

<<每天学点关系学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点关系学>>

13位ISBN编号：9787802512825

10位ISBN编号：7802512824

出版时间：2010-1

出版时间：金城

作者：鸿蒙

页数：274

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>

<<每天学点关系学>>

前言

当你想要成就一番事业时，是否有人在旁边协助你？

当你遭遇挫折时，是否有人向你伸出援助之手？

当你感到迷茫时，是否有人为你指出光明的道路？

当你感到痛苦时，是否有人会安慰你给你温暖？

如果无论面对哪一个问题，你的答案都是“否”的话，那就说明你处理关系的能力尚有欠缺。

为了弥补这一缺憾，你有必要学点关系学。

关系学是研究人际关系或社会关系的社会学理论。

作为生活在社会中的人，我们需要人与人之间相互促进、相互协作、相互尊重、相互依赖的感情。

单枪匹马难突围，一枝独秀不是春。

这不只是天、地、你三者的世界，除了你，还有千千万万个“他”、“她”、“它”。

行走社会，没有关系难以立足。

人来人往，缘聚缘散，都是通过关系来解决的。

关系好了，资源就可以在关系网中流通，就会事事顺畅。

春风得意；关系僵了或者关系破裂，就会出现天堑鸿沟，好事难成，雪冷心寒。

但是，人际交往的复杂性，让很多人把关系看得非常厚黑，一说到关系网，就联系到“蜘蛛结网为觅食”的现象。

有一句谜语说得更为透彻：“南阳诸葛亮，稳坐中军帐，排起八卦阵，单捉飞来将。

”这些人往往认为：那些“交际花”、“本事人”凭的还不就是一张嘴，所讲究的无非是“相逢开口笑，过后不思量”或是“人一走，茶就凉”。

这未免真情寡淡了些，圆滑得让人心寒。

所有的人都知道拥有良好人际关系对自己的益处，但还是有人用“不为五斗米而折腰”为借口，不肯认真学习与人相处的技巧，认为反正人生不过如此，何必把自己弄得太累。

<<每天学点关系学>>

内容概要

马克思主义认为：“人是一切社会关系的总和。

”这是对人的本质最精辟的概括。

因此，除非你与世隔绝，否则，你每天会被包围在形形色色的“关系”之中。

关系作用巨大，如果运用得法，它可以变成你的资源，变成你的财富——一句话，关系可以助你更快走向成功。

当你想要成就一番事业时，是否有人在旁边协助你？

当你遭遇挫折时，是否有人向你伸出援助之手？

当你感到迷茫时，是否有人为你指点迷津？

当你感到痛苦时，是否有人会安慰你给你温暖？

关系是如此重要，又是如此复杂，《每天学点关系学》摒弃了关系中的“厚黑”因素，从积极的角度诠释你必须要掌握的关系学。

<<每天学点关系学>>

书籍目录

第一章 黄金有价关系无价——为什么要学习关系学 为什么要学习关系学 成功与人际关系息息相关
你的人脉就是你的财脉 关系能造就更多的机遇 警惕不健康的人际关系 哪些做法会毁掉你的关系网

第二章 千万不要惹人厌——让人处处受欢迎的关系法则 了解人的情感需要 掌握处理人际关系的基本原则 怎样提高自己的亲和力 首因效应：重视第一印象 让每个人喜欢你，得先使自己让人喜欢 “同频共振”赢得人心 如何一开口就打动人 清除影响人际关系的障碍 如何避免制造敌人

第三章 把握人脉挖掘人生的第一桶金——年轻时积极拓展你的人际关系 利用“250法则”高效拓展人脉 重点突破，结交你想结交的人 和陌生人交往的技巧 雪中送炭暖人心 你理解我宽容才能有好的关系 和比自己优秀的人交往可以提高自己 注重应酬的细节和技巧 养成定期整理自己人际网络的习惯 好朋友有事没事都要常联系 巧用间接赞美来润滑人际关系

