

关系网



[关系网 下载链接1](#)

著者:张俊杰

出版者:中国物资

出版时间:2010-11

装帧:

isbn:9787504735829

《关系网》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。《关系网》是中国人编织关系大网、累积人脉资源的成功教科书。

作者介绍:

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
七、修人缘——让自己成为最受欢迎的人 1.人缘让你出人头地 2.不求刻意，但需留心
3.通晓人情，开创好人缘 4.心地宽容有人帮 5.冷庙热庙都烧香 6.做一个善交际的高手
7.做人不能太势利 8.有权力也须有魅力 9.学会跟人好好拉关系
八、说好话——做得对不如说得对，说得对不如说得好 1.把话说得好听一些
2.多赞美少批评 3.当着矮子不说短话 4.有话好好说 5.把丑话说在前面
6.想说什么就说出来，注定吃亏 7.顺耳之言好办事 8.高阶层的人不可有话直说
9.掌握说“不”的学问 九、撑场面——给他人搭个台阶，给自己一个舞台
1.人活一张脸，树活一层皮 2.让人没面子，吃亏的是自己 3.学会在饭桌上办事
4.睁一只眼闭一只眼 5.上下关系要分明 6.千万别跟上司抢镜头
7.好面子，好人缘，好生意 十、积促沟通——让关系更加紧密的沟通术
1.成功就是与人相处的能力 2.打开沟通的天空 3.克服沟通中的心理障碍
4.倾听是有效沟通的金钥匙 5.尽量让对方说“是” 6.照顾别人的感受
7.以情动人，以理服人 8.“察言观色”有妙用 9.微笑是人脉沟通最好的名片
10.不要把话说得太满 11.把话说到点子上 十一、练礼仪——你的形象价值百万
1.良好的第一印象是最佳名片 2.礼尚往来，有情有义 3.人靠衣裳马靠鞍
4.行为举止要不失身份 5.彬彬有礼更有“理” 6.握手大有讲究 7.学会客套，求人好办事
8.拜访时客随主便 9.以礼求让，以情求利 十二、打交道——学会与形形色色的人相处
1.善待近邻：迎合身边最近的人 2.道高一丈：应对耍小聪明的人
3.请君入瓮：对付不怀好意的人 4.主动结交：重视低微的小人物
5.留有后路：防备过河拆桥的人 6.坚持原则：影响利益攸关的人
7.忠诚测试：揭穿虚伪迎合的人 8.大舍大得：不亏待追随自己的人 第三篇

