

<<活用人际关系的力量>>

图书基本信息

书名：<<活用人际关系的力量>>

13位ISBN编号：9787507425239

10位ISBN编号：7507425231

出版时间：2012-1

出版地：中国城市

作者：罗庆

页数：294

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>

<<活用人际关系的力量>>

前言

社会上曾流行一句话：“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。

”这说明钱的重要性的。

人际关系对我们同样重要，因此我们也可以说：“人际关系不是万能的，但没有人际关系是万万不能的。

”一个成功的人，有时候能力未必超人一等，但他的背后必定是一群人在努力。

自古以来，怀才不遇的人大有人在，但却很少有左右逢源、人际关系过硬的人没有出路的。

三国时的刘备和北宋时的宋江都是摆弄人际关系的高手。

刘备，从智慧上来说远不如诸葛亮，从武艺上远不如关云长，从胆量上也都远不如张飞和赵云，但是他却能让他们誓死效忠于自己，甚至鞠躬尽瘁也不悔；宋江，从武艺上在梁山泊一百零八将中可说是不足道，从智谋上说也并非多么出类拔萃，但那些英雄好汉们却拜倒在地，心甘情愿地让宋江坐头把交椅。

这都是因为刘备与宋江善长搞人际关系，最终让众好汉俯首听命于自己。

可见，经营人际关系的技能，要比拥有其他技能更有优势。

美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时就说：“与太阳下其他所有能力相比，我更关注与人交往的能力。

”再看看我们身边，为什么有些人总是受人欢迎，是人际交往中的宠儿，而有些人却总是处处碰壁，导致事业生活处处受挫？

生活中离不开人与人之间的交往。

不善交际的人，人际关系很难和谐，遇事无人相助是轻的，更严重的只怕是处处树敌，无人理睬，四处碰壁，最终变成孤家寡人。

相反，善于交际的人，可以在谈笑间办成梦寐以求的好事，在事业和人生的经营中，达到无往不利、左右逢源的高超境界。

如果你想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。

家庭关系和谐，则诸事顺利；同事、上下级关系和谐，则事业成功。

倘若没有良好的人际关系，即使再有知识，再有技能，恐怕也难以找到施展才能的空间。

无论社会如何发展，人际关系永远都是一门最重要的学问。

我们有了能力，还需要有人欣赏，有人提拔。

有了能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么结果一定会是一分的耕耘，数倍的收获。

同样，处理好人际关系，有自己的关系网，也能够将办事的成本降到最低。

本书从实用的角度出发，将心理学、社交学的理论与大量社交故事相结合，详尽地讲述了人际交往的各种技巧，让您学会活学活用人际关系。

顺利地扩展自己的社交圈子，利用人际关系改变命运、成就事业，最终收获属于自己的幸福与成功。

<<活用人际关系的力量>>

内容概要

成功的人能力未必超人一等，但他的背后必定是一群人在努力。

你需要人际关系的帮扶，千万不要仅凭一个人的力量去盲目打拼，不要让自己变成一个“独行侠”，独自一人拼死拼活显然不是一个好的人生策略。

无论在职场、官场还是商场，只有充分依靠人脉、发展人脉，才能为成功打下坚实的根基。擅长与他人相处的人，比一般人更容易获得成功。

罗庆编著的这本《活用人际关系的力量(畅销金版)》告诉你如何突破狭窄的交际圈，将手中的人脉资源的价值最大化，《活用人际关系的力量(畅销金版)》适用于所有人，哪怕你不擅长交际，只要你运用它，就能够迅速拥有广泛的优质人脉，并且把你人脉能量发挥出来，迅速完成你人生的目标和理想。

<<活用人际关系的力量>>

书籍目录

第一章 人际关系决定人生成败

如何成功赢得人生

经营人际关系就是在改变命运

与他人主动建立联系

要有一个属于自己的圈子

精心善待每一个人

专业重要，人际关系更重要

决定事业的关键是“人”

