

《人际交往的智慧》

图书基本信息

书名：《人际交往的智慧》

13位ISBN编号：9787800809644

10位ISBN编号：7800809641

出版时间：2009-3

出版社：群言出版社

作者：杨敬敬

页数：230

译者：杨敬敬

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

《人际交往的智慧》

前言

拥有广泛的人际关系是一种十分重要的资源，人际关系就是人际关系及其脉络。人际关系不仅是日常生活的润滑剂，也是事业成功的催化剂。独木难成林，没有朋友，没有好人际关系的人注定很难成功。人际关系就是财富，关系就是能力。好人际关系是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。特别是在人际交往中，人际关系的作用不可低估。经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列与组合。在人际交往中，我们每个人都要学会与周围的人进行良好地沟通，与周围的人实现思想和感情两方面的无障碍交流。只有如此，我们才能为自己营造并维系一个良好的人际关系。营造和维系好人际关系，是一门学问，也是一种艺术。

《人际交往的智慧》

内容概要

《人际交往的智慧》主要内容：交际是心与心的交流，更是智慧与素养的较量。学会与人打交道会让你得到更多的乐趣和益处。形象社交是你获得别人好感的护照；应酬社交是保持魅力的绝招；人情社交是礼尚往来的法宝；礼节社交让你面子保全，礼数周到；语言社交，给人送去片片暖语；关系社交，使你仰仗朋友的依靠；心理社交，洞察人意有妙着；事物社交，私事特办效率高。

《人际交往的智慧》

书籍目录

第一章 人际关系是无尽的资源关系之路无限广，万条大路通罗马关系让你不再单打独斗关系可载人，关系也可覆人沟通关系成就事业成功在于好关系有关系就有金矿关系是强大竞争力播下种子就有收获多个朋友多条路第二章 对你一生最有帮助的七种人际关系以亲情为基础的关系：血浓于水以友谊为基础的关系：同学情与战友谊以魅力为基础的关系：寻找属于你的“fans”以乡情为基础的关系：乡里乡亲以人心为基础的关系：“得天下”的先决以外力为基础的关系：伯乐扶助走上红地毯以敌友为基础的关系：善驭小人第三章 拓展人际关系的基本能力主动是一种勇敢定位自己做最受欢迎的人场面上要注意礼节和措辞保持良好的体态举手投足尽显风采口才是一个人内在实力的外在表现人际交往需要真诚的谎言赞美的话也要“巧”说幽默的谈吐是“修养”出来的第四章 从第一次见面开始第一印象极其重要言谈礼仪规范微笑价值无穷服饰也在“说话”寒暄是一种重要的礼节说好你的开场白恰当地称呼初次见面的人准备好话题打开与陌生人交谈的突破口用恰当的语言和陌生人“套近乎”第五章 沟通的秘诀做最真的自我体态语言含义丰富肢体语言是无声胜有声的语言用你的脸表情达意眉目巧传“情”在交谈时运用恰当的手势倾听与提问是了解别人的最佳方式沟通要用委婉的语言说话要看准对象把握分寸，言谈得体得体的自我介绍是与陌生人沟通的开始说好你的结束语幽默就是力量第六章 做一名超级人际关系专家在不同圈子里游刃有余从朋到友巧避锋芒，得饶人处且饶人为人大度，语带宽容忘掉所有的仇恨大智若愚，揣着明白装糊涂沉默是金，以静制动把握好说话的语气表达不当，忠告也会逆耳好谈吐换来好人缘不要忽视人际交往的空间距离效应第七章 用好用活你的人缘在关系中寻找机遇信任的力量诚信是建筑关系的基石关系搭建事业的舞台管理好你的关系存折演好你的人缘角色时常丰富关系网络交朋友是一个渐进过程说话要看准场合善意的交谈是友谊的开始学会有技巧地说“不”

