

<<人际关系操控术>>

图书基本信息

书名：<<人际关系操控术>>

13位ISBN编号：9787563927074

10位ISBN编号：7563927077

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学

作者：王阳飞

页数：270

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>

<<人际关系操控术>>

内容概要

人际关系资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人际关系档次越高，钱就赚得越快、越多。这已经是有目共睹的不争事实。

的确，人际关系资源是一种。

潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。

那么，怎样才能找到并且建立良好的人际关系呢？

王阳飞编著的《人际关系操控术》通过讲述人际关系建立的方法和技巧，为我们更好和更恰当地操控自己的人际关系提供了重要的可供利用的途径。

<<人际关系操控术>>

书籍目录

第一章 充实你的人际关系账户人生必须拥有的八种人际关系以点带面交朋友多结交带圈子的朋友成功克服交友的阻力有效利用家庭结交关系组织各种形式的活动和聚会走出“圈子”的局限提升自己，结交名流和适当的人建立稳固的关系多认识关键人物看清楚谁是你的贵人多和一流的人在一起描绘出你的人际关系图建立人脉账户是一生的功课

第二章 经营你的人际关系爱人：事业与生活的坚强后盾同学：最纯洁的友谊朋友：人脉的基础亲戚：最具亲密性的人脉老乡：一种很重要的人际关系上司：决定你前途和命运的人客户：企业生存的基础同仁：对工作和生活有益近邻：近在咫尺的人际关系下属：自己的得力助手老师：值得珍惜的人际关系资源妥善管理好自己的人脉网

第三章 构建人际关系的基础尊重：与他人交际的原则宽容：人际关系和谐的法宝幽默：吸引人的磁石关爱：受他人欢迎的关键助人：欲求人助的前提善心：给予更多就会收获更多仁义：赢得他人支持的基础谦虚：使人更容易接近赞美：事业成功的阶梯倾听：了解他人的良方距离：形成良好关系的秘诀诚信：赢得高朋满座的资本

第四章 必备的人际关系攻略先花三十分钟了解对方寻找对方的兴趣点勤于寻找谈话资料逐渐拉近彼此关系主动创造双方的相同点不断提高沟通能力求人先要“捧”着人利用六度分离效应赠送礼品要有针对性帮助他人取得成功学会结交贵人的窍门

第五章 让你搞好人际关系的九张牌“交”牌：多交朋友多条路“情”牌：以真心换取真心“尊”牌：达到深交的最佳途径“帮”牌：帮人就是帮自己“信”牌：推销自己的最好方式“谦”牌：不在骄傲中葬送自己“和”牌：和气才能生财“愚”牌：有效博得他人好感“忍”牌：不该出手不出手

第六章 提升你的社交竞争力人脉竞争力的重要性满足对方的心理需求保持彬彬有礼的形象举止要恰到好处获得别人的认同使自己成为一流人物掌握高效的沟通心法学会密切关系的诀窍有效度过磨合期建立私人之间的信任

第七章 学点社交中的处世智慧掌握积累关系的要诀拥有一个好名声尽量帮助他人吃亏就是占便宜做到入乡随俗结交朋友要做到优势互补巧妙利用名人效应

第八章 拿捏人际关系的分寸没事时也要保持联系学会“冷庙烧高香”给人情就是在留后路给人好处不可张扬让自己变得有人情味敢做更要敢当做人须有“道”保持适当的距离求神更要谢神妥善处理办公室内的人际关系

第九章 挖掘人际关系中的金矿大力拓展你的关系办事先得有人缘攀交情要讲究方法朋友是你一生用不尽的财富寻求贵人作背景用不同的方法对待不同的人与老朋友讲交情的艺术晴天留人情，雨天才好借伞让老板成为你的贵人

第十章 会说话才会有好的人际关系称呼得体学问大说话巧才会吃香学会讲人情话得理也须饶人实话有时不能实说避免不必要的争论嘴无遮拦常惹祸道歉得人心的技巧增加谈吐的魅力牢牢记住对方的名字

