

<<关系网>>

图书基本信息

书名：<<关系网>>

13位ISBN编号：9787504735829

10位ISBN编号：7504735825

出版时间：2010-11

出版时间：中国物资

作者：张俊杰

页数：341

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>

<<关系网>>

前言

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。

”美国前总统布什曾说过：“重要的不是接受什么样的教育，重要的是和谁做同学，今日的同学关系也许就意味着明日的财富。

”成功学大师卡耐基经过长期研究，得出结论：专业知识在一个人成功中所起的作用只占15%，而其余的85%则取决于他的人际关系。

……在中国这个人情社会，“关系”更是备受推崇。

“在家靠父母，出门靠朋友”，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“让贵人把你扶上马”……无不显示出中国人“一切靠关系”的智慧与传承。

在许多人眼里，“搞关系”就是走后门、套近乎，这其实是一种误解。

其实，“人在本质上是一切社会关系的总和”。

一个人不能离开他人的帮助、支持而生存、发展；想要在工作上有所建树、在事业上有所发展，则有赖于良好的人际关系和人脉资源。

成功，需要努力；但是努力过了，并不一定能成功。

太多的人很努力，最后还是失败了，问题出在哪里？

因为他们忽略了一个很重要的因素——关系。

许多时候，关系摆在那里，你稍微努力一下就过去了；关系不够，你再努力也无济于事。

一个人可以有多种投资，为事业，可以投资办企业；为投机，可以买股票；对人情，则应多结交朋友。

今天，编织、经营、运用关系网是成功人士的必修课。

对个人来说，专业是利刃，关系是秘密武器，如果光有专业，没有关系，你只能“一分耕耘，一分收获”，但若加上关系，个人竞争力将是“一分耕耘，数倍收获”。

本书系统而全面地介绍了掌握关系要领的五大核心问题：读懂关系、修炼关系、发展关系、掌控关系、善用关系。

在此基础上，深入分析了搞定关系的28个成功定律：抓命脉、识人性、读心术、定军规、潜规则、收人心、修人缘、说好话、撑场面、促沟通、练礼仪、打交道、交朋友、划圈子、找靠山、结贵人、防小人、忍为先、和为贵、糊涂学、进退术、求人经、论交情、让利益、化干戈、破僵局、借力量、谢对手。

本书是中国人编织关系大网、累积人脉资源的成功教科书。

<<关系网>>

内容概要

本书系统而全面地介绍了掌握关系要领的五大核心问题：读懂关系、修炼关系、发展关系、掌控关系、善用关系。

在此基础上，深入分析了搞定关系的28个成功定律：抓命脉、识人性、读心术、定军规、潜规则、收人心、修人缘、说好话、撑场面、促沟通、练礼仪、打交道、交朋友、划圈子、找靠山、结贵人、防小人、忍为先、和为贵、糊涂学、进退术、求人经、论交情、让利益、化干戈、破僵局、借力量、谢对手，是中国人编织关系大网、累积人脉资源的成功教科书。

作者简介

张俊杰——河北经贸大学公关文秘专业，先后供职《秘书工作》、《秘书之友》等杂志，长期从事秘书与行政研究，有多部作品问世，代表作《秘书是怎样炼成的》、《总经理提升领导能力的266项修炼》、《做人做事的学问》等。

书籍目录

第一篇 读懂关系，看透成败

一、抓命脉——关系决定输赢，人脉就是命脉

- 1.成功，更在于你认识谁
- 2.兴衰成败源于关系
- 3.多一个朋友，多一条路
- 4.与谁交佳决定你成为何种人
- 5.关系网帮你混出人样来
- 6.“本事”就是处理关系的能力
- 7.人脉决定财脉

二、识人性——看透人性弱点，抓住关系要害

- 1.再强大的人也有致命弱点
- 2.重视对方的兴趣
- 3.做一个察言观色的高手
- 4.既不赞成也不反对
- 5.懂点儿应酬好办事
- 6.“迷魂汤”能够灌死人
- 7.心平气和万事通
- 8.以“二合一”来代替“二选一”
- 9.桌上三杯酒，事后两行泪

