

<<得心应手关系学>>

图书基本信息

书名：<<得心应手关系学>>

13位ISBN编号：9787563923953

10位ISBN编号：7563923950

出版时间：2010-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：张杰楠

页数：276

字数：268000

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>

## <<得心应手关系学>>

### 前言

如果您不善于搞好关系，笔者建议您好好学点关系学；如果您已经是个搞好关系的高手，那就希望您能进一步好好学点关系学。

不管怎么说，笔者是在倾情为您奉上此书，并深信它能助您游刃职场、叱咤商场、念好家庭这本“经”。

如果您要问，这本《得心应手关系学》的特点是什么，收藏它有什么好处？

可能很遗憾，这本书没有什么太大的特点，也不是用来收藏的。

它的存在只有一个意义，那就是——有用；如果硬要说出它的特点来，那也只有一个，那就是——实用。

在您翻看这本书之前，先为您介绍这本书。

一本有用的、实用的《关系学》应该讲些什么内容，应该怎么去讲那些内容？

首先，一本有用的、实用的《关系学》，应该告诉读者，关系是什么。

有人说，在东方哲学里，关系就是生产力。

在西方，关系是最稀缺的商业资源。

关系是一个很庞杂的概念，也是一个很复杂的社会现象。

也有人说，关系是一种十分微妙的东西，是无处不在、无时不在的。

这种无形的东西已经完全渗透到社会的每一个角落，甚至已经渗透到人的心灵深处，所以，它不但影响着个人的行为，而且也影响和决定着社会存在，自然也就会影响和决定你的成败。

## <<得心应手关系学>>

### 内容概要

美国总统西奥多·罗斯福曾说：“成功公式中，最重要的一项因素是与人相处。

” 美国人际关系专家卡耐基也曾说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

” 美国石油大王洛克菲勒也曾表示，他愿意付出比得到天底下其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。

他们用切身的感受总结出来的经验告诉我们，关系对于我们是多么重要。

关系就是这样一种十分微妙的东西，它无处不在、无时不在。

早已渗透到社会生活中的每一个角落，甚至是人的心灵深处。

它不但影响着个人的行为。

而且在一定程度上决定着我们的成败。

## &lt;&lt;得心应手关系学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 赢在关系：关系用得好，事事无烦恼 好关系令你光芒闪耀 要善借关系求人办事 关系广了财运旺 优质关系网，成功铺路石 机遇更青睐关系高手 关系越广，成功越快 关系广，视野阔，情报多 善用关系拓展个人能力 巧借关系抬高自我身价 多伸援手，培植好关系

第二章 从心开始：揣透他人心，切中关系脉 搞关系，要“看脸色行事” 增加亲近感，攻心为上 示弱，让人情不自禁地帮你 对有些人，需要保持一定的距离 雪中送炭，温暖人心 人活一张脸，要尊重他人的自尊心 抓住交往细节，打造好关系 重视关键人物的同时，不要忘了陪客 获得信任，就能获得机会 想钓到鱼就得像鱼那样思考 揣摩人性，灵活与人相处

第三章 经营家庭：念好家庭经，和谐万事兴 赞美，使爱人心花怒放 抛弃那令人心碎的批评 不要试图改造你的伴侣 唠叨是婚姻的头号杀手 机智地消除夫妻间的猜疑 巧妙化解夫妻间的冲突 多和父母沟通，拉近彼此的距离 血浓于水，善待你的同辈 消除代沟，与孩子交朋友 宽容，让婆媳之间亲如母女 学会如何与保姆和谐相处

第四章 游刃职场：职场关系好，事业步步高 职场新人如何避免被人排挤 怎样成为上司眼中的“红人” 不要过多地了解领导的秘密 将功劳归于领导 让下服从的“攻心”法则 与同事该浓则浓，该淡则淡 怎样面对来自同事的挑衅 怎样避免与化解办公室冲突 自如应付来自上司的性骚扰 好聚好散，跳槽也应跳出风度

第五章 决胜商场：商场如战场，关系帮您忙 先定交情，再谈生意 “礼”尚往来 “利”自来 念好酒桌上的生意经 不做“一锤子”买卖 亲兄弟也要明算账 “善缘”就是“财源” 别做商场“吝啬鬼” 感情投资回报多 与同行分享“蛋糕” 与社会各界打好交道

