

<<关系场玄机>>

图书基本信息

书名：<<关系场玄机>>

13位ISBN编号：9787802512498

10位ISBN编号：7802512492

出版时间：2010-1

出版时间：金城出版社

作者：中石

页数：227

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>

<<关系场玄机>>

前言

有人说，人际关系是世界上最坏的东西——欺瞒、恫吓、杀戮、暗算、排挤、倾轧、冷漠、猜疑……都发生在人和人之间；也有人说，人际关系是世界上最好的东西——热情、关切、包容、理解、友谊、爱情、和谐、默契……也都发生在人和人之间。

人际关系是世界上最复杂难懂的学问。

关系场就是名利场，是各种感情和利益纠结纷争之地，其间玄机重重。

我们怎样才能左右逢源，到达成功的彼岸呢？

有人主张，做人要学习狐狸的狡猾；也有人主张，处世要借鉴狼的冷酷。

总之，无非是叫人脸皮厚一点、心肠硬一点，撕去温情脉脉的面纱，恢复人性自私自利的真面目。

君不见，多少人在研究“厚黑学”，把它当作成功的秘术、做人的真理，似乎只要皮厚心黑的“功夫”修炼到家，便是掌握了成功的法门。

又有多少人自觉不自觉地学习“玩阴”的技巧，并且拿“人在江湖，身不由己”这句话来自我鼓励和自我安慰，殊不知自己已走人人性的死胡同中去了。

这是人性的失落，自然也是人性的悲哀！

人与人明争暗斗，互相提防，互相拆台，互设陷阱，最让人耗气伤神。

其结果，心胸开阔的人，会变得小肚鸡肠；健全的人格，会变得支离破碎；它使人言不由衷，真情流失，畏畏缩缩，人人草木皆兵。

<<关系场玄机>>

内容概要

人际关系是世界上最复杂难懂的学问，营造完美的人际关系，与其他许多艰难而伟大的事业一样，是一个赢得人心、赢得合作的过程，是需要用心血去经营的。拓展人脉、聚拢人气，需要耐心，更需要智慧；需要胆识，更需要谋略；需要做人的技巧，更需要收服人心的手段。

<<关系场玄机>>

书籍目录

第一章 关系场交际应酬有玄机 见面时间长，不如见面次数多 能够正视批评的人凤毛麟角 用“虚与委蛇”代替断然拒绝 耳朵的使用率应该是嘴巴的10倍 学会透过眼神领会领导的心思 笑脸永远不会叫人失望 使用肢体语言传达信息 别人可以容忍你的过错，但不会容忍你的冒失 近距离接触时别忘了彼此身份 酒桌上也能见人情冷暖 不要以为酒后之词全都无足轻重 细节中可见人情世故功夫

第二章 关系场洞察人心有玄机 对共事者要有防范之心 明里是盆火，暗里可能是把刀 揣摩人心的目的是为了识奸防奸 不要轻易相信外表柔弱的人 做事悖理，其心必诈 要看人就看他交些什么朋友 看人要以小见大、举一反三 朋友好坏关乎一生成败 别被酒色财气的朋友拉下水 交朋友也要大浪淘沙 不良的朋友如同筐里的烂苹果

第三章 关系场人脉拓展有玄机 关系就是力量，人脉等于实力 日积月累网罗人脉支持力 设法走进高层次的人脉圈子 有贵人相助人生会更精彩 跟着狼吃肉，跟着羊吃草 交人要广泛，谁知哪块云彩有雨 与一流的人结缘 与大人物打交道要有好心态 争取领导赏识，要做会叫的千里马 编织关系网，要把思想化为行动 即使是比尔·盖茨，你也能通过邮件找到他

第四章 关系场聚拢人气有玄机 别人都站着，你别坐着 年轻容易气盛，别让个性毁了你 夸财耀富不会抬高人气 地低成海，人低成王 别人喜欢的是我们的缺点 高帽子不要自己戴，荣誉要与人分享 刻意自我表现的做法很愚蠢 不必急着做“人尖儿” 靠学识赚人气，功到自然成 经常发牢骚会让自己越来越孤立 固执己见会使你失去朋友 破坏职场人气的九种坏习惯