别让人际交往能力成为短板

借助别人的力量成事

机遇就是人际关系的别名

朋友决定你的人生

充分盘活你的人际关系

人际资源结构要合理丰富

不断积累你的人际关系

越早建立人际关系，越早收获成功

第二章 如何搭建成功的人际关系

你有哪几类人际关系

做好感情这项投资

建立人际关系有章可循

从自信开始

交往要因人而异

建立稳定的人际关系核心

不断增加自己被利用的价值

多结识社交专家

跟对良师，两年就顶二十年

让自己站到富人堆里

和有能量的人在一起

如何与成功人士搭上关系

如何与成功人士持续交往

演好自己的社会角色

先逐步发展，后筛选精华

第三章 用贵人点旺自己

贵人决定你的成功

贵人能给你带来什么

贵人离你并不远

单打独斗不如善用他人之力

比尔·盖茨的人际关系法则

在圈子里挖掘贵人

有伯乐才有脱颖而出的机会

别对贵人熟视无睹

多结交成功的朋友

等待贵人先从自身做起

让关键人物帮自己

帮助别人才能得到更多的帮助

<<活用人际关系的力量>>

人脉档次越高，财富来得越快

如何得到贵人赏识

第四章 提升魅力，让你处处受欢迎

魅力可以让你赢得更多

让别人感到重要

人格魅力是无往不胜的法宝

让别人喜欢你，要先喜欢别人

你的形象价值百万

第~印象是最好的社交名片

把微笑写在脸上

让别人开心的人最受欢迎

让人记住你幽默的风采

亲切是人际交往的催化剂

让他当你是自己人

关心别人的世界，做别人喜欢的人

第五章 礼尚往来，有礼走遍天下

初次见面绝对不能失礼

正确称呼别人很重要

牢记他人的姓名

握手是一种重要的身体语言

戒除交际中的不良习惯

衣装是人的门面

说话要注意分寸

多使用礼貌语言

细节是礼仪的精髓

耐心倾听是最大的尊重

举止要不失身份

入乡要随俗

送礼是一门艺术

第六章 读懂他人，掌握交际的主动权

人际交往需要掌握识人的智慧

全面看人才能正确了解

初次见面如何看透对方

从外在表现看出内在品性

从眼色中看清对方的心理

从行为看出内心活动

看清对方是不是伪君子

衣如其人，衣着是思想的形象

如何看透虚伪的生意伙伴

如何判断对方是否说谎

谨慎对待深藏不露的人

第七章 如何改善不良的人际关系

多照顾别人的情面

尊重别人比赢得争辩更重要

理解比批评更有效

别误伤了别人的自尊

清除人际交往中的绊脚石

<<活用人际关系的力量>>

嫉妒是影响交际的大障碍
保持人际间的距离非常重要
不要自己瞧不起自己
人际交往勿操之过急
善用人际吸引的增减原则
语言的伤害比刺刀的伤害更可怕
乱插嘴是一种说话的陋习
使对方轻松明白地听懂你的话
十招改善你的人际关系
第八章 成为人际关系高手的要点
不断提升自己的素质
不断增长你的人脉存折
如何轻松与各种人建立关系
雪中送炭是增进友谊的绝妙机会
维系和保护好你的人际关系
故意犯错，满足别人
满足他的嗜好
与他人多一点默契
成全别人的好胜心
好人缘必不可少
宽容接纳每个人
对人要有关心之爱，体恤之情
信任是一种无形的力量
把对手扶起来
与别人分享人脉资源
第九章 用交际打造不可替代的职场优势
职场里的人际关系很重要
如何取得领导的好感
在权力纷争中改善关系
只有专业是远远不够的
人际关系越融洽，业绩会越好
对下属要一手拿鞭一手拿糖
对下属多些人情味
磨掉棱角，走近领导
不能忘了领导身边的人
永远不要挑战领导的尊严
不要与奉承拍马的人为敌
加薪升职要靠人际关系
想得到帮助，就主动向别人伸手
第十章 活用人际关系巧办事
学习应酬，重视应酬
遵守规则才能赢得信誉
求人办事要循序渐进
赞美的话不能少
求人时的语言技巧
路子越宽，事情就越好办
人求人时三分矮

<<活用人际关系的力量>>

放下高贵的身价
软缠硬磨是最有效的战术
面对冷落时如何处理
出奇制胜好办事
如何运用亲属关系
如何运用同学关系
如何运用老乡关系

<<活用人际关系的力量>>

章节摘录

版权页：人际网络背后的意义，其实比一般人所能想得到的还要深远。

魏斯能在。

采访了280位企业总裁后写《不上，则下》一书时说：“那些企业总裁们，非常致力于发展‘双赢’互惠关系的基础。

他们每个人都有如何步步高升到金字塔顶端的精彩故事，而大多数人把他们的成功归功于身旁人的提拔。

”美国作家柯达则认为：“人际网络非一日所成，它是数十年来累积的成果。

你如果到了40岁还没有建立起应有的人际关系，麻烦可就大了。

”众所周知，在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他的拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。

这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴，年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及当学者时的旧识等。

当演说家罗安数年前应邀在阿肯色州热泉市为旅游业年会演讲时，他才深刻地体会到这些人对克林顿总统的支持。

一个人的力量往往是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。

当问题因无法解决而陷入僵局时，你就必须请教能为你指点迷津的人，请求他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。

美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时曾经表示：“与太阳下所有能力相比，我更关注与人交往的能力。

”正是洛克菲勒的这种卓越的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。

究竟谁会对你伸出援手？

哪里会有这种人呢？

这个人就在你的身边，是你平日所交往的人群中的一位。

他可能是你工作上的伙伴，可能是你在学校里的同学，甚至有可能是一位你从未谋面的陌生人……任何人都有可能成为对你施予援手的“贵人”。

这所有的前提是，你一定要有一个好的人脉。

<<活用人际关系的力量>>

编辑推荐

<<活用人际关系的力量>>

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>