

<<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

图书基本信息

书名：<<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

13位ISBN编号：9787504475060

10位ISBN编号：7504475068

出版时间：2012-1

出版时间：中国商业

作者：辉浩

页数：477

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>

## <<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

### 前言

从出生的那一刻起，我们每个人都无一例外地身处一张巨大的网中，这张网会伴随我们的一生，我们的命运与这张网紧紧相连，虽然它看不见摸不着，但没有人能离开这张网独立的生存。

这张网就是关系网，编织并维护这张网的学问就是关系学。

在成年之前，我们感觉不到关系的重要性，因为我们时时刻刻都处在父母家庭的保护养育中。

但在走入社会之后，如果我们仍然不懂得搞好身边各种关系，那么就有可能寸步难行。

跟领导搞不好关系，怎么指望升迁？跟同事搞不好关系，工作怎么开展？跟客户搞不好关系，生意怎么做？跟家人搞不好关系，何谈幸福？……关系对我们来说是如此重要，难怪一个西方的商人在中国经商十年后发出了这样的感慨：在中国为人处世需要花费特别多的心思，这是一个重关系胜过实效、不看僧面看佛面的国度。

这一段话虽有失偏颇，但也不是空穴来风信口胡诌。

很多时候，人际关系确实比做事能力更重要，一个人缘好有声誉的人，很多棘手的事在他手里就可以轻而易举地办成。

那些不善于经营人际关系的人往往到处碰壁，到最后一事无成，以至于平庸一辈子。

美国著名成人教育家卡耐基先生也认为人际关系是成功的重要因素。

他指出：一个人事业的成功，百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系和处世技巧。

事实也证明，每个成功者背后都有一个或一群更为成功的人，没有谁是可以孤军奋战就可以到达顶峰的，假如你决心成为一个出类拔萃的人，那就千万不要忽视人际关系，每天学点关系学，对你的人生而言有百益而无一害。

暗示学是在心理学和社会学的基础上发展而来的一门神秘而又实用的学问。

根据用途和表现形式的不同，暗示学分三方面的内容：1. 自我暗示。

从心理机制上讲，自我暗示是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。

通俗地讲，自我暗示就是通过与自己对话，影响自己的潜意识，从而让自己的心态由消极变为积极。

比如困难临头时，人们会安慰自己：“快过去了，快过去了。”

从而减少忍耐的痛苦。

人们在追求成功时，会设想目标实现时非常美好、激动人心的情景。

这个美景就对人构成自我暗示，它为人们提供动力，提高挫折承受能力，保持积极向上的精神状态。

自我暗示蕴含着强大的力量，如果你对目前的状态不满意，而又苦于找不到好的方法去改善，那么就不妨试试自我暗示，相信会给你带来意外的惊喜。

#### 2. 社交暗示。

社会交往离不开语言的交流和沟通，人类除了口语，还能用70万种以上的信号来交流，而这种信号，就是暗示。

很多时候，暗示比直接明了的表白效果更好。

比如你想给初次见面的人留下一个好印象，除了良好的语言交流外，你还可以通过其他方式来暗示，衣着装饰、行为举止都可以或明或暗的暗示出你的修养你的品格，并且这种心照不宣的暗示语言会更令人信服。

#### 3. 识读他人的暗示。

世界上没有哪两片树叶是完全相同的，人也一样，每个人都是一个独特的个体，都有自己的特征品性。

在现实生活当中，出于某种目的，大家都会有意或无意地掩饰自己在某些方面的优缺点。

与人相处，最大的难题就在于看人识人。

但是暗示学可以很好地解决这一问题。

正如西方心理学家弗洛伊德曾经说过的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”不管是谁，不管

<<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

再怎么掩饰，也还是可以通过某些暗示准确地识读他的内心世界。

前提是我们要能够读懂对方身上的暗示，如果能做到这一点，那么就完全可以看清对方的真面目。

两门最实用的学问一书囊括，是本书最大的特色，让你的关系网络四通八达，让你拥有成功幸福的人生，这是我们最大的心愿。

## <<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

### 内容概要

暗示学是在心理学和社会学的基础上发展而来的一门神秘而又实用的学问。

根据用途和表现形式的不同，暗示学分三方面的内容： 1. 自我暗示。

从心理机制上讲，自我暗示是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。

通俗地讲，自我暗示就是通过与自己对话，影响自己的潜意识，从而让自己的心态由消极变为积极。

比如困难临头时，人们会安慰自己：“快过去了，快过去了。

”从而减少忍耐的痛苦。

人们在追求成功时，会设想目标实现时非常美好、激动人心的情景。

这个美景就对人构成自我暗示，它为人们提供动力，提高挫折承受能力，保持积极向上的精神状态。

自我暗示蕴含着强大的力量，如果你对目前的状态不满意，而又苦于找不到好的方法去改善，那么就不妨试试自我暗示，相信会给你带来意外的惊喜。

### 2. 社交暗示。

社会交往离不开语言的交流和沟通，人类除了口语，还能用70万种以上的信号来交流，而这种信号，就是暗示。

很多时候，暗示比直接明了的表白效果更好。

比如你想给初次见面的人留下一个好印象，除了良好的语言交流外，你还可以通过其他方式来暗示，衣着装饰、行为举止都可以或明或暗的暗示出你的修养你的品格，并且这种心照不宣的暗示语言会更令人信服。

