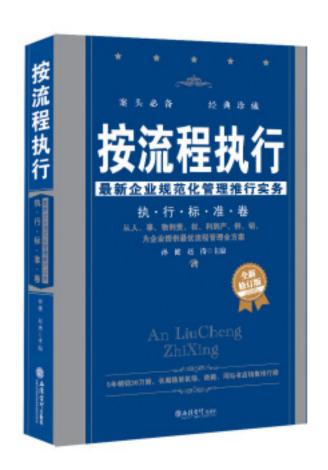
按流程执行:最新企业规范化管理推行实务(执行标准卷全新修订版)



按流程执行: 最新企业规范化管理推行实务(执行标准卷全新修订版) 下载链接1

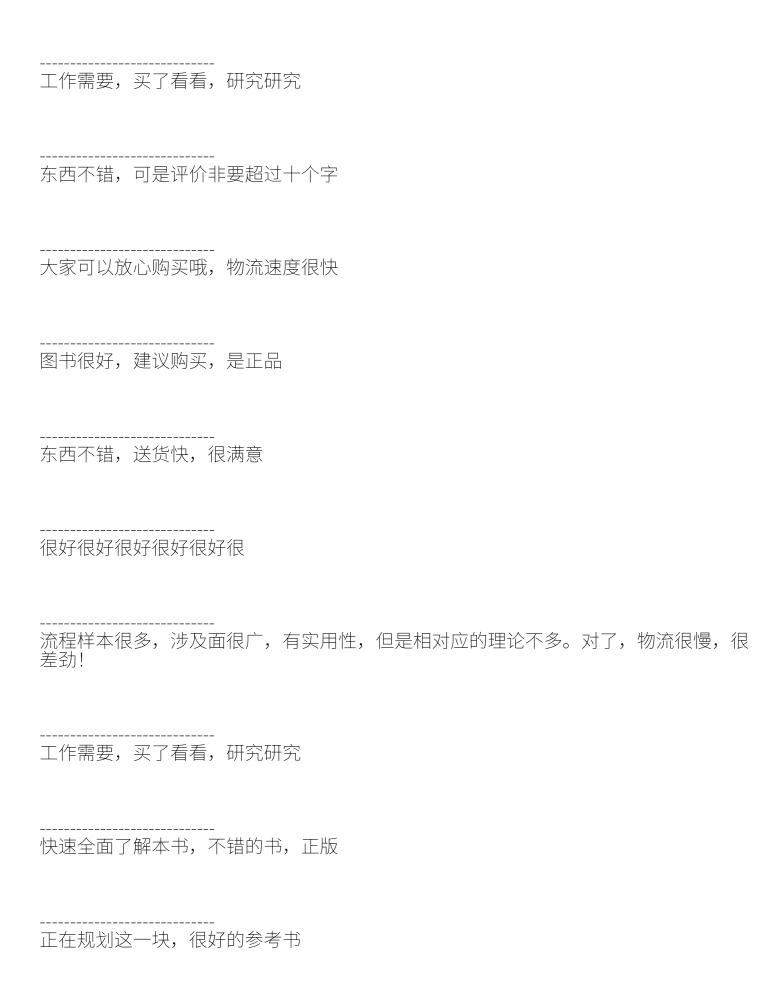
著者:孙健,赵涛编

按流程执行: 最新企业规范化管理推行实务(执行标准卷全新修订版)\_下载链接1\_

## 标签

## 评论

第一次评价商品,已前购买的也会慢慢评价的,这本书在图书馆看到的,当时就很喜欢 ,就是发现没有带钱,就回来从京东上看,内容一样,就买了,。



管理者的好帮手,内部很有帮助!
 买了还没看,感觉不错。
 很好,不错,推荐给大家么么哒
 京东的送货还是一如既往的快,服务还是一如既往的好
 工作参考用+字符补丁
 买的工具书,工作的时候查询!
 挺好的书籍,可以看看,也不错
 很不错的书,质量也很好
 这套书都很不错
 不错 很实用

一套读去吧				
 很好! 很好!	 很好!	 很好!	很好!	很好!
参考吧,没有	 多大意	 ī义		
 还好				
 好。步。				
 好				

不错的一本好书! 互惠定律: 得了别人的好处后,会感到有义务回报对方在第一次世界大战中,有一种德国特种兵的任务是深入敌后去抓俘虏回来审讯。

当时打的是堑壕战,大队人马要想穿过两军对垒前沿的无人区,是十分困难的。但是一个士兵悄悄爬过去,溜进敌人的战壕,相对来说就比较容易了。参战双方都有这方面的特种兵,经常派去抓—个敌军的士兵,带回来审讯。

有一个德军特种兵曾多次成功地完成这样的任务,这次他又出发了。他很熟练地穿过两军之间的地域,出乎意料地出现在敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西,毫无戒备,一下子就被缴了械。他手中还举着刚才正在吃的面包,这时,他本能地把一些面包递给对面突然而降的敌人。这也许是他一生做得最正确的一件事了。

面前的德国兵忽然被这个举动打动了,并导致了他奇特的行为——他没有俘虏这个敌军士兵回去,而是自己回去了,虽然他知道回去后上司会大发雷霆。

这个德国兵为什么这么容易就被一块面包打动呢?人的心理很微妙,一般有一种心理,就是得到别人的好处或好意后,就想要回报对方。虽然德国兵从对手那里得到的只是一块面包,或者他根本没有要那块面包,但是他感受到了对方对他的一种善意,即使这善意中包含着一种恳求。但这毕竟是一种善意,是很自然地表达出来的,在一瞬间打动了他。他在心里觉得,无论如何不能把一个对自己好的人当俘虏抓回去,甚至要了他的命

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_

按流程执行: 最新企业规范化管理推行实务(执行标准卷全新修订版) 下载链接1

书评

按流程执行: 最新企业规范化管理推行实务(执行标准卷全新修订版)\_下载链接1\_