

《关系网》

图书基本信息

书名：《关系网》

13位ISBN编号：9787564052331

10位ISBN编号：7564052333

出版时间：2012-4

出版社：李翔 北京理工大学出版社 (2012-04出版)

作者：李翔

页数：269

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

如果要钓鱼，就要像鱼那样思考，而不要像渔夫那样思考！凡成功人士都有精于为人处世的本领，其实成功之路有章可循。读此书，就能让你成为八面玲珑之人，让你左右逢源，让你对生活有更深刻的领悟，能让你收获更为充实精彩的人生。你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西？为什么我们会答应别人原本不想答应请求？这些都是别人对我们运用了心理战术的结果。生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的。有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战术。人性恶？人性善？思想来自何方？此时此刻对方在想什么？凡此种种；都是需要对对方罩解的。心理战术是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。当你资金不如人，实力不如人，并不表示你在实际生活中就会落败，只要你能掌握对方的心理，掌握心理战术的运用，就一定能旗开得胜！心理学能让人正确认识自己、了解他人、领悟生活，让自己更健康、更智慧、更快乐！人应该了解自己和他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到自己的生活中去，这会让你活得更轻松自在。一切的心理战，生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理战术，应用到心理战术。如果你正身在职场，你就要懂得如何与你的上司、你的同事处理好这种微妙的关系。在你默默无闻埋头苦干的时候，你也要懂得如何得到老板的关注，同时又能与同事相处融洽。要知道每个人都能获得幸福和激动的工作体验，用心理学挖掘内心的宝库，你就能像水一样涤荡污垢、自我完善。如果你是管理者，你就要懂得如何提高员工工作积极性与工作满意度。这就需要你对于人的共性与员工个性的把握。能够让你在员工心甘情愿为你拼命的同时，还让自己得到了轻松。制胜策略就在心理操纵间，作为管理者，你就要懂得激励、授权并且知道如何为员工创造良性的竞争环境，使得团队创造出最为高效的业绩。如果你是一个销售人员，你就要明白销售就是一场心理博弈战，只有读懂客户内心的人才能立于不败之地。销售人员不仅要洞察客户的，了解客户的愿望，还要掌握灵活的心理应对方式，以达到销售的目的。客户有着自己的想法和决定！如何才能打开客户的心门除了简单明了的陈述，还需要灵活的心理策略！客户的消费心理，需要引导！销售就是察言、观色、攻心！本书会教你如何推销成功。作为女人，你就要懂得如何识别男人，如何鉴别坏男人而让自己少吃苦。要懂得取舍，懂得如何让你身边的男人对你俯首贴耳，让自己成为受宠爱的人。作为男人，你也要懂得如何让自己在职场得意的时候，情场也得意。如何找到合适你的男一半，如何追到你心仪的人，这些都需要你对人性的了解，对异性心理的把握。如果你为人父母，你就要知道孩子的心就是一把锁，唯有“知心，这把钥匙，才能打开孩子的心门，学习心理学知识便是获得这把钥匙的最佳途径，它有助于父母了解孩子的心理特征及规律、准确判断孩子的心理状况、消除孩子的心理困惑，引导孩子树立健康的心态、形成良好的品质，让孩子更自律、更阳光、更出色。”本书是从生活、办事、管理、销售、工作、恋爱、婚姻、教子等各个方面来洞察人性，掌握人心，作为一本心理学全集智慧宝典，内藏丰富的知识和挑战。它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你从心理学的角度重新思考世界、重新理解人性。本书教你如何运用心理学与心理战术战胜自己、也战胜别人。

《关系网》

内容概要

《关系网(中国式社交的核心竞争力)》再孤僻再独立的人也无法完全摆脱关系的存在，这次不再是沙漠上的树那么简单，而是树离不开土壤，鱼儿离不开水一样。从你一出生，你便至少与两个人建立了关系，然后这关系就开始呈射线状散布开来，一直贯穿你的一生。《关系网(中国式社交的核心竞争力)》没有冠冕堂皇的大道理，也没有枯燥无聊的说教，只有深入浅出的寓言和实实在在的技巧。我们不提供道理，我们只提供方法。阅读此书可能不会带给您醍醐灌顶的顿悟，惟愿能成为您马上行动的动力和指南。

