

<<怎样增进你的人际关系>>

图书基本信息

书名：<<怎样增进你的人际关系>>

13位ISBN编号：9787030168290

10位ISBN编号：7030168291

出版时间：2006-3

出版时间：科学出版社

作者：朱世杰

页数：203

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>

<<怎样增进你的人际关系>>

内容概要

社会就像一张网，纵横交错结成这张网的就是复杂的人际关系。惟有能驾驭人与人之间的各种关系，才能享受这张网所带来的便利。当良好的人际关系成为个人无形资产的时候，不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于拥有幸福的人生。

但每个人在积极拓展人际关系网络时，都难免会陷入复杂的人事漩涡。

到底该如何扩大交际范围？

如何选择良朋益友？

如何表现自我？

人与人相处有何禁忌？

怎样相处才能持久？

交友前又必须进行哪些自我训练？

本书作者将其积累多年的公关经验化为文字，对上述问题逐章进行讨论，帮助读者拨开迷雾，使你能在社会人际关系中游刃有余，无往不利。

<<怎样增进你的人际关系>>

书籍目录

第1章 朋友多寡决定你的身价 1 累积人脉的重要 2 能者必拥有许多支持者与智囊团 3 由人生经验而形成的人际关系 4 对外活动前先稳固自己的基础 5 交友的基本原则第2章 如何建立人际关系 1 凡事多接触 2 充分运用好奇心 3 态度自然 4 懂得收集和提供有用的信息 5 活用判断力 6 欢迎不速之客 7 早日走出童稚世界 8 确实掌握机运第3章 如何扩大交际范围 1 随处结缘 2 加强同好的交往 3 积极参加社团活动 4 经常参加服务性的活动 5 社团之间互相交流 6 如何组成智囊团 7 如何造成“一见如故”之感 8 交友之道因人而异第4章 如何选择良朋益友 1 良朋益友就在身边 2 判断人品的好坏 3 探索人的本性 4 如何结交益友 5 名片的利用 6 以时间考验人品第5章 人际关系中的八项禁忌 1 不要吝于做自我投资 2 不要轻视休闲活动 3 不要丧失交友热忱 4 交友不能考虑得失 5 不要疏忽礼节 6 不要侵犯他人隐私 7 不要放弃初次见面的机会 8 不要疏忽了本业第6章 如何表现自我 1 全力以赴制造深刻印象 2 会面时全神贯注 3 制造回味无穷的谈话 4 提供信息的细节 5 高度技巧的“间接宣传”战术 6 书信战术 7 做一个排难解纷的中间人 8 尽心竭力扮演配角第7章 长久相处之道 1 配合对方的作风 2 反应迅速,把握瞬间时机 3 完全的奉献 4 隐恶扬善 5 不要自私自利 6 两面不讨好 7 旅途中的只字片语 8 电话所流露的心声 9 访问需控制时间第8章 交友时的自我锻炼 1 一天二十六小时 2 向目标勇敢迈进 3 互相竞争刺激成长 4 默默工作者的交友之道 5 以自我暗示来克服孤独 6 从烹饪中学习交友之道 7 承领前辈智慧 8 要当一个精神上的施者 9 永远的中心思想

<<怎样增进你的人际关系>>

章节摘录

书摘累积人脉的重要 能干的人也好交朋友 在我看来，要成为优秀的生意人，条件之一就是必须多交朋友。

有了朋友以后，一旦发生任何情况，便多一份支持你的力量。

因此，我在这里所说的“朋友”，并不仅指泛泛之交而已。

也许你会抗辩：“我不需要知己朋友，我一个人就足够办事了。”

当然我不能说你这个想法是错误的，但是如果你想对自己的工作和人生表现得更积极一点，一定要多交朋友。

在中国，最奇妙的现实问题裁是讲“面子”，这种典型的例子不但在政治界经常可以看到，在商业界更是多见。

比如说，你想把商品推销给客户时，另外一家公司也在作同样的竞争，估计胜负情势是四比六，对我方不利，在这种情况下，如果你有一位支持者，而其“面子”能够通达客户的高层，那么只需凭此人的一句话就可转败为胜了。

我们再举个例子，假如你想向公司提出一个方案，而意见是不是能够被采纳，就要看公司里有多少人愿意帮你的忙，愿意支持你，即可大致估算出结果。

这就是人类社会的现实面。

如此看来，“由支持者的多寡可以判定是否为能干的生意人”的说法并不为过。

事实上，被称为办事高手或是能干的人都具备一个共同的条件，就是在公司内外有许多人事“通道”，也就是说他的人脉很广，“面子”很大。

朋友影响人生 人除了事业以外，还有个人的私生活。

而每一个人的生活方式都不尽相同，在100个人当中就有100种人生观。

虽然生活方式是由自己决定的，旁人无权过问，但是如果你认为事业就是你全部的人生，那将是多么单调乏味而又无意义的生活啊！

人的生命有限，失去的也不会再复返，所以怎么能不好好把握呢？

有许多人注意到这个问题，因而思虑着是否能将人生延长至二倍到三倍，好把生活安排得更充实、更有意义。

虽然我们没有扭转乾坤的力量，但至少可使现有的人生充满活力，而此目标的达成率则和你是否能多方结交朋友有很大的关系。

若想实现有意义且丰富多彩的人生，就要无论公私方面都必须要多交朋友，才有可能实现愿望。

成功常属力争上游者 从人们开始重视交朋友这个问题以来，至今已发展到第三期。

第一期的交朋友是专门为了想赚钱；第二期的交朋友是为了争取地位和名誉；到了讲究精神生活的现代，第三期的交朋友也逐渐注意到艺术和文化事业方面。

社会是愈来愈复杂了，把人与人组织成有机体的“人际关系”，是为了针对分工社会的模式，同时由于物质文明水准大为提升，人们渐渐开始讲究精神生活，所以“人际关系”愈来愈受到重视。

身为一个生意人，如果要想吸取外界的新知，并在公司内部起到推动作用的话，就必须寻找不同于自己公司行业的人，从他们身上发掘你所欠缺的特质，因此就要不断的结交新朋友。

说到“人际关系”，也有人把它区分为商业人际关系、信息人际关系等种类。

所谓的“关系”，原本就包括有联系物件与物件的意义，同时在本质上它也具有诱发变化行动的机能。

在这样的定义下，“人际关系”也可说是打通人和人之间的通道；并且在“人际关系”上也含有强烈变化的意象。

所以，“人际关系”对于保守且一味维持现状的人来说，是一点也产生不了作用的，像这种人只要能保持自己小范围内的安定，就不愿多费心思去交朋友，这种保守的态度当然不会使他陷入受骗上当或被迷惑的情况中，不过，他也失去了许多更好的机会。

因此对于力争上游、冀登龙门的人，广交朋友是绝对必需的。

<<怎样增进你的人际关系>>

<<怎样增进你的人际关系>>

编辑推荐

人的价值并非取决于智慧的高低，而是要看你如何运用智慧。

真正的智慧并不是隐藏在脑细胞中，而是表现在你的行为上。

因此，与其坐而言，不如起而行。

交朋友的秘诀在于自己所表现的诚意是否能让对方铭记在心；要顺利拓展人际关系，必须随时做好准备。

《怎样增进你的人际关系》图解经营者丛书中的一本，是笔者多年公关经验的心血结晶，相信一定能帮助你轻松掌握建立良好人际关系的窍门，成为人生舞台剧的第一主角。

<<怎样增进你的人际关系>>

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:<http://www.tushu007.com>