三、读心术——人际关系中的心理策略

- 1.“首因效应”帮你完美亮相
- 2.别突破对方的心理防线
- 3.没有人喜欢被怪罪
- 4.不要让别人看透你的内心
- 5.硬碰硬是不得已的手段
- 6.任何时候不往枪口上撞
- 7.学会调节自己的心情
- 8.知己知彼，百战不殆

四、定军规——解析关系密码，搭建人际网络

- 1.你距总统只有6个人的距离
- 2.“刺猬式”的交往方式
- 3.形势永远比人强
- 4.从开心、交心到关心
- 5.策略可以改，关系不会变
- 6.在集体中完成个人理想
- 7.以理为中心，情是拿来讲理的
- 8.建立关系很难，破坏很容易
- 9.人敬我一尺，我敬人一丈

五、潜规则——这些道理没人告诉你，但一定要懂

- 1.人生最要紧的是人情
- 2.木秀于林，风必摧之
- 3.脸皮厚吃个够，脸皮薄吃不着
- 4.不要表现得比别人更聪明
- 5.中国人以“让”为“争”
- 6.别人都站着，你别坐着
- 7.成功了是大家的，失败了要个人承担
- 8.不要挡着别人的财路
- 9.保护好你的“小辫子”

第二篇 修炼关系，超越自我

六、收人心——上半夜想想自己，下半夜想想别人

- 1.做事先安人，安人先安心
- 2.以真心换取别人的忠心
- 3.欲取先予，收买人心
- 4.投其所好，为他人邀功
- 5.先散财，再聚人，后成事
- 6.“以德报怨”赢得人心
- 7.当一回雪中送炭的“雷锋”
- 8.要和大家荣辱与共
- 9.放下身段，与大家打成一片
- 10.尊重别人，获取人心

……

第三篇 发展关系，广积人脉

第四篇 掌控关系，韬略制胜

第五篇 善用关系，赢一辈子

<<关系网>>

章节摘录

5.关系网帮你混出人样来关系,对现代人来说是成功与否的关键。

一个人,要想出人头地,大有作为,就得懂得培育自己的人际关系网络,这样才能强化个人的核心竞争力,才能混出人样来。

这是一个团结合作的年代,我们应该借用同事、老乡、同学、朋友、客户的力量做事。

有了这些关系网络,你就能在需要的时候,毫不犹豫地开口求助他们,把别人看来难上加难的问题,轻松搞定。

李强是一个热情的人。

前些天,他参加一次同学聚会,一个同学无意间提起,某商场正在准备设立一个饰品柜台,具体工作由他负责。

说者无心,听者有意,李强偷偷到商场看了一下,设立柜台的地方在商场的位置极佳,可谓寸土寸金。

于是,李强立即找到自己的同学,提出了自己想承租的想法。

李强的同学很犹豫,因为在此之前,李强从来没有从事过饰品行业,更没有那么雄厚的家底。

李强悄悄告诉同学,其实自己只是一个饰品厂家的代理人,铺货是免费的。

于是,同学勉强同意让李强试试。

接着,李强立即联系了自己精通饰品生意的好朋友,说自己已经找到了一个很不错的商场,销售绝对没有问题,只要免费铺货,保证大家都有钱赚。

对方非常信赖李强,不但答应免费铺货,还给他推荐了几个很有经验的销售人员。

就这样,大家就联系到一条利益链上了。

柜台开张,果然生意兴隆,所有人都有钱赚。

而李强经过精心设计,从一个饰品生手成了一个响当当的老板。

从上面这个例子可以看出,一个人有了关系网,做任何事情都会很轻松。

不过,经营人脉也是一门大学问,这并不是喊几句口号、发几次誓就可以实现的。

现实生活中,那些成功人士之所以能呼风唤雨,是因为他们建立了一个能在各个领域有力支持自己的系统。

当然,这种系统不是变魔术般建立起来的,它需要多年的时间和精力投入。

通常,在建立关系网络的过程中,我们要和各种各样的人打交道。

这些人当中,你认识的人是一少部分,而大部分的人是你并不认识的。

不管是否认识,都要和他们发展良好的合作关系,关系有了,事情就好办了。

编织关系网,说难也不难。

其实,只要用点心思,多考虑外在的环境因素,就能找到套路,让自己在人际交往中游刃有余。

具体来说,发展良好关系主要有以下几种方式:(1)寻找关系,层层接近俗话说“朝中有人好做官”,但是你朝里没人怎么办呢?