发展关系，广积人脉 十三、交朋友——平时不考验朋友，关键时刻常被朋友出卖
1.今天朋友越多，明天出路越多 2.聚集真正能有价值的朋友 3.朋友的数量与胸怀成正比
4.多结交比自己更优秀的人 5.把合作过的人都变成朋友 6.结识新朋友，不忘老朋友
7.朋友需保持一定的距离 8.千万不要伤害朋友的自尊 9.珍惜身边的每一份友情
10.找准成功交际的切入点 11.要在平时考验朋友 12.细心才会赢得朋友信任
十四、划圈子——把圈子主义进行到底 1.人要有自己的圈子
2.多认识一些带“圈”的朋友 3.想成为狼，就加入狼圈 4.远离“小圈子”
5.努力扩大交际范围 6.同窗之谊是宝贵的人脉资源 7.多结识圈内朋友
8.“虚拟团队”帮你开拓关系 十五、找靠山——营造属于自己的、更大的人脉道场
1.深交靠得住的朋友 2.站对立场，做对事情 3.靠山的三种“靠”法
4.上司是你好前程的保护神 5.靠对手的力量获得成长 6.依靠贤内助赢天下
十六、结贵人——让贵人把你扶上马 1.让贵人帮你成就大事 2.贵人离你并不远
3.不要小瞧“二把手” 4.与名人扯上关系 5.借贵人打个背景光 6.小人物决定你的成败
7.抓住改变命运的瞬间 8.珍视你与陌生人的缘分
十七、防小人——别让小人成为你的绊脚石 1.江湖险恶，不可不防 2.学会和小人打交道
3.千万别与小人斗气 4.苍蝇不叮无缝的蛋 5.当心别人藏在背后的刀子
6.熟人也可能成为骗子 7.提防“舌头底下压死人” 8.三教九流，你都要心中有数 第四篇
掌控关系，韬略制胜 十八、忍为先——“忍气吞声”帮你“化怨为缘” 1.忍一时风平浪静
2.能忍、会忍、善忍 3.不妨对他人屈就一下 4.谅解别人的过错 5.忍字头上插把刀
6.吃亏就是占便宜 十九、和为贵——“和气”是营造良好关系的润滑剂
1.和平共处好处多 2.你赢我赢大家赢 3.一流的人才只合作，不竞争 4.赢得别人的合作
5.商人不重骨气，重和气 6.不要破坏了“合作网” 7.别做拆台的“小人”
8.平和为首，人缘自有 9.世事洞明，内方外圆 二十、糊涂学——太执著会把关系搞砸
1.高明的人都会装傻充愣 2.迁就别人，你会有更多朋友 3.有些事情不能太较真
4.夹着尾巴做人 5.小事糊涂，大事清楚
二十一、进退术——能进能退才能把关系处理得妥妥当当 1.退一步，海阔天空
2.该出手时一定要表明立场 3.好汉要吃眼前亏 4.少树敌等于多交朋友
5.别硬碰硬，要学会躲闪 6.主动认错的人更有面子 7.功成身退是一种大智慧
二十二、求人经——找对人，办事不难；找错人，难上加难 1.画一张“人脉联络图”
2.在关键人物身上下工夫 3.求人之前探察对方性格 4.给口渴的人送水
5.送最少的礼，办最多的事 6.多留意别人的生活细节 7.平时多烧香，急时有人帮
8.人在屋檐下，一定要低头 第五篇 善用关系，赢一辈子
二十三、论交情——关键时刻翻翻你的人情账 1.做大事要懂人情投资
2.感情投资花费最少，回报最高 3.建一个“人情账户” 4.同学关系是一种重要资源
5.想要贵人帮，先要找老乡 6.论交J隋不做一次性买卖 7.“人走茶不凉”的学问
二十四、让利益——天下的事情都逃不过一个“利”字 1.利益不在于多少，而在于平衡
2.过于算计，必受其害 3.有钱大家赚，利润大家分 4.不克扣对方应得的好处
5.让朋友胜过你 6.分配利益的时候要善于让
二十五、化干戈——放人一条生路，给自己一条出路 1.有仇不报是君子
2.宽容别人对你的伤害 3.感谢竞争对手的存在 4.做不成朋友，但不必成为敌人
5.大事化小、小事化了 6.将敌意消于无形
二十六、破僵局——世事如棋，用对方法做对事 1.没有解不开的梁子
2.先躲在暗处看清对方来意 3.让正在气头上的人骂个够 4.以“化解”代替解决
5.困难时期更要慷慨 6.克服交往中的心理障碍 二十七、借力量——借力登梯才能爬得更高
1.借刀杀人不见血 2.依靠团队的力量成功 3.借来梯子往上爬 4.利用人缘提升竞争力
5.成就事业最关键的是有人帮你 6.借助他人的智慧成功 7.站到“巨人”肩膀上去
二十八、谢对手——超越竞争对手，战胜竞争对手，帮助竞争对手
1.成长路上不能没有对手 2.常怀一颗“取经心” 3.站在对手肩上发展自己
4.感谢对你“围追堵截”的人 5.只有对手而没有敌人 6.“以柔克刚”应付对手
..... (收起)

标签

关系

人际

评论

[关系网_下载链接1](#)

书评

[关系网_下载链接1](#)