第十一章 警惕人际关系中的各种盲区交友不能只凭个人好恶伤什么别伤面子别把交朋友当买卖做有功不可独吞锋芒不可太露说话不可太伤人太过计较惹是非精明不可太过不留余地路难行处理人际关系也要讲分寸

<<人际关系操控术>>

章节摘录

看清楚谁是你的贵人 当今社会，纵横交错的关系网渗透在生活、生意的各个角落。有了一张好的关系网后，聪明人就可以活用这张网上的各种关系了。比如，有的关系可以帮助你办理各种有关手续，有的关系则能帮你出谋划策，还有的关系则可以给你提供某种有用的信息。但是在各种关系中，有一种关系最为重要，就是对你的成功最有影响、能够决定你命运的那层关系，即你生命中的贵人。

在攀向事业高峰的过程中，贵人相助往往是不可缺少的一环。许多人即使拼了大半辈子也没见到赢，关键并不在于他们的努力不够，而在于他们缺少贵人的帮助。相反，即使当今世界上的顶级商人，如王永庆、李嘉诚等人，也是受了很多人的帮助和提携才取得今天的成就的。

因此要想做大生意，发大财，你就必须经营自己的靠山，寻找属于自己的生命中的贵人。得到贵人的相助，事半功倍；缺少了贵人，事倍功半。

做生意要有贵人相助，要经营自己的靠山。胡雪岩对此是非常清楚的。

正是他层层结交权势，才为自己开发出了巨大的财源。

胡雪岩长期做跑街，与一班削减了脑袋捐班升官的人打交道。

他明白，有一个坚强的后盾，就意味着更多的生意机会和经营风险。

正巧他遇上了落魄的王有龄，便使用了冷庙烧香的办法结识了这一层关系，并最终把王有龄打造成了自己生意中的第一座靠山。

而对于王有龄来说，遇上胡雪岩也是久旱逢甘霖，对胡雪岩的“慧眼识英杰”自然念念不忘。于是在他发达之后，极力帮助荫庇胡雪岩，而胡雪岩也不用再做钱庄的“小伙计”，而是开始自立门户，开辟自己的事业。

他在官与商之间如鱼得水，游刃有余，自此走上了经商的坦途，事业日渐发达。

由于有了王有龄这个名声很好、升迁很快的后台，胡雪岩发现自己面前忽然铺开了一条光明大道。粮食的购办及转运、地方团练经费与军火费用、地方厘捐、丝业，多方面的钱都向胡雪岩所办的钱庄拥了进来。

随着王有龄的进一步升迁，胡雪岩的事业也如日中天，从钱庄到丝绸业、当铺。虽然他本是安徽人，却在浙江扎下了根，就是因为大家都知道，他的背后站着一位巡抚大老爷。所以应该说，胡雪岩能够开创这样一片大事业，王有龄是首当其功的，而胡雪岩为结交王有龄所做的努力，也是绝对值得的投资。

有一份调查表明，凡是做到中、高级以上的主管，有90%受到过别人的栽培；至于做到总经理的，则有80%遇到过贵人；而那些自己创业做老板的，竟然有100%的人全部受到过别人的帮助。这从另一方面说明了贵人对自己事业的重要。

因此，你可以没有资金，也可以没有技术，但是你绝不能没有自己的贵人。

有了贵人的相助，任何的成功都会变得简单得多。

所以，找到自己的贵人，并博得他们的信任和赏识，是获得成功的重要步骤。

多和一流的人在一起 贵人，一般来说都是能力、经验、实力等方面远在你之上的人，否则他们也未必能对你的事业提供帮助。

因此，要想找到自己事业中的贵人，就要多和那些比你强的人在一起，最好是能和那些最一流的人在一起。

这样你才有结识他们并获得他们帮助的机会。

此外，和一流的人在一起并不仅仅是为了获得他们的帮助，还可以为你创造良好的人际环境，而这些同样是事业成功的必要条件。

不要小看这种人际环境，在很大程度上它决定着你将来的命运。

<<人际关系操控术>>

因为和那些一流的人在一起，你就会不知不觉地以他们为榜样，就会很快提高自己各方面的能力和水平，从而使自己走向成功。

《心灵鸡汤》的作者马克·汉森有一次跟成功学大师安东尼·罗宾同台演讲之后，汉森好奇地问安东尼·罗宾成功的秘诀，安东尼·罗宾只问了他一句话：“马克·汉森先生，你每天都跟谁混在一起呢？”

