

<<关系学的密码>>

图书基本信息

书名：<<关系学的密码>>

13位ISBN编号：9787511302137

10位ISBN编号：7511302130

出版时间：2010-3

出版时间：中国华侨出版社

作者：万剑声

页数：257

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>

<<关系学的密码>>

前言

关系学是一种生产力。社会就好比一张网，纵横交错结成这张网的就是复杂的关系。一个人的成功，除了时、运、命和自身的努力之外，还离不开众多朋友的支持和帮助，离不开对各种关系的利用。

关系越广，路子越宽，事情也就越容易办好，几千年来，这已经被无数的经验与教训所验证。

关系就是财富，关系就是力量。

特别是在当今这个极其讲究人情的社会网中，关系的作用更是不可小觑。

君不见，有很多人在各方面的条件都很优秀，却尝尽了英雄寂寞的滋味，职场受挫，办事碰壁，交友不顺等。

细究其原因，大多是由不善于处理关系而引起的。

社会生活的快速变化带来了关系学的重新排列和组合。

我们每个人所面临的各种关系要比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。

这就要求我们的头脑更灵活，更快地适应社会，花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好周围的关系。

处理得好，这些关系就是自己一生最宝贵的资源，为自己出人头地、走向事业的顶峰提供源源不断的助力；处理不好，则会给自己的人生带来一定的阻碍，造成你意想不到的损失。

由此，我们必须面对现实，不断学习关系学的各种本领，磨砺自己洞察人心的眼光，练就一身与人周旋的功夫。

所以怎样编制一张高智能的关系网，值得大家不断地去探索、研究。

<<关系学的密码>>

内容概要

社会生活的快速变化带来了关系学的重新排列和组合。我们每个人所面临的各种关系要比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们的头脑更灵活，更快地适应社会，花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好周围的关系。处理得好，这些关系就是自己一生最宝贵的资源，为自己出人头地、走向事业的顶峰提供源源不断的助力；处理不好，则会给自己的人生带来一定的阻碍，造成你意想不到的损失。由此，我们必须面对现实，不断学习关系学的各种本领，磨砺自己洞察人心的眼光，练就一身与人周旋的功夫。

<<关系学的密码>>

书籍目录

第一章 关系学的目的：打造四通八达的人脉每个人都有自己亲密的圈子，人的成功只能来自于他所在的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可以为事业的成功开拓宽广的道路，没有一定的关系圈，免不了四处碰壁。

这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！

假如你想获得事业的成功，尽早打造属于自己的关系资源吧，如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量！

为成功打造你的关系网沟通关系成就事业让好人缘为我所用闲时联络急时用管理好你的朋友档案善于开发属于自己的金矿寻找个人成功路上的帮手慧眼识英雄，看清你的真“贵人”第二章 关系学的钥匙：把说话当作一种智慧说话是一种智慧，也是一种艺术，很多人不把“说话”当回事，尽管他知道自己说话上存在这样那样的缺陷，却看不到这些缺陷给自己的事业、生活的方方面面带来的巨大危害，这样下去，在关系网中最终吃亏的还是自己。

人与人之间的关系日渐频繁，而说话的方式也直接影响着人们思想的交流与沟通，同时直接决定着关系的好坏、事业的成败。

把说话当作一种智慧来用心研究，它改变的将不仅仅是你的说话方式，同时也能改变你的整个关系网。

说话决定关系网的广泛说话得体是建立关系的基本功提高说话能力是完善关系的需要一样的话不同的说说让人感受到关心的话会让你处处受欢迎能言善辩不是强词夺理笑着说话容易让人接受第三章 关系学的关键：懂得人心才能打动人心人在社会中扮演的角色越来越多，如果做一名出色演员，在社交这个大舞台上展现自己的才华，赢得别人的欣赏，游刃有余地展现自己的魅力，懂得人心是基础。