第四章 先交朋友后做生意——用心处理好与客户之间的关系 如何把客户作为自己的朋友 大量开发客户的方法 重诺守信才能长久合作 不怠慢任何一个顾客 揣摩客户言不由衷背后的意义 倾听客户不满的声音 暂且同意客户不同的意见 专注地倾听客户的话 如何应对难缠的客户 距离准则：遵循“刺猬理论

第五章 经营关系就是经营事业——重视人际合作才能成就事业高度 双赢思维，奠定成功基础 突破小圈子，创造大财富 主动推销自己，让贵人一眼看中你 生意场也需要感情投资 分享越多，得到的支持就越多 寻找最适合自己的合作者 重视媒体资源

第六章 好领导是老师更是事业领路人——把握好与上级交往的技巧 首先要和领导站在一个战壕 把领导看成你最好的战友和导师 不要显得比你的领导更聪明 有事没事多请教 懂得维护领导的权力和尊严 不被领导重视也不要抱怨 与领导发生矛盾要及时化解 不做领导要清除的“烂苹果 如何获得上司的器重 以最简单的方式打动领导的心 “进谏”一定要看准火候

第七章 同事相处有学问——处理好办公室里的横向交往 别做办公室里的“独行侠” 搬弄什么别搬弄是非 同事间的应酬必不可少 巧妙化解与同事的冲突 学会和同事相互协作 恶性竞争，害人害己 怎样赢取办公室人心 如何与讨厌的人共事 哪些言行会影响同事之间的关系

第八章 与对手竞争更要竞合——保持良性竞争关系是成长的关键

第九章 好姻缘需要好好维护——夫妻关系重在彼此尊重

第十章 亲友团就是你的后备军——千万别忽略了亲朋好友

第十一章 别让你的嘴惹是非——语言能创造好关系也能破坏关系

<<每天学点关系学>>

章节摘录

为什么要学习关系学如果我们不会处理关系，那么我们就可能被孤立，既没有友谊的援助，也品尝不到幸福的滋味，甚至还可能与成功无缘！

——阿尔伯特·爱德华·威根关系学是研究人际关系或社会关系的社会学理论。

我们每一个人都会活在盘根错节的关系网中，每一件事都明里暗里交织在错综复杂的关系网中。

就像是鱼离不开水一样，人离不开关系。

善于利用关系，则会扩大自己的资源，遇事能化繁为简；不善于利用关系，会让资源大大折损，简单的事情也会变得复杂起来。

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中指出：“在一年内失去工作的4000名职工中，只有400人即总数的10%是因不能胜任工作而被开除的。

其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。

”无独有偶，美国技术协会在对一万人的情况记录作分析研究后，得出结论：90%的人因为不能成功地交往而失败了。

仔细分析一下就会发现，有很大一部分怀才不遇者，他们脾气古怪，很难与人相处，总是以自我为中心。

这样的人，即使真的有些才，也会因不会处理关系而成为无用之才，因为人的价值体现在对他人对社会的贡献上，如果和他人相处都难，那么何谈价值？

另外，人是通过相互学习而进步的，如果不能和人正常交往，那么又谈何进步呢？

如果没有价值、没有进步，那么人活着也就成了行尸走肉，没有任何意义。

人的一辈子要扮演诸多的角色：为人子女，为人父母，为人配偶，为人下属，为人上级；与人为友，与人竞争，与人合作，一刻都离不开与人交往，自然也就离不开由此而产生的关系。