”马克·汉森很骄傲地回答：“我每天都跟百万富翁在一起。

”安东尼·罗宾笑了一下，说：“这就是你的问题，我每天都跟亿万富翁在一起。

”孔子说：“勿友不如己者。

”意思是说不要和那些水平比自己差的人交朋友，这样只会使自己的水平也降下来，变得自满、疏懒。

相反，只有经常和那些一流人物在一起，你才能让自己变得更强。

所谓大树底下好乘凉，在社会关系中多结交一些比自己有实力、有地位、有能力、有权势的人，可以使自己学到很多有用的东西，同时也会对你日后的事业发展起到不可估量的作用。

因此，你要想事业有成，就应该有意识地多和一流的人在一起。

由学徒而发展成洲际大饭店总裁的罗拔·胡雅特，在当年初入这行时，不仅对这一行完全无知，而且还是带着几分勉强的心情。

因为那完全是他母亲一手安排的，胡雅特自己一点也不感兴趣。

但他明白，如果打了退堂鼓，自己最终将会一事无成。

刚开始时，胡雅特是在巴黎的柯丽珑大饭店做侍应生。

他知道观光大饭店接待的是各国人士，自己必须具有多种语言的能力，才能应付自如。

于是，他在工作之余，先后学习了英语和德语，并在英国和德国都实习了一段时间。

很快，他就成为柯丽珑大饭店的副经理了。

胡雅特还想去美国看看，经理特准他公假，以公司名义派他去美国考察，一切费用由公司承担。

当然，胡雅特去美国的目的，并不只是实习考察而已，更重要的是想进一步结交一些行业领袖人物，为自己的事业进一步积累人际关系。

因此他一到美国就去拜见华尔道夫大饭店的总裁柏墨尔，并把经理的亲笔信交给他，请他给自己一个见习机会，并要求从基层做起。

他真的从擦地板开始做起了，而且这一行为确实给他带来了好运。

有一天，柏墨尔到餐厅部来视察，看到胡雅特正趴在地上擦地板。

他跟这位来自法国的青年见过一面，印象颇为深刻。

见他在擦地板，不禁大为惊讶。

“你不是法国来的胡雅特吗？”

”柏墨尔走过去问。

“是的。

”胡雅特站起来说。

“你在柯丽珑不是当副经理吗？”

怎么还到我们这里擦地板？”

”“我想亲自体验一下，美国观光饭店的地板有什么不同。

”“你以前也擦过地板吗？”

”“是的，我擦过英国的、德国的、法国的，所以我想尝试一下擦美国地板是什么滋味。

”“是不是有什么不同？”

”“这很难解释，”胡雅特沉思着说，“我想，如果不是亲身体会，很难说得明白。

”柏墨尔的眼睛里，突然闪起一道亮光，用力注视了胡雅特半天，才说：“你等于替我们上了一课。胡雅特，下班后，请到我办公室来一趟。

”这次的结交，使胡雅特进入了美国的观光事业。

自此以后，胡雅特的事业蒸蒸日上，直干到洲际大饭店的总裁，手下有64家观光大饭店，营业范围伸展到世界上45个国家。

<<人际关系操控术>>

有人说：“看一个人的**人际关系**，就知道他是怎样的人，以及将来有何作为。”这话很有道理。

总是乐于和那些比自己差的人交际，虽然能让你产生优越感，却不会对你的事业产生什么帮助，也不会使你学到多少东西。

只有多结交一些**一流人物**，才能促使你更加成熟，同时也给你找到自己的贵人增加了机会。

<<人际关系操控术>>

编辑推荐

任何时候，任何地方，你都处在各种人际关系中。

怎样在这些人际关系中取得主动权，占据主导地位？

如何有效地影响他人？

由王阳飞编著的《人际关系操控术》将教你如何从他人的心理根源入手，学会操控对方心理，建立威信，对他人施加影响，进而掌控你的人际关系。

<<人际关系操控术>>

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>