

<<关系经济学>>

图书基本信息

书名：<<关系经济学>>

13位ISBN编号：9787510419102

10位ISBN编号：7510419107

出版时间：2011-6

出版时间：新世界

作者：殷明

页数：294

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>

<<关系经济学>>

前言

我们处在一个日新月异和飞速发展的时代，很多东西对于我们而言都是转瞬即逝的。

那么，我们如何抓住机遇，使自‘己如愿拥有梦想和财富呢？

有专家指出：现代社会的发展表明，在技术、资金和人力资源这三个生产力要素中，人力资源的重要性越来越凸显出来。

不管什么人，单单靠一己的力量是成不了富豪的。

一个人要想聚财，就先要聚人；有了人气，才会有财气。

如今，人际关系已经演绎成社会的法则，人际交往更看重的是交往后面的“利益”二字，有很多企业家报名上MBA、EMBA，正是为多认识朋友而来，甚至有企业家称：“花几十万能认识这么一个圈子一点都不亏。

”我们一定要牢记这句话：好风凭借力，送我上青云。

人际关系是人们获得财富的重要资源。

人际关系是金，却比黄金还要贵；黄金有价，而人际关系无价。

人际关系是一种潜在的财富。

无数的实践证明：任何时候都不要忽视关系的经营，建立起利益的多边体联盟，让联盟内的生意伙伴都获得均衡的利益，是商场上有效的默认规则。

古今中外，有很多成功人士正是借助别人的关系和能力，才顺利地攀上了成功的巅峰。

全球首富比尔·盖茨曾感慨地说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。

”而在日本更有名言说：二十岁靠体力赚钱，三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠交情赚钱。

在好莱坞也流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

卡耐基训练区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：人际关系是一个人通往财富、成功的入门票。

所以，我们每个人都应该通过自己的努力，建立并拥有自己的人际关系网。

这正如著名的石油大王洛克菲勒所说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获得与人相处的本领。

”千万别以为，搞好人际关系只不过是公关小姐、公关先生们的事情。

人际的成功与否决定着你的事业能否成功。

不过，人际关系如同金钱一般，也需要想办法获得、筛选、管理、储蓄和增值。

例如，我们要靠良好的沟通能力，韬光养晦的做人智慧，在不同场合的交际技巧等来获得越来越多的人脉；我们要靠敏锐的观察力来读懂他人，发现哪些人才是值得我们交往的；我们要靠一些技巧管理，拓展、利用我们的人脉，使之变成财富为我们服务；我们还要讲究方法，给自己创造被人利用的价值。

总之，一个人要想成功，必须学会开发人脉这座宝藏，而开发人际关系并非发送、收集名片那么简单。

那么，在这个节奏如此之快，信息如此发达的社会，如何才能掌握人际关系和财富的关系？

这就是本书想要告诉大家的。

<<关系经济学>>

内容概要

这是一个人人都希望成功的年代，这是一个沟通胜过拳头的年代，这是一个人脉决定输赢的年代。那些超级富翁们，无一不拥有丰富的人脉资源。

每个人都希望尽快获得成功，但人脉的积累却不是一蹴而就的事情。

你注意到人际关系和财富的关系了吗？

你知道良好的沟通能力对人际关系的建立所起到的作用了吗？

你知道如何判断一个人是否可交往的技巧吗？

你知道有哪些人际交往误区吗？

你知道不同场合下人际关系的处理方式吗？

你知道如何拓展和维护你的人脉资源网吗？

你知道如何善用你的人脉资源，让你的财富达到巅峰吗？

.....

殷明编著的《关系经济学》将为你指点迷津，为你贴身打造提升人际关系的有效方案。

《关系经济学》适合公司老板、高级白领和每一个希望获取成功的人士，尤其是那些想要创业的有识之士。

如果你是他们中的一员，千万别放过这本能助你功成名就的书！

<<关系经济学>>

书籍目录

第一章 舌绽莲花，良好沟通赢得人脉财富

- 好的开场白，是沟通的润滑剂
- 把话说得精彩，拉近彼此的距离
- 赞美对方让你成为受欢迎的人
- 说“不”也要讲技巧
- 委婉表达你的意见
- 态度诚恳，建立人际信赖关系
- 幽默让人们更贴近
- 必要时请专注倾听对方
- 根据对象的不同说不同的话
- 沟通需要耐心，切莫操之过急
- 顺水推舟会有意外收获