第一章 人际关系是无尽的资源 关系之路无限广，万条大路通罗马 时代在发展，通讯工具在进步，使得人们可以随时随地无障碍地进行交流。不论你在教室、会议室、工作站或实验室，打电话给自己的同学、同事、战友或朋友，互相交换一下意见、想法，甚至认识彼此的朋友，都十分便捷。认识的人越多，获得信息的过程也越快，掌握的信息也越广泛，越准确。在这个信息发达的时代，拥有丰富的信息，便拥有发展的机遇。你的人际关系便是你的情报信息站。你的人际关系有多广，信息就有多广，人际关系是你事业发展的平台。具备信息共享能力可以增进经营的成果。在南京化学公司服务的柯维博士，就强烈支持建立个人通讯网络的做法。“假如同事之间由于没有内部的通讯系统而导致彼此缺乏沟通，没有丰富而充足的信息资源，很多研究计划都可能因为重复而白白地浪费掉。”国民党主席连战，不仅是重要的政治人物，还拥有数百亿新台币的资产。连战与父亲连震东在投资股票和房产时，巧用人际关系，避免了投资的失误，使得个人财富不断地提升。由于他们知道个人掌握的理财知识和理财信息是十分有限的，而多结交几位这方面的良师益友，便可以开阔自己的视野，提高自己的水平。从台北中小企业银行的董事长陈逢源，到彰化银行董事长张聘山，都是连震东的老乡或同学，他们彼此都十分了解。连家通过丰富的人际关系资源，获得了丰富准确的投资信息，较好地选择了投资方向，避免了投资失误造成的损失，让连家的财产也得到了不断地提升。敞开胸怀，投入到人群，与他人分享信息，是实现个人与他人共赢的基础。当你已为自己建筑了一个全面的人际关系网络时，你会发现好的人际关系对自己的事业和工作大有裨益。有一种洗发水做了如下广告：“我告诉了两个人，她们又告诉了另外四个人……”接下来屏幕上出现了数不清的女性，个个都拥有漂亮而干净的秀发。女人由于人际关系而获得了美化自己的信息，知道了关发的奥秘；商人也由于人际关系而了解到更多的商业信息，把握了市场与抢占了机遇。当你与人沟通、分享资源并建立一个庞大的人际关系网络时，你会发现这不仅使你有能力管理好自己的生活，更让你充分享受生活并应付当中的变化。在决定选择这条路之前，仔细评估建立人际网络的好处，尤其明显的益处就是常说的“信息就是力量”。“人际关系好、信息广”，因此，我们有东西可以与他人分享——在工作中，人们可以通过公司的通知、报告以及自己所做的研究获得“正式”的信息；在生活中，通过同事、朋友间的闲聊所获得的非正式情报，也同等重要。在商务工作中，朋友介绍的客户最可靠。如果你和新客户打交道，彼此不了解，想要业务成功，你们就得有个相互信任的过程。假若双方都坦诚守信，这个过程也许很短，但假若双方持一点怀疑的态度，那交往起来可能就十分困难了，这笔生意很有可能因此而泡汤。假如有朋友介绍，从中引荐，可以省略一些必要的考察过程，并且可信度高，双方能尽快达成一致。在当今这个信息化社会，一个人思考的时代已经过去，建立为你提供情报的品质优良的人际关系网，将成为决定你工作成败的关键。关系让你不再单打独斗 我付高薪给处理人际关系的能力，远超日光之下任何其它能力。——洛克菲勒 一个人的成功，在很大程度上取决于好的人际关系。美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒。包括很多知名大导演在内，没有人认为他会成为明星。有一次，道格拉斯乘火车，旁边坐着一位女士，漫漫旅途，时间难以打发，于是，道格拉斯便主动与身边的女士攀谈起来，没想到这一聊就聊出了一个重大机会，此后，他的人生开始改变。很快，道格拉斯被邀请到制片厂报到——原来，这位女士是位知名制片人。道格拉斯因结交了这位女制片人，沟通了人际关系，才获得了一个良好的展现表演才能的机会，一切美梦才变为现实。或许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下，甚至有的地方还不如你，为何他会拥有众多的机遇，而你却没有呢？因为有人赏识他！为什么赏识的偏偏是他呢？答案很简单——你的同事比你有人缘，获得升职加薪的机遇当然比你多！ 2004年，中国百富榜上60%的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位。而“机遇”的潜台词是“关系”，因为人际关系越好，机遇相对就越多。我们总是要接触很多陌生人来完成自己的事业，成功的交往也许会给我们带来好运。要知道，一匹好马可以带领你到达你梦想的地方，好的人际关系可以带你实现自己的愿望。年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭，平时也没朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问，并且拥有很多十分赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别，因此，在保险业绩上也是天壤之别。杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络、如何与来自不同背景的人打交道，并且少有人缘。一个偶然的的机会，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，杰克受课程的启发，开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且与华特建立了良好的私人关系，他通过华特认识

《人际交往的智慧》

了很多新领域的人，事业上的新局面自然也就打开了。善于编织人际关系网的交际高手往往乐意雇用朋友的孩子，提携球友或牌友的女婿，拉拢将来可能对自己有利的人。这样，一旦自己需要寻求他人的帮助时，手上便有一堆现成的人情债可以讨，并且往往不费吹灰之力便能讨得到。周末晚上别老呆在家里，多出去参加一些社交活动。无论什么样的活动，只要加入并参与就够了。下班后不要急着回家，一下班就回家的人不是没钱在外面混，就是没有朋友，没有本事。多结识一些朋友，建立自己的人际关系网，对你的生活、事业将会有很大的帮助。从现在起，与你周围的人架起沟通的桥梁，编织你的人际关系网吧！

关系可载人，关系也可覆人。朋友是你的一面镜子，通过朋友不仅可以了解自己、了解社会、了解人生，还可以学到许多东西，这对于启发灵感及增长智慧很有帮助。失去了别人这面镜子，你将无法知道自己的真面目。朋友作为一种资源，不仅能在你需要帮助时伸手扶你一把，并且在相互交往中能使你学到很多东西，从人际关系的资源中获得一种受益终生的“人生资源”。