第五章 关系场感情投资有玄机 人际关系是一种利益的链接 人情就像信用卡，盲目透支是危险的 晴天留人情，雨天好借伞 大人物的滴水之恩，常会叫人涌泉相报 雪中送炭胜于锦上添花 当领导遭受挫折时，与其站在一起 关键时刻舍得替上司“背黑锅” 帮助落魄的朋友，他会记你一辈子 为友情保鲜，老朋友要勤联络 不要总对别人说“我很忙” 朋友间借钱，一考验人品，二考验交情 做好事要给别人回报的机会 人情往来要细水长流

第六章 关系场求人用人有玄机 成大事者善用他人之长 对于利益攸关的事情没有人不上心 让人知道他是你最看重的人 以情动人贵在真诚持久 同情心是天下英雄共同的软肋 一句好话抵得上半年的口粮 没有人能够抗拒荣誉的诱惑 满足名利欲求要看人下菜 恩威并济，就是胡萝卜加大棒

第七章 关系场防人厚黑有玄机 别让纯洁的友情遭到践踏 不要随随便便就揭了自己的老底 不得罪君子，更别得罪小人 别让“兔死狗烹”的悲剧发生在自己身上 实力悬殊时，避开强者的锋芒 言多必失，尽量少创造这种机会 面对突然升温的友情头脑要冷静 成大事不能依赖“铁哥们” 不要迷信别人的承诺 当心被居心不良的“朋友”利用

第八章 关系场恩怨化解有玄机 理智对待你周围的恶人 向对手投降，让他们去做英雄 化敌为友，做人要学薛宝钗 善于为对手鼓掌，让敌人变贵人 为对手叫好不代表你是弱者 即使是死敌见面也要握手 与上司冲突时，多动脑子少使性子 对待别人的不足要豁达一些 看人不要想当然，做事不要太轻率 人总是有私心的，关系场就是名利场

第九章 关系场人心向背有玄机 关系圈是人生奋斗的堡垒 让人占一点便宜，你就会被人喜欢 刻薄待人会种下仇恨的种子 小恩小惠累积起来威力巨大 “势利眼”必将失去朋友 做人清高是走下坡路的开始 宽恕伤害过自己的人 真诚做人，让别人敢依靠你 奸诈厚黑之人不足道 做人要少动嘴巴，多办实事 力能折人于一时，德能服人于一世

<<关系场玄机>>

章节摘录

第一章 关系场交际应酬有玄机 见面时间长，不如见面次数多 人与人见面次数多，即使时间不长，也能增加彼此的熟悉感、好感、亲密感。

20世纪60年代，心理学家查尔斯做过试验：先向被试者出示一些照片，有的出现了20多次，有的出现了10多次，有的只出现一两次，然后请被试者评价对照片的喜爱程度。

结果发现：被试者更喜欢那些看过多次的照片，即看的次数增加了喜欢的程度。

通过另一个实验，另一位社会心理学家证实了上述观点。

在一所大学的女生宿舍楼里，心理学家随机找了几个寝室，发给不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。

