

<<人脉关系课>>

图书基本信息

书名：<<人脉关系课>>

13位ISBN编号：9787550202603

10位ISBN编号：7550202605

出版时间：2011-6

出版时间：京华

作者：曾仕强,刘君政

页数：175

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>

<<人脉关系课>>

前言

人际关系与沟通，对任何人来说，都是十分重要的课题。

因为宇宙万物之中，人类的关系最为复杂，而且各地的风土人情不同，又形成不一样的人际关系。

一般而言，西方人的人际关系以个人为主。

社会由个人所构成，个人自由独立，必须加以适当的规范，也就是实施法治，才能够维持整体的秩序。

人人在法律许可的范围内自由、平等、独立，成为其人际基础。

中国人的想法比较复杂，也显得周到得多。

我们的人际关系以伦理为主。

社会固然由个人所构成，但是个人却很难离开社会而生活。

个人的自由，实际上相当有限。

人与人的互动，也不完全能够由法律来控制。

至于独立，那就更加不可能。

互依互赖、彼此互动，总比单打独斗要方便而有效。

人人在法律许可的范围内衡情论理，以伦理来弥补法律的不足，这才是中国人的人际基础。

为了培养自由独立的习惯，西方人刚出生时，便要自己单独睡觉，不和父母同床。

长大到十七八岁，就应该自立。

成年子女不与父母同住，当父母去世时，孤零零地乏人照料。

如果说西方人孤零零地出生，孤零零地死亡，应该毫不为过。

中国人不喜欢这种人际疏离，我们比较喜欢热热闹闹地出生，然后风风光光地死去。

婴儿刚出生，父亲为了表示欢迎，马上把自己的床位让给婴儿，一方面使母亲方便照顾，一方面也让新生儿感受到人间的温暖。

子女和父母一辈子互依互赖，除非不得已，否则会长久地居住在一起。

子女再忙碌，也不愿意父母孤零零地死亡。

西方人的观念，是“分大于合”，常常站在“个人”的立场来看整体的社会，一开口就说“我个人的看法”。

中国人的观念，则是“分中有合，合中有分”。

个人固然重要，但只有在整体中完成自我，才称得上圆满。

看不懂的人认为中国家庭不尊重个人，甚至于束缚了个人的发展。

其实，中国家庭自古以来，便重视成全。

唯有彼此互相成全，一家人才能够发挥不同的才能，以求互补。

“对，没有用”，成为深入了解中国社会的最佳切入点。

对就是对，为什么会没有用呢？

西方人深受“二分法”的祸害，好像“不是对，便是错”，是非分明成为人际关系的重要准则。

中国人早已摆脱“二分法”的陷阱，我们知道“错，绝对不可以；对，常常没有用”。

对错之外，还牵涉到是否圆满的问题。

我们虽然厌恶是非不分的人，却也并不欢迎是非分明却不圆满的人。

因为我们讲求“在圆满中分是非”，把是非分得大家都有面子，不得罪人，但也不讨好人，人际关系才可能良好。

我们一直认为某些人的成功是讨好别人的结果。

这不过是一种自我安慰的想法，最好不要如此认定，以免误导了自己。

中国人看自己和看别人，往往采取不一样的标准：认为自己的所作所为都是随机应变；而别人表现出同样的行为，那就是投机取巧。

在这种情况下，我们所说的沟通和西方人也有很大的差异。

与西方人说话，如果没有结论，就很不容易沟通。

与中国人沟通，最好不要有结论，以免引起无谓的排斥或抗拒。

<<人脉关系课>>

我们的方式，是让对方自己获得结论，而不是我们给对方结论。

凡此种种，都是研究人际关系与沟通必须了解的文化差异。

我们应该特别加以注意，以免不研究还好，愈研究愈使自己远离中国社会，产生反效果。

书中的若干论点，乍看起来，好像古老而不够现代。

其实深入了解之后，才发觉是我们现代人解释错误，产生不正确的认知，而不是这些道理有什么不妥

。

盼望各位能够以继旧开新的心情，一起来创造合乎我们风土人情的人际关系与沟通。