### 3. 识读他人的暗示。

世界上没有哪两片树叶是完全相同的，人也一样，每个人都是一个独特的个体，都有自己的特征品性。

在现实生活当中，出于某种目的，大家都会有意或无意地掩饰自己在某些方面的优缺点。

与人相处，最大的难题就在于看人识人。

但是暗示学可以很好地解决这一问题。

正如西方心理学家弗洛伊德曾经说过的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

”不管是谁，不管再怎么掩饰，也还是可以通过某些暗示准确地识读他的内心世界。

前提是我们能够读懂对方身上的暗示，如果能做到这一点，那么就完全可以看清对方的真面目。

两门最实用的学问一书囊括，是《做事要学关系学做人要懂暗示学》最大的特色，让你的关系网络四通八达，让你拥有成功幸福的人生，这是我们最大的心愿。

## <<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

### 书籍目录

上篇 成功的根基，处世的秘笈——关系学第一章 成功关系学：得关系者得天下一、重关系：不把关系当回事，你就别想成大事二、用关系：让关系发挥最大的功用三、借关系：好风凭借力，送你上青云四、“织”关系：关系不织不成网五、挖关系：关系处处有，只要你肯挖第二章 商场关系学：人脉就是财脉，关系就是商机一、做生意就是做关系二、合作共赢：合作关系慎重对待三、简简单单把客户搞定四、善待你的竞争对手第三章 职场关系学——圈子决定位子，关系决定前途一、搞定领导就搞定了前途二、处理好同事关系才能玩转职场第四章 家庭关系学：持家有道，家和事兴一、亲情关系——最值得信赖和托付的关系二、家和万事兴——亲情关系的融洽之道三、夫妻关系——爱人帮衬，共创美好的生活四、夫妻相处之道：幸福就是理解和宽容第五章 日常交际关系学一、日常拉关系，全凭一张嘴二、套近乎就这么简单三、赢得真挚的友谊第六章 禁忌关系学：一招不慎，全盘皆输一、忌口无遮拦，祸从口出二、忌自大狂妄，不懂低调处世三、忌粗心大意，不懂得把握细节……下篇 神奇的力量，实用的学问——暗示学

章节摘录

版权页：上篇 成功的根基，处世的秘笈——关系学第一章 成功关系学：得关系者得天下为人处世离不开关系，成功更离不开关系。

细数身边的成功者，你会发现他们几乎都有这样的共同点：人缘好、人脉广、关系硬。

如果一定要问为什么要学关系学，那么，答案只有一个：得关系者得天下！一、重关系：不把关系当回事，你就别想成大事生活当中各种各样的关系对我们未来的影响是显而易见的，要想让关系学更好地为我们服务，首先你要对关系学有一个清醒的认识，要充分的重视起来。

如果你不把关系当回事，那么关系自然也不会把你当回事，最终的结果会导致你一辈子成不了什么大事。

关系就是竞争力想在现代社会里生存、发展就必须具有较强的竞争力。

竞争力是一个综合性的指标，它不仅指才能、素质等方面条件，还与人际关系有重要关联。

有好的人际关系，做事时就会得到众人的支持，在竞争中就会处于优势地位。

而人际关系不好的话，在你困难的时候就得不到帮助，甚至还有人会跳出来踩你两脚，这样一来，在竞争中你就会居于劣势。

浙江的白先生经营着一家制鞋厂，他主要是做出口生意，很少内销。

白先生常说，“眼睛只盯着钱的人做不成大买卖。

买卖中也有人情在，抓住了这个人情，做买卖也就成功了一半。

”白先生对此是深有体会的。

1992年，白先生的皮鞋厂还是一个只有几十个工人的小厂，凭着质优价廉勉强在国际市场上混口饭吃。

有一次一个法国客商订了50双皮鞋，白先生按对方的要求包装完毕后运到码头准备发货，就在这时，这个法国客商却突然打来电话，请求退货，原因是由于该客商对当地市场估计错误，这批货到法国后将很难销售。

.....



<<做事要学关系学做人要懂暗示学>>

编辑推荐

《做事要学关系学,做人要懂暗示学》编辑推荐：中国式成功学最复杂，最微妙，最实用的经典巨著。商场，官场，入场无往不胜的智慧法宝。关系学、暗示学、是顶级成功人士秘而不宣的两门神秘学问。它会让你在官场、商场、入场的关系网络四通八达；厚结人缘、广结人气，让你提前摆脱平庸，拥有成功幸福的人生。成功的根基，处世的秘笈——关系学，神奇的力量，神秘的学问——暗示学，做事要学关系学，做人要懂暗示学。



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>