书籍目录

PART 1理清关系——哪些人注定会改变你的一生 第一章结贵人——抓住生命中的贵人 贵人相助，少走弯路 伯乐常有，千里马不常有 背靠大树好乘凉 第二章攀高枝——以成功人士为榜样 怎样结识成功人士 如何求成功人士帮助自己 如何说服成功人士 第三章陌生人——搭上未知的船 人生若只见如初 陌生人就是你潜在的贵人 如何把陌生变熟悉 第四章至亲人——雷打不散的血缘之亲 百善孝为先 夫妻合心，其利断金 上阵父子兵，创业手足情 第五章老同学——至真至纯同窗情 老同学常联系，不单在有事的时候才想起 同学之间，永远不要分高低 第六章故乡情——亲不亲，故乡人 老乡见老乡，两眼泪汪汪 学习温州人的抱团儿精神 多多参加老乡会 第七章谢对手——每一个对手都教会你成长 不是非要拼个你死我活 欣赏对手赢得人心 与高手过招才有意思 用宽容化敌为友 PART 2广铺人脉——做关系，先做人 第一章热情使入亲近，冷漠招致疏离 不够吸引人是因为你不够热情 热情是事业的助燃剂 有热情，没距离 第二章多行善——帮人终会帮到己 看到别人身处困境，不要袖手旁观 别做一毛不拔的铁公鸡 善待他人，就是善待自己 第三章关心人——做好人就是把别人放在心上 让别人看到你的关心 把别人的名字记在心里 表达出你的喜爱之情 第四章同理心——如果你是他，你会怎么想 站在对方的立场多想想 将心比心，推己及人 你怎样对别人，别人就怎样对你 第五章有肚量——心宽人脉自然广 海纳百川，有容乃大 宰相肚里能撑船 当忍则忍，能让则让 第六章讲信用——一个靠谱的有信之君子 一言驷马难追 信用决定你的人品 讲信用才有硬关系 第七章尊重人——关系的稳固以相互尊重为基础 人们需要的是尊重，不是金钱 哪怕你不喜欢他，也要尊重他 不要看轻任何一个人 打人不打脸，骂人不揭短 PART 3经营关系——做关系就像做生意，需要用心经营 第一章重感情——没有感情的关系只能是空架子 多放人情债 充实自己人 向暂时失意的朋友伸出援手 第二章巧让利——让人多赚点，自己会赚更多 吃点小亏又何妨 吃亏是福的真谛 第三章借东风——借他人之势成自己的事 借别人的名气 借别人的权威 借别人的才干 借别人的资本 PART 4沟通艺术——关系网必不可少的说话之道 第一章感谢是最超值的礼物 学会感谢 感谢的作用和要求 对交往距离进行调整 第二章别人讲话时不要插嘴 乱插嘴的人遭人厌恶 不要逞口舌之快 学会只说三分话 第三章幽默的谈吐艺术 幽默的四大类型 幽默在谈吐中的作用 幽默的三种力量 第四章注意说话的场合 说话要注意场合 客套不可少 不同场合下的不同用语 PART 5职场风云——看穿公司关系网，领悟职场潜规则 第一章再有心计也不如有业绩 要做就做不可替代 工作也是实现自我的途径 业绩决定了你的生活 第二章同“事”操戈相煎何急 避其短而扬其长 第三章上司这把双刃剑 切记勿与上司争功 与上司保持距离 服从但不盲从 忠诚但不奉承 第四章办公室里的金星火星大碰撞 男女搭配，到底累不累 男女同事要保持距离 办公室恋情最好不要碰 职场男女如何化解性别矛盾 第五章切莫聪明反被聪明误 当你开始自以为是你就离跌倒不远了 学历早已不再是免死金牌 一投机取巧永远只能是小聪明 切勿被自己的聪明毁了前程

章节摘录

版权页： 赢得父母的支持意味着什么？笔者在准备写作“如何赢得父母的支持”这个话题时，遭到周围一些朋友的质疑，他们认为天下的父母没有不望子成龙的，言下之意是父母对子女的支持和帮助从来都是主动无私、不求回报的，哪里需要去“赢得”呢？初听后，觉得有理，然而仔细一想，却发现了问题的所在。正是大多数父母相信自己所做的一切都是为了子女好，因此一厢情愿的付出多，换位思考的检讨少，很多时候看起来是在支持子女的学习、工作和事业，实际上是在阻碍和设限。作为子女一方，由于从小就被告知父母所做的一切都是为了自己好，因此，被动顺从的时候多，据理力争的时候少，最后要么成为父母膝下一事无成、长不大的“老孩子”，要么成家立业后消极拒绝父母的关爱，产生严重的所谓家庭“代沟”。于是，笔者找到当初心存质疑的朋友，问：“如果父母心情愉快、通情达理、身体健康，算不算是对子女的支持？”朋友答：“是。”又问：“如果父母能和你及你的妻儿融洽相处算不算是对你的支持？”朋友答：“是”。再问：“如果父母和你能像朋友一样谈论工作和事业，你认为能否从中得到启发和支持？”朋友答：“当然能。”再问：“做到上述三点难不难？”朋友答：“很难。”最后问：“做到上述三点重要不重要？”朋友答：“重要。”谈话进行到这里，笔者找到了立论的基础，看到了写作的曙光。既然上述简单的三点，很难做到但又很重要，那么还有什么理由不去用心“赢取”呢？如何赢得父母的支持？接下来的内容将告诉你答案。学会和自己的父母和睦相处 和自己的父母和睦相处是赢得其支持的首要条件。很难想象，一个和自己父母关系很差的人能够从自己父母身上得到足够的支持。新东方的创始人俞敏洪，曾经和自己的妈妈关系弄得很紧张。他的妈妈过多地干预了新东方的管理，引起了新东方其他元老的不满。在很长一段时间内，俞敏洪都没有处理好自己和母亲的关系，最终间接导致了新东方其他元老离开了新东方，给俞敏洪的事业发展带来了很大的影响。那么，如何才能做到和自己的父母和睦相处呢？其实秘诀很简单，就是让父母和自己都心情愉快。具体来说有以下几点：1.了解父母的特点 天下的家庭各不相同，世界的父母也各有各的特点。为了与父母相处好，必须了解自己的父母的性格、脾气、爱好等，如果一无所知就会对相互关系的发展带来困难。

《关系网》

编辑推荐

《关系网(中国式社交的核心竞争力)》是从生活、办事、管理、销售、工作、恋爱、婚姻、教子等各个方面来洞察人性，掌握人心。人的交际圈就像一张可大可小的网。你可以将自己的人脉圈拓展得很大很大，大到遍布全国，那么走到哪里都可以轻松而自在；你也可以使自己的圈子无限缩小，小到只剩你一个人，你蜷缩在自己的角落里就是孤僻寂寞。关系能带给你财富，能带给你友谊，带给你家庭的温馨与幸福。

《关系网》

精彩短评

- 1、搁在当年可能没人觉得奇怪，但现在看来这种书能出版就是个笑话，就好像前几年大家看《论服务首长的艺术》一样。好在此书已经被下架了，这也算是社会的进步吧？
- 2、整合人际关系，同学老乡陌生人；对人热情礼貌；发自内心地尊重别人；重感情轻名利

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：www.tushu111.com