人际关系的好坏决定着每一个人的事业成败，同时，也关系着每一个人的家庭幸福。

夫妻关系不和谐自然难以有幸福快乐可言，朋友之间闹矛盾难免要痛苦万分。

生活是一列火车，节与节之间的过渡靠的就是联系。

关系说白了，就是做人的学问，做事的技巧，是待人处世的诀窍。

你的生活可以自我，但是要建立好关系，你就必须要修炼自己，同时也要注意与别人交往的方式。

如果你不懂得怎么为人处事，你可能单靠精明能干暂时做得不错，但这是在平常的状态下，一旦出现了紧急情况，你就会发现你居然在一个偌大的舞台上唱独角戏，而你周围的人只是你的观众，演得好，他们给你鼓鼓掌；演得不好，他们就会用嘘声赶你下台。

斯坦哈特是纽约百老汇大街证券交易所非常著名的经纪人，因为他的思路清晰、头脑灵活、反应敏捷，很快成了证券交易界的红人，人称“世界级短线杀手”。

但是斯坦哈特这个人严肃刻板，脾气暴戾，很不会处理关系，他做了经纪人那么久，手下有很多雇员，可是成绩居然不如自己一个人单打独斗的时候，他愤怒地骂每一个人都是蠢货，所有的雇员都非常厌恶他，对他避之唯恐不及。

屡次的失误造成业绩严重下滑，斯坦哈特非常懊恼，对顾客的态度也越来越恶劣，以至于他经常接到投诉电话，最后他的处境越来越糟，连家庭生活也无法安定，太太对他非常不满，他对太太则大发其火。

斯坦哈特感觉自己的世界一团糟，他决定冷静下来，寻找问题产生的原因。

斯坦哈特是聪明的，他很快就发现是关系没有处理好导致了一切。

他立刻省察自己，一改旧习，无论在电梯上或走廊中，还是在大门或商场里，逢人三分笑，像普通一员那样虔诚地与人握手。

斯坦哈特的微笑带给了雇员温暖，雇员也送给了他拥戴，斯坦哈特并不是虚伪的，他感激周边所有的人，他觉得是他们带给自己快乐幸福和成功。

的确，后来的斯坦哈特不仅家庭和睦，而且顾客盈门，生意兴隆。

他说原来的自己像是沙漠里的仙人掌，自己绿着脸。

顶着刺，无人欣赏。

<<每天学点关系学>>

他再也不要没有人关心的生活。

拿破仑将军有一句名言：“善于处理关系，就可以赢得世人最丰厚的回报。

”一个人不管有多聪明、多能干，家世有多好，但是如果不懂得怎样去做人，无法处理关系，最终还是会失败的。

孤儿的艰辛是因为没有与之有血缘关系的人的相助；自闭者的孤独是因为没有与外界沟通而引起的烦恼……没有关系，世界将变成荒凉的沙漠。

正因为有爱，有了感情，人间才多了那么多的欢声笑语。

一言以蔽之，关系也有那许多优美的词汇与之相依相伴，诸如互助互爱、合作共赢、以心换心……总之，人生活在现实社会中，必然要与别人或别的群体有着千丝万缕的联系，一个受欢迎、受尊敬的人，才能体会到幸福的滋味，才能快乐地实现自己的价值。

成功与人际关系息息相关一个人的成功，15%可以归功于他的专业知识。

85%却要归功于人脉关系。

——戴尔·卡耐基一个人的成功不一定总是要与他人建立联系，但如果与他人保持融洽的关系，那么，他的成功几率就会大很多。

<<每天学点关系学>>

编辑推荐

《每天学点关系学》：关系是如此的微妙。

得其精髓者。

畅游世间。

如鱼得水；得其糟粕者，天地暗淡。

混沌不开。

关系如此重要，如此复杂，《每天学点关系学》摒弃了关系中的“厚黑”因素，从积极的角度诠释你必须要掌握的关系学。

黄金有价关系无价，资源有限关系无限被人关怀、照顾、想念、拥藏，是人世间最实在的一种美满；与人团结、合作、分工、共赢，是事业上最踏实的一种进步。

但是关系是如此的微妙，得其精髓者，畅游世间，如鱼得水；得其糟粕者，天地暗淡，混沌不开。

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>