那就要去找人。

有关系就好办事,许多人都知道这个道理,但是要找关系,先不要告诉你认识某某人,而要先搞清楚他们之间的关系怎样,才能一举成功。

(2)抓主要关系,找准突破口在错综复杂的矛盾中,解决问题的最好方式就是抓主要矛盾。

在打通关系时,也要寻找主要负责人和关键人物。

俗话说,“县官不如现管”。

拉关系、找路子,一定要找准主要拍板人。

如找错了人,你在他身上浪费了许多时间和金钱,但关键时刻他却帮不上忙,会使你白白丧失时机。

(3)建立利益细节将你所要达到的目标与办事人的个人利益结合起来,两者达到双赢,事情就好办了。

即办事人通过帮你办成事后,个人也能获得利益,他就会加倍努力地去办这件事情。

(4)打破无形的墙每个人都有自己的朋友圈子,圈子内的朋友,很多话可以说,很多事可以做。

<<关系网>>

而对于外界，就有一道无形的墙，他人很难进入这个圈子。

现在你要做的是：打破这道无形的墙，勇敢地设法与其建立联系，或主动找上门去。

人际专家忠告在中国，做任何事情都离不开关系。

一个人善于交朋友，能够与各个方面搞好关系，自然要雨得雨、要风得风。

有的人很聪明，专业知识很棒，但是很难在事业上有起色，问题就在于他缺少关系网络的帮助，只懂得按照程序，做事情比较僵硬，不灵活。

说到底，他们缺乏处理关系的能力，很难获得施展才华的机会和舞台。

6. “本事”就是处理关系的能力一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自自己的心灵

。如果你具备了非凡的交际能力，能够积累广泛的人脉资源，并善于妥善处理各种关系，那么无论为人处世，还是干事业，都会游刃有余，风生水起。

<<关系网>>

编辑推荐

《关系网》：关系网比文凭重要得多关系是能力，左右命运，人脉即财脉，界定穷富。

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”

成功学大师卡耐基经过长期研究，得出结论：专业知识在一个人成功中所起的作用只占15%，而其余的85%则取决于他的人际关系。

在中国这个人情社会，“关系”更是备受推崇。

“在家靠父母，出门靠朋友”，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，“让贵人把你扶上马”……无不显示出中国人“一切靠关系”的智慧与传承。

中国是一个人情社会，“市场经济”就是“朋友经济”。

正所谓，聚财先聚人气，挣钱先挣关系。

在关系就是金钱、关系就是生产力的背景下，你要想混得好、吃得开，必须学会编织一张最有价值的关系网。

做到这一点，大致要经历以下三个步骤：1.筛选——把与自己的生活范围有直接关系和间接关系的人记在一个本子上。

把没有什么关系的记在另一个本子上，这就像是打扑克中的“埋底牌”，把有用的留在手上，把无用的埋下去。

2.排队——要对自己认识的人进行分析，列出哪些人是最重要的，哪些人是比较重要的，哪些人是次要的，根据自己的需要排队。

这样一来，你就知道自己手里有几张主牌，几张副牌，从而应付各种场面。

3.分类——适时对各种关系的功能和作用进行分析、鉴别，把它们编织到自己的关系网中。

接着，你要对身边的关系网分门别类。

明白哪些关系需要重点维系和保护，哪些只需要保持一般联系和关照，从而决定自己的交际策略，合理安排自己的精力和时间。

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>