并以虔诚的心，期待各界先进的不吝赐教，幸甚！

曾仕强刘君政 序于台湾兴国管理学院

<<人脉关系课>>

内容概要

人际关系本来是中性的，无所谓好坏。
运用得当，便是良好的人际关系；用错了，用歪了，便是有百害而无一利。

自古以来，中国人建立的是一种举世罕见的人伦关系。
它与人际关系最主要的差异，在于前者重视“合理的不平等”，而后者主张“人生而平等”。

不论人际关系还是人伦关系，都有赖于良好的沟通。
现代人很喜欢说话，却大多不善于沟通。

许多人掉进“我有话要说”的陷阱，死都不知道是怎么死的!

尽管中国人十分讲道理，但中国人的道理通常是相对的。

所以，中国人常常陷入“先说先死，不说也死”的尴尬境地。

为此，必须在先说和不说之间找到一个平衡点，实现安全、有效、合理的沟通，以期达到“说到不死”的境界。

<<人脉关系课>>

作者简介

曾仕强，教授，中国式管理之父，当今中国极具影响力的管理大师与培训大师。
研究中国管理哲学近三十年，首倡中国式管理，名动政、商、学界，享誉海内外。

英国莱斯特大学管理哲学博士，美国杜鲁门州立大学行政管理硕士。

曾任大学校长、教授多年，并长期担任企业经营顾问、高级培训师。

现任时代光华公司特聘高级培训师。

被誉为中国式管理大师、最受企业界欢迎的十大名嘴之一。

重要著作有：《中国式团队》、《圆通的人际关系》、《在中国如何当领导》、《管理的真相》、《从管人到安人》、《中道管理》等。

刘君政教授，美国杜鲁门州立大学教育行政硕士，美国东北密苏里州立大学行政管理硕士，中国台湾师范大学教育学士。

历任大学教授、胡雪岩教育基金会理事。

<<人脉关系课>>

书籍目录

- 序
- 前言
- 第一章 中国人一切靠关系
 - 中国人复杂的人际关系
 - 中西方眼中的人际关系
 - 正当的人际关系是成功的催化剂
- 第二章 中国人99人1Q关系
 - 把伦理道德加入人际关系
 - 中国人需要人伦关系
 - 人伦关系的六大原则
- 第二章 人际关系的三个阶段
 - 务实求本，为人诚恳
 - 随机应变，择善固执
 - 追求中庸，寻求合理
- 第四章 由己及人开展人际关系
 - 认识自己，提升自我
 - 尊重家人，互相协作
 - 交友之道，守望相助
- 第五章 成功的人际关系
 - 做人十大要领
 - 提高个人修养，善用社交媒介
 - 五方交友，扩大交际圈
 - 掌握人际交往技巧，学会努力忍耐
- 第六章 在人际关系中持经达权
 - 人际关系“经”六则
 - 人际关系“权”六则
 - 经权配合，持经达权
- 第七章 人际关系的艺术
 - 诚恳的艺术
 - 人际关系中应有的基本态度
 - 和谐的艺术
- 第八章 人际关系与沟通
 - 良好的沟通是人际关系的润滑剂
 - 什么是沟通
-
- 第九章 实现有效沟通
- 第十章 全方位突破沟通困境
- 第十一章 沟通的艺术
- 结语

<<人脉关系课>>

章节摘录

版权页：插图：化戾气为祥和，是和谐人际关系的目标。

中国人常说“大事化小，小事化了”，这种“化”不是“和稀泥”式的化，而是“皆大欢喜”式的化，是真正的中国功夫，着实不简单。

要做到这一点，我们的基本理念有三，分别说明如下：1.简化人际关系。

往昔农业社会，尽管人与人之间的关系十分复杂，但大家有较长的时间来互相认识，也有较多的时间来调整彼此的关系。

现代商业社会，人与人之间的关系变动很大，只有彼此之间的关系得到简化，才能够产生实质的作用。

为此，我们建议把人分成四个层次，由自己开始，再由个人到家人，然后推及朋友，最后推及一般人：亲戚之中，近亲并入家人，远亲纳为朋友；同时把朋友这一层次的范围加以扩大到同宗、同事、同乡、同学、同业、邻居、同年以及熟悉的外国人；一般人这一层次则包括点头之交、陌生人、群众以及一般的外围²。有差别地爱人。

