

<<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>

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>