第六章 赢得人心：有了好人缘，处处吃得开 给人留下良好的第一印象 利用名片抬高自己的身价 选个好话题，让人一见如故 送出你的微笑，赢得他人好感 不要吝惜你的喝彩和掌声 牢记他人的名字，并随时说出 帮他人打圆场以网罗人情 要一诺千金，更要真诚待人 语言委婉，别人更愿意帮你 尊重那些“不起眼”的人 用恰当的方式拒绝朋友的请求

第七章 吐丝结网：关系网络化，风雨皆不怕 管好朋友档案，设好联系频率 结识贵人，实现人生的飞跃 加入社团是拓展关系的捷径 在休闲、培训中扩大交际面 利用好家庭成员的关系网 不要让“铁”的关系生了锈 注意和同学保持密切的联系 使老乡之间的关系更近一层 努力维持与邻居的良好关系 内向的人如何构建关系网

第八章 关系禁忌：不可触碰的达摩克利斯之剑 关系禁忌1：当面揭人短 关系禁忌2：背后议人非 关系禁忌3：轻易得罪人 关系禁忌4：过河就拆桥 关系禁忌5：伤他人自尊 关系禁忌6：好耍小聪明 关系禁忌7：随意夸海口 关系禁忌8：碰壁就撒气 关系禁忌9：常做不速之客 关系禁忌10：侵犯他人隐私 关系禁忌11：与朋友太亲密 关系禁忌12：求人办事强人所难 关系禁忌13：在失意者面前高谈阔论

第九章 王者归来：关系高手教你心理突破术 豁出去，走出社交恐惧 克服自卑，自己救自己 从敢于丢脸到热爱丢脸 主动与人打招呼以突破自闭 克服偏见、挑剔和轻蔑 学会控制自己的情绪 不要吃一点亏就斤斤计较 别让嫉妒毁了你的关系网 敞开心胸改变不合群性格 改变猜疑性格，轻松与人交往

第十章 关系e时代：快速、广泛、多元的关系通路 e时代的关系拓展方式 网络，内向人士的社交乐土 网友，最熟悉的陌生人 QQ、MSN一定要经常上上 电子贺卡，祝你生日快乐 论坛一声吼，响应者云集 个人网站，人气汇聚场 个人博客，越分享越快乐 社交网站，新型的交友工具

## <<得心应手关系学>>

### 章节摘录

“是金子总会发光的”，这句话在很多情况下都不能成立。

因为金子本身不是光源，它只能反射照过来的光。

如果没有光照过来，它永远也不会发光。

同样的道理，一个有才华的人，如果无人提携，那么他极有可能一辈子都默默无闻。

而如果他拥有良好的人际关系网，或者能有幸得到贵人的一臂之力，那他就极有可能飞黄腾达。

我们不能不承认，在我们的身边，胸怀大志、满腹经纶却不得志的人实在太多了。

很多人都说自己没有成功的机会和条件，于是抱怨说自己想成就一番事业，却缺乏必要的资金。

可是我们身边有许多人，他们和我们有很多条件是完全一样的，而他们为什么会成功呢？

其实，庞大的资源往往就在我们身边，那就是无数的“人”。

只要善于把握、打理、培植你的人际关系，就能聚集人气，有了这样的基础，资金、技术、渠道往往是唾手可得的？

所以，只要能积极拓展并利用身边的关系网，我们每个人都能成就自己的梦想。

埃德沃·波克是美国杂志界的奇才。

但是，最初他只是个波兰难民，穷得差点饿死。

六岁时，波克随家人移民至美国，在上学期期间每天仍然要工作赚钱，比如，打扫面包店的橱窗、派送星期六早上的报纸、周末下午到车站卖冰水……他什么样的脏活、累活都干过。

波克在美国的贫民窟中长大，仅上过六年学。

13岁时，他就辍学到一家电信公司工作。

然而，他并没有放弃学习，仍然坚持自修。

## <<得心应手关系学>>

### 编辑推荐

《得心应手关系学》编辑推荐：最轻松，最实用。

关系虽不是金钱，却是一笔巨大的无形资产、一笔潜在的巨大财富。

生活中该如何运用人际关系，也是人生的一门大学问。

一本适合中国人思维方式和阅读习惯的关系学通俗读物 br 什么是关系？

关系其实很简单，关系就是——你好，我好，大家好。

<<得心应手关系学>>

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>