尽管有很多人在大力倡导平等的爱，我们仍旧赞成中国人原有的“自差别的爱人”。

爱是有差别的，父母就是父母，不同于朋友；认识的人便是熟人，不同于陌生人。

对不同层次的人给予不同的爱，以免出现“爱所有的人，结果爱不了任何人”、“爱人类却天天和家人吵架”的怪现象。

要爱人，先要爱自己；要爱别人的父母，先要爱自己的父母。

人对人的爱一方面要真挚，一方面更要合理。

3.心存谅解。

人与人之间既然不可能没有差别地爱，那么，彼此互相谅解就成为“化”的必要条件。

如果你对他比较好，对我不太好，我应该充分谅解，认为你之所以有这种表现，必定有原因。

人人反省，并且反省之后能自我改善，以谅解的心情来化解人际之间的各种不公平问题，人际关系自然日趋和谐。

心存谅解，自然容易化掉人与人之间的矛盾。

<<人脉关系课>>

后记

写完这一本书，我们的内心感到相当轻松。

多年以来，我们一直在大家所谓的转型期等待、挣扎，特别是处理人际关系，简直不知道该如何是好。

有些人固守传统的人际关系，尽管内心十分厌恶，也不得不强颜欢笑，勉强应付。

在众人面前一副兜得转、吃得开的模样，背地里则有一大堆自己怎么都想不通的问题，因而独自郁闷、苦恼。

有些人根本无视于传统的人际关系一味西化，殊不知一个中国人若是失去中国味道，再怎么成功也不过是半个洋人。

现代化绝非西化，而是既具有中国人的味道，又能够适应国际化的潮流。

一个现代的中国人，他的正直应该表现在当美国人赞美他的时候，他会回答：“谢谢你。

”当日本人称赞他时，他会回答：“请多多指教。

”而当中国人夸赞他时，他又会及时调整回来：“哪里，哪里。

”可惜有些人往往一去不回头，一旦学会了“谢谢大家的肯定”，就在中国人面前变成没有中国味道的中国人了。

这样下去，势必有一天造成一个没有中国人的中国，岂不遗憾？

“持经达变”的精神同样应该发挥在人际关系上面。

保持若干中国人的“经”，做到“敬人者人恒敬之，有原则也能应变，圆通却不圆滑”，然后顺应商业时代的实际需要加以合理调整。

中国人依然是中国人，但是“周虽旧邦，其命维新”，已经是现代的中国人了。

当今民主时代，人与人之间乃是“好人必须出头，坏人才能自知约束”。

写作这本书的目的，在求每一个人都“让好人说好，让坏人说坏”，“有事不怕事，无事绝不惹事”，让我们共勉之。

为了拥有现代却保有中国人的味道，我们大胆地把人际关系和伦理结合在一起，称为人伦关系，并且保留和谐的特性，要求和谐而不流于“和稀泥”。

其实，只要时时留意“合理”的标准，处处小心，无过与不及，和谐的人伦关系应该是令人喜爱、受人欢迎的。

转型期不过是一种自我安慰的借口，大家保留一些面子，当然无可厚非。

只是不要用来欺骗自己，一旦自己也认为真的是转型期，那就受害不浅了。

看过这本书，明白了这些有关沟通的道理，现在可以“我有话要说”。

至少说出来的话，比较合理而不致害人害己。

老子说过这样的话：“多言数穷，不如守中。”