生理的需要、安全的需要、爱与被爱的需要、被人尊重的需要、自我实现的需要，这是马斯洛心理需要理论的五个层次。

其中，被人尊重仅次于自我实现这一最高心理需要。

所以，懂得人心又能抓住人心的人，在关系网中容易创造良好的人缘。

人唯有懂得人心又能打动人心，才能赢得对方的好感，实现愉快的沟通，创建完美的关系网。

揣摩人的秉性，灵活地与人相处将心比心，对他人多些理解让别人乐意接受你的建议委婉地提醒对方的错误不要忽略“面子问题”以聆听的态度关注对方不要轻易责怪别人看透未必就要说透送礼要送到心坎里看菜吃饭、量体裁衣——要了解办事对象第四章 关系学的手段：有“礼”走遍天下礼是一个人的形象，礼是一个人的名片。

常言说“礼多人不怪”，如果你能适当地做到“多礼”，则必然因“人不怪”而大受欢迎。

彬彬有礼的形象，不但能让你获得人们的尊敬，还能赐给你最佳的人缘。

有的人大大咧咧、不拘小节，如果只是自己独处，这也没什么不好，但在与别人相处时，就会成为营造良好关系网的一个障碍。

也许你待人真诚，也许你喜欢自我个性的张扬，但忽略了关系圈中的社交礼节，必然让自己处处碰壁。

用礼貌表现出良好的个人修养一个笑容让你的社交形象熠熠生辉第一次见面要会做介绍别让小动作毁了自己的形象坐卧行止表现翩翩风度注意与人握手的礼节“吃”出你的体面有礼貌不失身份致意时要显示出对对方的尊重名片交换学问大……第五章 关系学的基点：交几个荣辱与共的铁哥们第六章 关系学的原则：肯付出、懂感恩才能得到支持和帮助第七章 关系学的心态：不计较、肯包容才能交到朋友第八章 关系学的技巧之一：如何与领导相处第九章 关系学的技巧之二：如何与同事相处第十章 关系学的技巧之三：如何与下属相处第十章 关系学的心计：防人之心不可无

<<关系学的密码>>

章节摘录

为成功打造你的关系网 外国成功学有“朋友网”之说，认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

成功的人们大多喜欢广交朋友，形成了自己的一向“关系网”。这种关系网由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋，有男的，有女的，有前辈，有同辈或晚辈，有地位高的，有地位低的，有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的……这样的关系网，才是一面比较全面的网络，也就是说，在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助。

关系网既然称作是“网”，就应当具有网的特点。换言之，也就是说在这面网上，朋友的构成是分布均匀，有点有面的。不懂得打造关系网的人，交友却不是这样，他们结交的范围非常的狭窄，分布相当不均。仅在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人行业与特长是比较单一的。

有句谚语说得好，每个人距总统只有六个人的距离。你认识一些人，他们又认识一些人，而他们也认识另外的一些人……这种连锁反应一直延续到总统的椭圆形办公室。

而且，如果你仅仅距总统六个人的距离，那么你距你想会见的任何人也就只有六个人的距离，不管他是一家公司的总经理，还是好莱坞的制作人，还是你想让其加入你的团队支持你的名人。

人们喜欢跟他们喜欢的人做生意，而且愿意帮助他们喜欢的人。

<<关系学的密码>>

编辑推荐

“关系”就是财富“关系”就是力量拨开人际交往表面的迷雾，揭示人际关系背后的真相。
把“关系”当做一门学问去研究，让人生登上一个新的平台。

任何一种事物都有其自身的规律，任何一种游戏都有其独特的玩法，人与人之间的交往也是如此，其间存在着一定的法则。

要想拥有属于自己的高效能关系网，首先必须掌握关系学的密码。

建立积极的人际关系对每个人都十分重要。

如何让他人喜欢自己？

如何赢得别人的信任？

如何让他人积极效力？

如何化解他人的敌意。

<<关系学的密码>>

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>