第一图书网, tushu007.com

<<中国式人际关系>>

图书基本信息

书名：<<中国式人际关系>>

13位ISBN编号：9787119069654

10位ISBN编号：7119069659

出版时间：2011-6

出版时间：外文

作者：赵军

页数：275

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

前言

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。
这个数据是否令你震惊？
而在好莱坞，还流行一句表述了与其意义相似的话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。
”　人际关系！
在开放的社会环境下，人际关系的重要性越来越明显。
为什么明明才华横溢的你却总是不得志？
为什么那么多你觉得能力并不如你的人却能左右逢源春风得意？
或许在这时候你应该先放下包袱放下抱怨，也暂时放下让你辛苦终日却收获甚微的工作，好好想一想，是不是在人际关系上出了什么问题？
　人际关系是人们在生产或生活活动过程中所建立的一种社会关系。
从人一出生开始，就注定陷入了层层的关系之中。
如决定你生活幸福的家庭关系，决定你事业发展的工作关系，决定你创业成败的商场关系……种种需要你去处理的关系仿佛织成了一张无形的大网，让人逃也逃不脱，离也离不开。
　人际关系考较的就是一个人的为人处事，所谓“先做人，后做事”，只有搞好人际关系，才能建立起广泛的人脉网，而人脉无疑是当今社会最有远见的投资，以人脉为资本，能够保证您不管在生活中还是事业上都无往不利。
　人际关系既是做人的道理，又是做人的技巧。
所以人际关系好的人，往往都是掌握了这些技巧并能将其巧妙应用的人。
但是在中国人的传统观念里，做人太过“技巧”就未免偏于圆滑，而圆滑二字在日常用语中却往往不含褒意，这就形成了一个奇怪的现象，每个人都渴望成为一个圆滑的人，却又可想可做但不可说，这就是所谓的潜规则现象。
　在社会上生存，如果不懂些潜规则简直是寸步难行。
但是潜规则却不是在教科书里能够学得到的，而是多少前人在实战中摸爬滚打总结出的血泪教训。
知道了这些，就会少走很多弯路。
但是由于这些经验教训得来不易，很少有人会轻易告诉别人。
　是的，这本书要告诉你的，就是这些经验、就是这些潜规则、就是这些能够使人变得圆滑的技巧，就是能够使你在处理人际关系上游刃有余的能力。
　纵观人的一生，其所面临的人际关系虽然纷繁复杂，但是在我们身边最重要的关系也可简单归纳为几类。
本书着重于针对同上司、同事、下属、商业伙伴和对手，以及亲戚邻里、同学好友等一生中最密切、影响最大的社会关系进行详尽分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。
帮助您更好地成为职场上、商场上、亲友圈，乃至社会中最有分量、最受欢迎的人，从而建立起良好的社会关系，培养广泛的人脉，使您掌控人际交往的主动权，为自己的远大前程铺设起坚实的道路。
　本书注重理论联系实例，既摆脱了冗长的理论带来的无益的教条和说教，也避免了因过于实际而产生人情冷漠、“厚黑”当先的消极影响，真正成为一本有理可依，有迹可循，有样可学的社会实用手册。
相信会帮助读者更轻松，更快乐地阅读本书。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

为什么你才华横溢却总是不得成？
为什么能力不如你的人却左右逢源、春风得意？
你是否想过你在人际关系中出了什么问题？
关系是为人处世得以进退自如的根本，本书针对中国人的生活传统、思想模式和生活模式，阐述百姓身边的关系学，教给你圆处世的技巧和睿智生存的哲学。

作者简介

《中国式人际关系》提供简便的解决思路与方法，帮助你成为职场、商场、亲友圈乃至社会中最有分量、最受欢迎的人，从而建立起良好的社会关系，培养广泛的人脉，让你掌控人际交往的主动权，为你的美好前程铺起坚实之路。

<<中国式人际关系>>

书籍目录

第一章 赢在关系——人脉网是成功路编织事业上的关系网做人是个平衡的艺术相处之道要因人而异锋芒过露不如示人以弱多结交强于自己的人寻找生命中的那个贵人做好细节你会更受欢迎不让身份成为交往的障碍“ 舍 ”是种子，“ 得 ”是收成学会储蓄人情“ 雪中送炭 ”贵于“ 锦上添花 ”黑红相承，刚柔并济帮助别人体面地下台阶拉近与人之间的距离交往中现实一点不是错留有余地方能进退自如每个人的“ 面子 ”都很重要有理让三分是最好的宽容第二章 中国式人情关系放低姿态路更宽不要吝惜你的赞美把对方研究得一清二楚不要忽略配角的感受记住他人的名字懂得感恩，赢得尊重顺势而为自然水到渠成亲人永远是你坚强的后盾同事可以是你最好的助手送礼切记投其所好第三章 美的语言是交际的艺术话到嘴边留半句，深浅不予他人度别让言语碰到别人最脆弱的地方学会说恭维话包装好你的语言直中要害的言语最有力量有时实话也是伤人的刀说话一定要给自己留有余地巧妙拒绝，让交际更轻松说话办事要会“ 绕弯子 ”不同的说法，不同的效果第四章 支援你驰骋商场的千军万马……第五章 做上司身边的大红人第六章 做办公室里左右逢源的人第七章 做下属眼中的好领导第八章 念好家庭经，家和万事兴第九章 值得用一世来经营的朋友关系

章节摘录

版权页：插图：所以。
很多人在面对记者的询问时，都偏爱用这些字眼，诸如：可能、尽量、或许、研究、考虑、评估、征询各方意见……这些都不是肯定的字眼。
他们之所以如此，就是为了留一点儿空间好容纳“意外”；否则一下子把话说死了，结果事与愿违，那不是很难堪吗？
以下的状况是我们应该注意的。
首先、在做事方面：对别人的请托可以答应接受，但不要“保证”，应代以“我尽量，我试试看”的字眼。
上级交办的事当然接受，但不要说“保证没问题”，应代以“应该没问题，我全力以赴”之类的字眼。
这是为了万一自己做不到所留的后路，而这样说事实上也无损你的诚意，反而更显出你的谨慎，别人会因此更信赖你，即便事没做好，也不会责怪你！
其次、在做人方面：与人交恶，不要口出恶言，更不要说出“势不两立”之类的话，不管谁对谁错，最好是闭口不言，以便他日需要携手合作时还有“面子”！
对人不要太早下评断，像“这个人完蛋了”、“这个人一辈子没出息”之类属于盖棺定论的话最好不要说，人一辈子很长，变化很多呢！
说话不留余地等于不留退路，要么成功，要么失败的简单逻辑不适合复杂多变的社会。
为此付出的代价有时是你无法承受的，与其与自己较劲儿，不如多用“是……不过……如果……”之类的话语方式。

编辑推荐

《中国式人际关系》储蓄关系，经营关系，赢在关系。
人际关系考量为人处事的技巧，先做人，后做事，只有搞好人际关系，才能建立广泛的人脉网。
人脉是当今社会最有远见的投资，以人脉为资本，能在生活和事业中无往不利。
揭秘关系背后的潜在规则，传授智通达的外世圭臬。
为什么你才华横溢却总是不得成？
为什么能力不如你的人却左右逢源、春风得意？
你是否想过你在人际关系中出了什么问题？
关系是为人处世得以进退自如的根本，《中国式人际关系》针对中国人的生活传统、思想模式和生活模式，阐述百姓身边的关系学，教给你圆融处世的技巧和睿智生存的哲学。

第一图书网, tushu007.com

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