职业发展的期望、个人梦想、担心的事情以及遇到的问题。

为了改变并杜绝这种情形的发生，你可以使用下面的这个“私人侦探练习”：挖掘有关你的合作伙伴的一些重要情况。

特别是将下面的这些信息作为调查研究的一部分：他工作中的哪部分是他的心病？

什么事情会让他晚上失眠，并给他带来巨大压力？

他的职业梦想是什么？

他希望在未来10年内取得什么样的成就？

是不是有什么事情在妨碍他表现出自己的最佳状态，无论是对他的个人生活还是他的职业生涯来说？

他是不是觉得公司里有一些人是他很难对付的？

他在一天当中都经历哪些小事情呢？

他是否喜欢某一个口味的咖啡？

如果有人帮他整理办公室，他会不会情绪好一些呢？

他讨厌完成哪些类型的任务——无论是文书工作、处理电子邮件还是出席会议？

哪些活动是他很讨厌参加的？

他觉得在未来一年里能够让他对公司产生影响的最大机会是什么呢？

他最想完成的一个项目或者承担的责任是什么呢？

.....

## &lt;&lt;人缘儿&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

乔·塔卡施将商业上最重要的两个词结合在了一起：成果和关系。

如果您在寻求一种更快、更确定的方法以帮助您取得成功，那么您一定要好好阅读一下这本书。

——《销售红宝书》作者杰弗里·吉托默

《人缘儿》向我们提供了与客户建立融洽和谐

的人际关系秘诀。

如果“人际关系收益”存在的话，乔·塔卡施已经向我们指明了一条达到这个目的的道路。

同时，这本书非常地引人入胜。

它一步步向我们展现了如何从我们每天都要遇到的人那里获得利润。

与此同时，作者本人也与我们这些读者建立了良好的关系。

——《百万美元咨询》作者艾伦·韦斯博士

乔·塔卡施在过去的十年里，已经为我们公

司提供了激励性管理和领导力方面的好意见。

书中所提供的观点以及训练非常实用。

他还就如何建立人际关系提供了有实际价值的建议。

我们需要这些信息来帮助自己取得成功。

——特纳建筑公司总裁兼CEO彼得·达沃伦

《人缘儿》为我们总结了人际关系的建立和

发展会如何大大地影响到我们在商业上取得的成功。

乔·塔卡施通过详细的阐述，用他的观点启发您进一步取得更好、更快的成果。

对于那些想取得进一步发展的领导来说，这本书是必读的。

——达拉斯市市长汤姆·莱珀特

乔·塔卡施为我们发明了一种很实用的科学方法。

这个方法可以帮助我们与其他人进行互动来获取更好的成果。

读者阅读这本“通过行动来证明”式的职业指导后，可以从此不再为工作中各种事情找借口。

本书也为读者提供了有用的工具，它可以在最大程度内更好地激励团队成员获得成功。

——罗伯特·莫里斯学院院长迈克尔·维奥特

“如果你没有阅读这本书，这就好比把钱

留在桌子上等别人拿走一样。

乔·塔卡施深深地吸引住我们这些读者。

他向我们证明了，人际关系并不是阻碍职业发展的绊脚石。

相反，它是最关键的一个部分。

《人缘儿》之所以取得突破性的成功，是因为它介绍了一些实用性的工具。

这些工具为我们不断地取得成功，奠定了基础。

而且，就算是在经济最不景气的时候，它也同样奏效。

”——托德·利利布里奇（Todd Lillibridge），利利布里奇医疗保健公司（Lillibridge Healthcare）

董事长兼CEO 这本有用的指南简单易懂。

它对那些想改善人际关系并提高职业技能的人来说，很有帮助。

——帕特里克·伦斯奥尼（Patrick Lencioni）《纽约时报》（New York Times）畅销书《导致一个

团队失败的五种原因》（The Five Dysfunctions of a Team）作者

“乔·塔卡施将商业上最重要的

的两个词结合在了一起：成果和关系。

如果您在寻求一种更快、更确定的方法以帮助您取得成功，那么您一定要好好阅读一下这本书。

”——杰弗里·吉托默（Jeffrey Gitomer），《销售红宝书》（The Little Red Book of Selling）作者

“《人缘儿》向我们提供了与客户建立融洽和谐的人际关系秘诀。

如果‘人际关系收益’存在的话，乔·塔卡施已经向我们指明了一条达到这个目的的道路。

同时，这本书非常地引人入胜。

它向我们一点点地展现了如何从我们每天都要遇到的人那里获得利润。

与此同时，作者本人也与我们这些读者建立了良好的关系。

”——艾伦·韦斯（Alan Weiss）博士，《百万美元咨询》（Million Dollar Consulting）作者

“乔·塔卡施在过去的十年里，已经为我们公司提供了激励性管理和领导力方面的好意见。

书中所提供的观点以及训练方法非常引人入胜。

<<人缘儿>>

他还就如何建立人际关系，提供了有实际价值的建议。

我们需要这些信息来帮助自己取得成功。

”——彼得·达沃伦（Peter Davoren），特纳建筑公司（Turner Construction Company）总裁兼CEO

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>