一段时间后，心理学家评估她们之间的熟悉和喜欢的程度，结果发现：见面的次数越多，互相喜欢的程度越大；见面的次数越少或根本没有，相互喜欢的程度也较低。

这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。

在人际交往中，如果你细心观察就会发现，那些人缘很好的人，往往将“多看效应”发挥得淋漓尽致。

他们善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。

也许你会有疑惑，人与人的交往难道真的这么简单？

试想，如果你有两位关系一样近的亲戚，一位与你住在同一座城市，你们经常见面，每次聚半天；另一位在另一座城市居住，你们每年聚一次，每次呆在一起一个星期左右。

几年过去了，你更喜欢谁，与谁更亲密？

一般来说，你会更喜欢那位经常见面的亲戚，你们的关系也会更亲密。

为什么？

这就是“多看效应”在起作用。

见面次数多，即使时间不长，也能增加彼此的熟悉感、好感、亲密感。

相反，见面次数少，哪怕时间长，也难以消除因间隔的时间太长而产生的生疏感，甚至可能因为相处的时间太长而产生摩擦。

显然，在很多时候，见面时间长，不如见面次数多。

如果想缩短与对方的距离，增加对方喜欢自己的程度，不妨多制造见面机会。

比如，你想赢得领导的注意与重视，向领导汇报工作，一次汇报很多，不如经常汇报。

有一句管理名言是这样的：下属的报告永远少于领导的期望。

领导都希望从下属那里得到更多的报告。

因为，下属及时的汇报能让领导觉得一切都在自己的掌控之中。

报告是一个人对自己工作业绩的总结，也是与领导交流的一种方式。

领导通过报告了解下属的工作状况、工作能力和工作业绩。

是否经常向领导汇报，是下属能否得到发展机会的关键所在。

有的下属会想，如果经常向领导汇报，不如一次汇报的时间长一些，以便于与领导进行深入的交谈。

这种说法不是没有道理。

不过，领导通常很忙，向领导长时间地汇报一次，要找到恰当的时间并不容易。

况且，汇报时间长，未必效果就好。

相反，如果经常汇报，与领导接触的次数多了，向领导陈述你的成果、表现你的能力的机会多了，领导了解你、提拔你的可能性不就大了吗？

为此，你必须经常向领导汇报：完成工作时，立即汇报；工作进行到一定程度时，按时汇报；预计工作会拖延时，及时汇报。

这样，与领导越熟悉，领导越可能喜欢你、提拔你。

如果你想与某人建立良好的关系，这方法也适用。

要知道，为了给对方留下好印象，你一个人滔滔不绝地说话，效果反而不好。

<<关系场玄机>>

你不妨找机会多与对方见面，每次时间别太长。

这样，给对方一个念想，让他回味你的为人，期待下次的见面。

能够正视批评的人凤毛麟角 没有多少人能够正视别人的批评，大人物不能， 小人物更不能。

在人际交往中，破坏力最强的莫过于这三个字：你错了。

它通常不会造成任何好的效果，只会带来一场不快、一场争吵，甚至能使朋友变成对手，使情人变成怨偶。

跟别人相处的时候，我们要记住，和我们来往的不是度量不凡的超人，更不是修炼到家的圣人。和我们来往的都是感情丰富的常人，甚至还有充满偏见、傲慢和虚荣的怪人。

超人和圣人能够虚怀若谷地对待别人的批评，但常人不能，怪人更不能。

所以，当我们想说“你错了”时，应该明白，对方十有八九不会虚怀若谷地接受。

就像我们自己不会虚怀若谷地接受别人“你错了”的评价一样。

一个人说错话或做错事，总是有原因的，所以我们即使明知自己错了，也会强调客观原因，认为错得有理。

当我们犯了错误时，并非意识不到犯了错误，只是顽固地不肯承认而已。

所以，当你对一个人说“你错了”时，必然撞在他固执的墙上。

比如，有一位先生，请一位室内设计师为他的居所布置一些窗帘。

当账单送来时，他大吃一惊，意识到在价钱上吃了很大的亏。

过了几天，一位朋友来看他，问起那些窗帘时，说：“什么？

太过分了。

我看他占了你的便宜。

” 这位先生却不肯承认自己做了一桩错误的交易，他辩解说：“一分钱一分货，贵有贵的价值，你不可能用便宜的价钱买到高品质又有艺术品味的东西……” 结果，他们为此事争论了一个下午，最后不欢而散。