第二章 读人阅人，良好人际交往的必修课

- 和值得交往的人建立关系
- 言语试探，开启别人的内心
- 从对方爱好看其性格
- 语调语速暗藏情绪变化
- 小细节，帮你看透说话者
- 口头禅是最准的判断

第三章 韬光养晦，隐忍做人，放长线能钓大鱼

- 低调做人可以融洽人际关系
- 学会示弱，彰显智慧
- 为人处世先学会弯腰
- 让吃亏为人脉积累筹码
- 微笑外交，不要颐指气使
- 站在别人的角度思考
- 难得糊涂方为真
- 自己错了要及时道歉
- 别把自己得意的事挂在嘴边

第四章 克服人性缺点，远离人脉误区

- 切勿心胸狭窄，要宽宏大量
- 切勿亲密无间，和朋友保持距离
- 切勿孤芳自赏，做人要谦虚谨慎
- 切勿单枪匹马，依靠团队的力量
- 切勿趋炎附势，做人要刚正
- 切勿自惭形秽，要建立自信

第五章 储蓄是个好习惯，从陌生人开始丰富人脉存折

- 改掉害羞的毛病
- 亲和力，让对方一见如故
- 记住对方的名字
- 初次见面，给人留下好印象
- 找到共同点开始话题
- 保持自己的个性，吸引他人
- 效仿对方，博得好感
- “多看效应”，和陌生人多见几次面

<<关系经济学>>

刻意安排偶遇，巧妙接近对方

第六章 投资总会有回报，有关系营销业绩就会没问题

250法则，让你的雪球越滚越大

抓住“结缘”良机，多交朋友

满足需求的基础上超越客户期望

区别对待，满足客户的不同需求

对客户给你带来的业绩心存感激

把客户变成自己人来对待

把嘴上便宜让给客户

先交朋友，再做生意

第七章 职场升迁并不难，人脉将决定脱颖而出的速度

老板可以是你的老师或朋友

关键时刻为领导挽回面子

向老板进言，忠言不逆耳

掌握和稀泥的艺术

尊重单位里的老资格

背后鞠躬更能有效拉近距离

不要独占功劳，吃独食

帮助同事就如同帮助你自己

用热情感染同事

尊重和服从老板的决定

不要炫耀自己的功劳

第八章 名片簿就是金矿，不断挖掘更新人际关系地图

动起来，你的人脉会越走越宽

利用相同的兴趣拓展人脉

参加社团，结识新人脉

关注你的校友人脉

网络交往祝你一臂之力

让你的人脉“国际化”

多认识一些交际圈子广的人

结交朋友要注重“互补”功能

送礼推动人脉拓展

第九章 管理人脉，利用人脉挖掘无穷的财富

管理你的人脉网络并用心经营

对曾经的贵人表示关心

管理人脉需要坚持和细心

让自己的人脉为他人服务

多组织聚会和活动

朋友多了好办事

让别人对你心甘情愿

善用他人力量

双赢思维，互利互惠

愿意为人脉付费

客套让你人际更成功

第十章 低投入与高产出，生命中的贵人会决定你的未来

擦亮双眼，发现身边的贵人

主动出击，抓住生命中的贵人

<<关系经济学>>

使用“攻心术”，获得贵人

送鲜花给实力人物的身边人

感恩贵人，切莫过河拆桥

巧妙借用名人的声望

用你的热心捕捉贵人

在大人物身上多花精力

第十一章 只有永远的利益，创造自己被“利用”的价值

晒出好处，使对方“有利可图”

向别人展示你的优点

严守时间的人是值得信赖的

对人大方，没人喜欢吝啬鬼

性格好，让人主动结识你

诚信，绽放信誉的无穷魅力

<<关系经济学>>

章节摘录

版权页：幽默让人们更贴近可以说具有幽默是一种智慧的体现，同时也是人格魅力的表现，谈吐幽默的人比一般人具有得天独厚的社交优势。

现实中有许多人，长相很一般，但人们都喜欢他们，愿意跟这样的人接近，因为他们的谈吐幽默、诙谐。

与人交往中恰当运用幽默，会起到事半功倍的效果。

在人际交往中，幽默的作用是不可低估的。

美国一位心理学家说过：“幽默是一种最有趣、最有感染力、最具有普遍意义的传递艺术。

”幽默的语言，能使社交气氛轻松、融洽，利于交流。

人们在疲劳的旅途上或是焦急的等待中的如果听见一句幽默话或是一个风趣故事，相信必能疲劳顿消、笑逐颜开。

拥挤的公共汽车上发生争吵之事不少见，任凭售票员“不要挤”的喊声扯破嗓子，仍无济于事。

忽然，人群中一个小伙子嚷道：“别挤了，再挤我就变成相片啦。

”听到这句话，车厢里立刻爆发出一阵欢乐的笑声，人们马上便把烦恼抛到了九霄云外。

此时，正是幽默缓解了大家紧张的人际关系。

还可以在幽默之中加以教育和批评，这样会容易被人们所接受。

在饭馆里，一位顾客把米饭里的沙子吐出来，一粒一粒地堆在桌上。

服务员看到了很难为情，便抱歉地问：“净是沙子吧？”

