

<<关系学中的诡计>>

图书基本信息

书名：<<关系学中的诡计>>

13位ISBN编号：9787550606074

10位ISBN编号：7550606072

出版时间：2011-9

出版时间：凤凰出版社

作者：子桑

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>

<<关系学中的诡计>>

内容概要

安东尼·罗宾说：“人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地获得财富，不断地贡献社会。”

由此可见，生活当中如果拥有了一张庞大的关系网，就等于拥有了取得成功的捷径。对于个人来说，学识与能力是利刃，而良好的关系如同是助力器，如果光有能力，没有好的关系铺路，我们将会走很多弯路。

本书以人伦关系为出发点，主要讲述如何处理工作关系和家庭关系这两大难题。工作关系是中国式管理的核心，工作关系搞不好，则事业很难发展；家庭关系是每个人一生的课题，人一出生，便陷入层层关系网。只有家庭事业双丰收，才算真正的成功。

<<关系学中的诡计>>

作者简介

子桑，原名刘小利，毕业于现代管理大学新闻系，现为一个生活在社会基层勤恳的码字者。参与策划与编著的图书有《福布斯咒语全集》、《品南怀瑾解圣人的智慧》、《一本书读懂日本人》、《别跟我说你懂应聘》等。

<<关系学中的诡计>>

书籍目录

第一章 世事难测：人生就是一张关系网

好人脉成就好人生
关系就是财富
无处不在的关系网
理顺关系可以事半功倍
取与舍，改变自己最重要
事事皆靠关系
成功靠经营，关系靠积累
人人都要有自己的关系网
借力发展自己

第二章 网与鱼的关系：网眼决定鱼的大小

做个懂得织网的渔翁
好关系就是登天的梯
朋友是陪你一生的鱼，好人缘造就好关系
同窗之谊善利用
同乡之情巧利用
生活要有和气，发财要靠人气
你就是自己最好的鱼饵
善于开发下属的能量
邻里之间互助最重要
叫上司为你办事的谋略
播种要趁早，收获需耐心

第三章 掌控心理：让关系积极为你“服务”

凭什么让别人为你做事
以心交心，利人利己
牢记互惠原理，使对方难以拒绝
掌握好说话的艺术，笼络住人心
激活你的“控制欲望”
“利用人性”的智慧
巧妙地利用对方的“自我认同心理”
要有容人之量

第四章 斟酌与虞：掌握关系与利用关系的分寸

帮人帮己帮出好关系
人际关系是成功人士不可缺少的
给人一滴水你可能换回一片海洋
巧妙利用“跟着走”的智慧
利用关系时别犹豫
无心插柳，有心而为
宽容大度赢得人心

第五章 洞悉人性：利益才是最重的砝码

向“钱”看的人走得更远
“利益”与关系是相互作用的
宁愿得罪君子，不要得罪小人
多铺一条路，少砌半垛墙
及时化解纠纷使关系更融洽

<<关系学中的诡计>>

拴蚂蚱的绳子要系牢

“借刀杀人”成己事

釜底抽薪，一招制胜

埋葬过去，开辟未来

第六章 出路大比拼：如何在竞争与淘汰中获胜

“面子”与“路子”哪个更重要？

时刻记住：对手也可以成为朋友

难得糊涂也是种聪明

有效提高人脉竞争力

“舍得”是勇气更是智慧

偏方也可以治大病

每一个人都很重要

与优秀的人同行，你将走得更远

适时的退让是为了更大的进步

淘汰必须淘汰的人

第七章 低头策略：一伸一屈中品评得失

学会放低姿态

花要半开，酒要半醉

让别人做你希望的事

迂回策略让人更容易接受

不要轻易做“心直口快”的那个人

职场行走，别跌倒在自己的优势上

第八章 未堵先疏：不可不防的人际关系洞

适当的距离，让关系更亲密

有效的沟通，让感情更融洽

老资格摆不得

要多与同事交流

评人评事要客观

说“不”之前多思量

不会与同事“过招”

要多尊重老员工，向他们学习

一碗水要端平

懂得关怀你的下属

理性面对职场不公

第九章 功与过：依赖关系的好处与坏处

关系是成功法则之一

经验是贵人教你的

把自己融入到团队里

金子是需要被发现的

好关系是成功的捷径

关系也可以是无形的

第十章 审与思：成也关系，败也关系

关系有多重要，用时才知道

处理好关系，要情理分明

善于借力，让关系围着你转

社交不宜表现得太功利

<<关系学中的诡计>>

用好关系在于用好人
细节决定关系的好坏
警惕流言危机

<<关系学中的诡计>>

编辑推荐

一个人的成功，能力占58%，关系占到40%，剩下的2%就是运气。

那么这本书中的关系“诡计”就十分必要了：在这竞争日益激烈的时代，一切致力于建功立业者，一切致力于扩展人脉者，一切致力于追求幸福者，一切致力于职场成功者，只要掌握了随心所欲处理人际关系的“诡计”，就能够占尽先机，无往而不胜，成为生活的强者。

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。

自古至今中国人一直都爱好面子、讲关系，所以“诡计”一直存在，连环计、局中局，且看谁能笑到最后就是胜利者。

所谓“诡计”是做事时先下手为强的胆略，是行动前深谋远虑的眼光，是让“关系”更具“杀伤力”的手段，是求人办事少走弯路的高明，是善借他人之力成就辉煌的气魄，是你走向成功之路的人脉通行证。

<<关系学中的诡计>>

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>