不论我们用什么方式说“你错了”，不论是一句话，一个眼神，一种说话的声调，一个手势，只要让对方听出或看出“你错了”的意思，他就绝不会有好脸色给你。

因为你直接打击了他的智慧、判断力、荣耀和自尊心，这样只会使他想反击，但决不会使他改变心意。

即使你搬出孔子或柏拉图理论，也改变不了他的成见，因为你伤了他的感情。

永远不要这样说：你的确错了，不信我证明给你看。

这等于是说：“我比你更聪明。

我要告诉你一些事，使你改变看法。

” 没有多少人能够正视别人的批评，大人物不能，小人物更不能。

人性表现出来了，做错事的人只会责怪别人，而不会责怪自己——我们都是如此。

这不是修养的问题，而是人性的问题。

只有极少数人能够克服人性的弱点而使修养大到能接受批评的程度。

因此，当我们想说“你错了”的时候，我们要明白，哪怕我们费尽口舌，对方的想法仍然是：“我看不出我怎样做，才能跟我以前所做的有所不同。

” 无论他是否辩解，他都不会真正接受我们的批评。

既然如此，我们还不如承认是“我错了”，也许对疏通关系和解决问题更有好处。

有一位汽车代理商，在处理顾客的抱怨时，决不肯承认产品质量与服务的问题是自己这方面的问题，总想证明问题的根源是顾客在某些方面犯了错误。

结果，他每天陷于争吵和官司纠纷中，心情一天比一天坏，生意也急剧减少。

后来，他改变了处理办法。

当顾客投诉时，他首先说：“我们确实犯了，不少错误，真是不好意思。

关于你的车子，我们有什么做得不合理的地方，请你告诉我。

” 这个办法很快使顾客解除武装，由情绪对抗变成理智协商，于是事情就容易解决了。

<<关系场玄机>>

如此一来，这位代理商能轻松处理每一件事情，生意也越来越好。

当我们说对方错了时，他的反应常让我们头疼，而当我们承认自己也许错了时，就绝不会有这样的麻烦。

这样做，不但会避免所有的争执，而且可以使对方跟你一样宽宏大度，承认他也可能弄错了。

假如事情到了不得不说“你错了”的地步，应遵循一个原则，即对事情有好处又不伤害对方的自尊。

如《菜根谭》云：“攻人之恶毋太严，要思其堪受；教人之善毋过高，当使其可从。”

应满足的第一个要素是：让对方明白你的好意。

你指出对方的错误，到底是为了贬低他抬高自己，还是为他好？

他也许并不明白。

所以，你要设法让他感到你的好意。

此外，讲话时态度一定要谦和诚恳，用语不能过于激烈，否则对方就会以为你在教训他；也不必过于委婉，否则他会认为你惺惺作态。

第二个要素是：选择适当的场合和时机。

原则上讲，要在对方情绪比较稳定时指出他的不足之处。

人在情绪不正常时，可能什么也听不进去。

此外，最好避开第三者，以一对一的方式进行，以免让他产生当众出丑的感觉。

第三个要素是：不要进行比较。

指出对方的错误，要就事论事，不要拿他跟别人比较。

“人比人，气死人”，这只会让对方产生强烈的反感。

此外，我们也不妨试着了解犯错的当事人，试着理解他为什么会犯错。

这比批评更有益处，也更有意义得多；而这也孕育了同情、容忍以及仁慈。

哲人这样说：“全然了解，就是全然宽恕。”

用“虚与委蛇”代替断然拒绝——人们也许会对一个阴沉着脸说“不”的人心生埋怨，但没有人会记恨一个微笑着说“不”的人。

身在职场，你也许经常遇到这样的情况：领导或同事叫你干某件事的时候，即使这件事不该你做，或超出了你的负荷，你往往不会去拒绝而是马上应承下来。

其实，对领导与同事的要求来者不拒并不能使领导与同事认为你能力强或者任劳任怨，相反，还可能对你以后的工作产生持久的负面影响。

如果你不顾自己能力和现实承接下来任务，最后失败了，不仅你的种种努力付之东流，也给领导与同事留下了不好的印象。

其实，不是所有的领导或者同事都不能接受你的“不”。

只要你的“不”说得合理而巧妙，你反而能够赢得他人的赏识。

委婉地对人说“不”是成功拒绝他人的一大秘诀。

<<关系场玄机>>

编辑推荐

关系场有玄机，成大事靠心机。

一个富于智慧和心机的人，往往是对人际关系之后轻就熟的人。

这个世界不是有钱人的，也不是有权人的，而是有心人的。

一个富于智慧和心机的人，往往是对人际关系驾轻就熟的人。

驾驭你的关系场，既是一门艺术，也是一种谋略。

它是所有不甘平庸、立志成就大事的人必须学习的一课。

驾驭人际关系，既要有心机又要有手段。

<<关系场玄机>>

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>