”顾客摇摇头说：“不，也有米饭。

”“也有米饭”形象地表达了顾客的意见，以及对米饭质量的描述。

如果想要达到批评的目的，又想避免使对方难堪，最好就运用幽默语言来进行善意批评。

同时，幽默还有一个功用，就是自我解嘲。

在对话、演讲等场合，有时会遇到一些尴尬的处境，这时如果用几句幽默的语言来自我解嘲，就能在轻松愉快的笑声中缓解紧张尴尬的气氛，从而使自己走出困境。

一位著名的钢琴家，去一个大城市演奏。

钢琴家走上舞台才发现全场观众坐了不到五成，见此情景他很失望。

但他很快调整了情绪，恢复了自信，走向舞台的脚灯对听众说：“这个城市的人一定很有钱，我看到你们每个人都买了两三个座位的票。

”音乐厅里响起一片笑声。

为数不多的观众立刻对这位钢琴家产生了好感，聚精会神地开始欣赏他美妙的钢琴演奏。

正是幽默改变了他的处境。

德国著名作家歌德，有一天在公园的一条小径上，与一位曾经猛烈攻击过他的人邂逅，这位批评家很傲慢地说：“我是从来不给傻瓜让路的。

”歌德却回答说：“我正好相反。

”说完就让到一边去了。

名人幽默的例子不计其数。

20世纪50年代初，有一次周总理在中南海勤政殿设宴招待外宾。

客人们对中国菜的花样之繁多、风味之独特、味道之鲜美都赞不绝口。

这时，上来一道汤菜，汤里的冬笋、蘑菇、红菜、荸荠等都雕刻成各种图案，色、香、味俱佳。

然而，冬笋片是按照民族图案刻的，在汤里一翻身恰巧变成了法西斯的标志。

贵宾见此，不禁大惊失色，忙向周总理请教。

对于这个问题，周总理也感到十分突然，但他随即泰然自若地解释道：“这不是法西斯的标志！

这是我们中国传统中的一种图案，念‘万’，象征‘福寿绵长’的意思，是对客人的良好祝愿！

”接着他又风趣地说，“就算是法西斯标志也没有关系嘛！

我们大家一起来消灭法西斯，把它吃掉！

”话音未落，宾主哈哈大笑，气氛更加热烈，这道汤也被客人们喝得精光。

<<关系经济学>>

总理的幽默及时化解了当时的尴尬或者说危机，所以，幽默不但可以让生活中多一些笑声，还是化解人类矛盾的调和剂，是活跃和丰富人类生活的兴奋剂，是一种高雅的精神活动和绝美的行为方式。在生活中不具有良好的交谈能力是不行的，只要经过后天不懈的努力，来锻炼自己的口才，就能使自己变得能说会道，而且更重要的是要对人生充满信心。每个人都可以拥有良好的交际能力，口才是可以培养的。不停地训练自己与人交谈，锻炼自己，相信你一定可以给人留下深刻的印象。

<<关系经济学>>

编辑推荐

《关系经济学》利用最有价值的人脉资源，赢得生活和事业上的成功。

30岁前靠能力，30岁后靠人脉，一个事业的成功，80%应归功于人脉。

永远不要靠一个人花100%的力量，而是靠100个人花每个人1%的力量。

人际关系的最终目的，就是把无形资产转换成为有形资产。

这是一个人脉决定输赢的年代，更是一个人脉淘金的比赛。

人脉是一座无形的金矿，想要如何挖掘取决于你自己。

常常有人抱怨：我想创一番自己的事业，却没有合适的主攻方向，缺乏必要的资金力量，幻想能得贵人襄助。

其实，庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。

对于事业的创立而言，良好的人际关系尤其重要，建功立业者的人脉可以说就是他的钱脉。

也可以说，建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点的汗水，得到的是源源不断的财富。

<<关系经济学>>

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>