在与人交往中，我们可以学到以下三个方面的知识。第一，通过与朋友交往，你能够更加深入全面地了解社会。人们要想在这个社会中生存发展，就必须了解这个社会。我们习惯于从日常生活中、从他人的生活经验、书报杂志和传播媒介中了解社会。倘若仅仅从生活体验中获得社会知识，其知识面是十分的狭窄，会使我们难以做出准确的判断，这无疑是在井蛙窥天；报纸和其他传播媒体所提供的也只不过是一张“地图”，地图的描绘毕竟与活生生的现实存在着千差万别。像这样由较狭隘的个人经验塑造出来的世界观，随着人际关系资源的扩大，将逐一得到修正。

13岁的南存辉由于父亲卧病在床，只好退学当了一名小鞋匠。南存辉一手出色的修鞋手艺，使他结交了十里八乡、走南闯北的生意人。南存辉从这些做生意的朋友那里了解到，社会正在发生着巨大的变化，国家开始允许个人经营了。当时全国五金电器市场资源短缺，柳市镇的很多人开始从事旧机器回收工作，他们将机器零件拆卸清洗，再当作零配件卖出。南存辉感到自己开创新事业的时机已成熟。他拿出修鞋积攒的积蓄，和几个伙伴开了一个电器门市，从此，便一发不可收拾。十几年后，南存辉的小门市发展成今天的大型企业集团正泰电器。

第二，通过与朋友的交往，你能够更加深入、全面地了解自己。以为自己最了解自己，是每一个人都容易犯的一个毛病。其实，我们对自己的认识极为有限，几乎无法具体地描述自己的个性、能力、长处和短处。一般，人们所认为的“这就是真正的自己”，只看到“有意识的自我”和“行动的自我”，而这些仅仅只是自我的一部分而已。全面地认识自己就是拿自己与周围的人比较，或从与人的交往中逐渐看清楚他人眼中的自己。人们有时候必须在多次受到长辈斥责和朋友规劝之后，才能恍然大悟，真正达到自知之明。

贞观年间，魏征是唐太宗手下的一名能够犯颜直谏的臣子，即使太宗在大怒之际，他也敢据理力争，从不退让。贞观十六年，魏征病逝，太宗亲自吊唁感叹道：“夫以铜为镜，司正衣冠；以古为镜，可见兴替；以人为镜，可知得失。我常保留此镜，以防己过。今魏征殁逝，遂亡一镜矣。”正是有了魏征等忠臣的帮助，唐太宗才开创了唐初的贞观盛世。

第三，通过与朋友的交往，你能够更加深入、全面地了解人生。在漫漫的人生旅途中，每个人无时不在受着他人的影响，这些人也许是父母、亲友，也可能是自己的上司或同事。从他们身上，我们不仅可以更全面地认识自己，还可以更好地了解整个社会，同时也会从他们的生活态度中认识人生的另一个侧面。

《人际交往的智慧》

编辑推荐

在人际关系中游刃有余的制胜秘诀，掌握恰当的交往之道，探究成功的人际奥秘

章节试读

1、《人际交往的智慧》的笔记-第230页

1. 专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

——卡耐基

2. 美丽使你引起别人的注意，睿智使你得到别人的赏识，而魅力却使你难以被人忘怀。

——索菲亚·罗兰

3. 在服饰的打扮上，必须完全服从国际公认的TPO原则。

T (Time) 指时间，指服饰打扮必须根据时间来决定，是个广义的概念，既指时令、季节，又指具体的月日或星期几，也可具体到一天内的白天、黑夜、钟点、时辰。

P (Place) 指场合、地点、场所、位置、职位，即服饰打扮应与所处的场合相协调。

O (Object) 代表着目标、目的、对象，试图通过穿着打扮来达到给对方留下一个什么样的印象的目的，有目的地来选择自己的服饰。

4. 一般，人们会根据交谈双方关系的不同，来区别凝视的部位、角度的不同以及时间的长短。

第一，凝视的部位。

1. 亲密凝视，眼神一般集中在对方眼睛和胸部以上这个三角区域，这往往是亲人或恋人之间使用的一种凝视行为。

2. 公务凝视，眼神的焦点落于对方两眼和额头中部之间的三角区域，这一般是为公事打交道的凝视行为。

3. 社交凝视，眼睛看着对方脸上的两眼到嘴唇之间的三角区域，这是人们在社交场合所运用的一种凝视行为，这种凝视行为能够营造出一种很好的“社交气氛”。

5. 不会宽容别人的人，是不配受到别人宽容的。

——屠格涅夫

6. 宽容是人性的，而忘却却是神性的。

——詹姆斯·格兰

《人际交往的智慧》

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