

# 《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《中国式人际关系》

## 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，却又想做但不可说，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。

# 《中国式人际关系》

## 内容概要

《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》

## 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。

## 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 / 3 做人是个平衡的艺术 / 6 相处之道要因人而异 / 8 锋芒过露不如示人以弱 / 11 多结交强于自己的人 / 13 寻找生命中的那个贵人 / 15 做好细节你会更受欢迎 / 18 不让身份成为交往的障碍 / 20 “舍”是种子，“得”是收成 / 24 学会储蓄人情 / 26 “雪中送炭”贵于“锦上添花” / 29 黑红相承，刚柔并济 / 31 帮助别人体面地下台阶 / 34 拉近与人之间的距离 / 37 交往中现实一点不是错 / 39 留有余地方能进退自如 / 41 每个人的“面子”都很重要 / 43 有理让三分是最好的宽容 / 45

第二章 中国式人情关系 放低姿态路更宽 / 51 不要吝惜你的赞美 / 54 把对方研究得一清二楚 / 56 不要忽略配角的感受 / 59 记住他人的名字 / 62 懂得感恩，赢得尊重 / 65 顺势而为自然水到渠成 / 68 亲人永远是你坚强的后盾 / 70 同事可以是你最好的助手 / 73 送礼切记投其所好 / 75

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 / 81 别让言语碰到别人最脆弱的地方 / 83 学会说恭维话 / 85 包装好你的语言 / 88 直中要害的言语最有力量 / 91 有时实话也是伤人的刀 / 93 说话一定要给自己留有余地 / 96 巧妙拒绝，让交际更轻松 / 98 说话办事要会“绕弯子” / 100 不同的说法，不同的效果 / 104

第四章 支援你驰骋商场的千军万马 走出禁锢你的圈子 / 109 人脉资源可以通过交换来扩大 / 112 人情实惠两不误 / 114 在合作中实现双赢 / 116 有远见的人绝不会同室操戈 / 119 关系是成功最重要的因素 / 121 商场上没有永远的敌人 / 124 协议比情义更可靠 / 126 远离恶性竞争的黑洞 / 129

第五章 做上司身边的大红人 与上司相处是一种学问 / 135 要让上司看到你的成绩 / 137 背后的赞美使人愉悦 / 139 与上司的距离应该保持多远 / 141 自己的位置一定要摆正 / 143 适时为领导解围 / 145 不同领导的意见要尽量兼顾左右 / 148 有些事不知道比较好 / 150 不要显得比你的领导更聪明 / 153 不要和领导硬碰硬 / 156 和领导说话要把握好尺度 / 158

第六章 做办公室里左右逢源的人 细枝末节决定办公室关系 / 163 不要侵犯别人的“领地” / 166 同事间的合理距离 / 168 人事关系中有玄机 / 172 办公室里的禁忌 / 175 为了尊严和权益说“不” / 178 别把别人当作表现自我的台阶 / 181 不可让同事觉得丢面子 / 183 和同事过招 / 185 职场上要控制你的情绪 / 188 同事，既是伙伴又是对手 / 190

第七章 做下属眼中的好领导 批评下属的艺术 / 195 红包要给得恰到好处 / 197 把下属的利益放在心上 / 200 小恩惠可以笼络人心 / 202 下属更需要被尊重 / 204 知人善任是领导必备的素质 / 206 用激励提高员工的士气 / 208 对待下属要刚柔并济 / 211 大度的领导受下属的尊重 / 213 好领导善于放低姿态 / 215

第八章 念好家庭经，家和万事兴 赞美，送给爱人最好的贺卡 / 221 欣赏，使婚姻生活更加甜蜜 / 223 忍让，和睦的家庭是幸福的基石 / 225 关怀，做一个会哄人的好丈夫 / 227 细心，做一个会疼人的好妻子 / 229 宽容，让婆媳之间亲如母女 / 231 糊涂是对晚辈最大的包容 / 233 孩子最需要的是信任和宽容 / 236 减少批评，就减少了无谓的争吵 / 238 建立良好的邻里关系 / 239

第九章 值得用一世来经营的朋友关系 善用朋友档案就是善用人脉资源 / 245 平时多烧香，急时有人帮 / 247 突然的热情背后必有所图 / 249 别让面子成为你的负担 / 251 人情在前，回报在后 / 253 警惕，友情也有禁区 / 256 要学会换位思考 / 260 有事没事都要常联系 / 263 不要试图改变你的朋友 / 265 智慧不是用来炫耀的 / 267 能退方能进，一忍天地宽 / 269 用开放的心态接纳朋友的意见 / 271 以情交情，用心换心 / 272

# 《中国式人际关系》

## 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。

# 《中国式人际关系》

## 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。

# 《中国式人际关系》

## 精彩短评

- 1、 学些礼貌规则
- 2、 书是盗版的，书面挺模糊，第一次在卓越买书，感觉不咋的。亏了。
- 3、 2015 人际 事业



# 《中国式人际关系》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)