”可惜经常被人误解，成为“不言”的依据。

一般人只知道“是非只为多开口，烦恼皆因强出头”，便不闻不问，以免“数穷”，弄得运气不佳。

“多言数穷”，“多”与“少”相对，并没有劝人不言，只是希望大家少言。

少言也不是尽量少说话，而是“不可多说，不可不说”。

“应该说才说，不应该说不能说”，才是真正的“守中”。

书中所说的道理都是为了达到“守中”，是一些不得不说的道理。

这些道理看起来十分简单，真正实行起来并不是轻易可以见效的。

必须多多磨练，才能够达到圆熟的地步。

现代社会重视沟通，一切措施都有待沟通，而且步调快速，必须及时达成预期目标，以争取时效。

所以看完了这些道理之后，唯一要做的就是立即付诸实行！

从做中学，从行动中体验，这些浅显的道理就会产生神奇的功效。

古圣先贤，知道文字、语言的限制性，实际上无法完全表达内心的意思。

所谓词不达意，不但是表达能力的问题，而且牵涉到语言、文字所带来的困扰。

因此，我们的沟通特别以心为主，讲求情意交流、心与心的感应。

<<人脉关系课>>

语言、文字不过用来辅助沟通而已。

换句话说，沟通的时候，不应该仅仅注重媒介，还必须时时刻刻把心融进去，用心体会说者的用意。

同样一句话，不同的人来说，可能有不一样的用意；不同的人听起来，也会产生不相同的理解。

何况中国文字原本弹性很大，几乎不容易找到固定的意义。

单凭我们的语言、文字，实在很难获得有效的沟通。

还有，中国社会不像西方那样，认为“对就对，不对便是错”。

我们有一种“对，没有用”的圆满哲学，认为“大家都对，也可能沟通不良”，最好让大家都有面子，促成圆满的沟通，才没有后遗症。

这本书，处处以情为重，因为“情”即“面子”，不能不时刻留意，不可无情，以免沟而不通，甚至不沟通还好，愈沟通愈惹来一大堆麻烦。

大家都爱面子，但是各人的立场未必相同，往往顾此失彼，很不容易兼顾并重。

这时候伦理成为十分重要的因素，只要大家守分，谨守人伦关系，做出合乎伦理的表达，相信必能达到圆满沟通的境地。

不必害怕面子问题，人人爱面子，若能爱到合理的程度，也就是不要爱面子爱到“不要脸”（不讲理）的地步，爱面子并没有什么不好，反而会提醒我们，必须将心比心，同样重视别人也爱面子的习惯，予以对方同等的尊重。

有话要说之前，先充分考虑，把相关事宜想想清楚，宁可多花一点时间，谋定而后动，想妥当再开口，也不要事后才来后悔，造成一些无谓的烦恼。

想好了再说，想好了再动手写成文字，原本是一种十分得当的做事方法，想不到现代人好像忘光了。

有话当然可以直说，只要人对、地点对、时机对、所说的内容也对，再加合适的沟通技巧，有何不可？

可惜一般人本事不够，每当有话直说的时候就得到很糟糕的结果，以致害怕得不敢有话直说。

任何希望有话直说的人，最好把自己的沟通本领练好，再来有话直说，才能经得起考验，维持对有话直说的信心。

诚实是做人的基本修养，有话实说本来就是最好的沟通策略。

我们所说的先瞒一下，不过是说实在话的先行措施。

如果从头到尾隐瞒，怎么能够沟通良好？

瞒一下，把情况稳定住，然后想办法一步一步走向实话实说，既安全又有效，才是暂时隐瞒的真正用意。

话是可以说的，也是应该说的，只是不能够这样说。

中国人对这方面的要求特别高，能够做到可以说、应该说，而又说得很妥当，大家都有面子，才称得上圆满的沟通。

走出一条现代化的中国道路，真正做一个现代的中国人，应该是举世都欢迎的好事，让我们一起来努力。

<<人脉关系课>>

编辑推荐

《人脉关系课》：人脉决定命脉，人伦关系胜过人际关系，曾仕强教授教你最好的人际沟通术。

<<人脉关系课>>

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>