

<<人际交往赢在距离>>

图书基本信息

书名：<<人际交往赢在距离>>

13位ISBN编号：9787806998236

10位ISBN编号：7806998233

出版时间：2006-11

出版时间：哈尔滨出版社

作者：程书林

页数：248

字数：161000

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>

<<人际交往赢在距离>>

内容概要

在社会交往中，怎样才能正确把握与同事、与家庭成员、与朋友……之间的距离？

本书是你在人际关系中游刃有余的制胜秘诀，本书的目的在于增强阅读者的人际交往能力，促进人与人之间的和谐关系：在善于与人相处的同时，充分展现自己；在善于与人竞争的同时，成就自己；在善于与人斗争的同时，保护好自己。

距离是人们维持自己身心健康的基本要素，过近的接触会给人一定压力，而过远的接触却使人期待压力。

距离犹如一缕芳香，时常隐隐而来，给人以无尽的遐想，就像我们常说的那样：保持距离就能够保持一种良好的感觉。

本书帮你正确拿捏恰当的生活力道，探究成功的交际奥秘。

本书是你在人际关系中游刃有余的制胜秘诀！

<<人际交往赢在距离>>

书籍目录

第一章 人际交往中最实用的秘诀——把握适当的距离 1 距离是人本能的感觉和需要 2 距离让你的生存空间充满惬意 3 距离远近彰显彼此关系 (1)体现亲密关系的距离 (2)具有一定分寸感的距离 (3)表明正常社交关系的距离 4 尊重距离即尊重个人 (1)距离有助于释放自我和张扬个性 (2)距离有助于对个人“私权”的保障 5 保持精神的独立, 和谐相妙

第二章 伴领导亦如伴虎——如何把握与上司的距离 1 与上司的关系是资源也是杀手 (1)领导“红人”容易惹来同事“红眼” (2)不要撞在“举贤避亲”的枪口上 (3)做“人事地震”中的“不倒翁” (4)不论什么时候上司就是上司 2 与上司保持距离的原则 (1)服从但是不要盲从 (2)到位但是不要越位 (3)尽力但是不要争利 (4)亲密但是不要发腻 (5)独立但是不要对立 3 如何与上司保持恰当的距离 (1)不光低头拉车还要抬头看路 (2)不光勇敢进言更要艺术沟通 (3)不要把上司的隐私当做报复的武器 (4)与上司巧妙独处, 可画龙点睛 4 女下属如何与男上司相处 (1)做上司的贴心人 (2)不要让上司反感 (3)不去逾越那道“是非线” (4)以柔克刚, 巧妙应对 5 与其他上司要等距离“外交” (1)组织上同等服从 (2)态度上同等热情 (3)分工和程序上同等重要 6 不同性格类型上司不同处 (1)爱挑小毛病的上司 (2)官老爷一样的上司 (3)爱疑神疑鬼的上司

第三章 做个放风筝的高手——如何把握与下属的距离 1 距离有利于树立领导威信 (1)保持距离领导才能够拥有角色感 (2)保持距离能有效树立领导权威 (3)保持距离能使领导摆脱被动境地 2 把握距离是领导岗位的需要 (1)保持距离使领导能够超然处事 (2)保持距离使领导者专心做一些大事 (3)适当的距离有利于领导者团结群众 (4)合理的距离可以树立和营造良好风气 (5)距离可以掩饰自己某方面能力的不足 3 恰当把握与下属之间的距离 (1)因组织形式不同调整距离远近 (2)根据下属多少把握恰当的距离 4 好领导须与下属等距离 (1)坚持相互尊重的原则 (2)坚持任人唯贤的原则 (3)坚持公平处事的原则 5 领导与下属保持距离的方法 (1)近距离沟通建立相互信任关系 (2)等距离接触形成和谐人际关系 (3)远距离观察全面正确评价下属 6 领导与下属保持距离的误区 (1)与下属过于疏远 (2)又做领导又做哥们儿 (3)管理下属不讲艺术 (4)领导者偏了“心眼儿” (5)板着一副冰冷的面孔 7 男领导如何与女下属保持距离 (1)不要轻易到女下属的家里去 (2)最好有第三人在场的时候谈工作 (3)不单独与女下属去娱乐场所 (4)举止言谈要注意一定的分寸 8 女领导如何与男下属保持距离 (1)懂得自尊自重 (2)避免处理问题情绪化 (3)尽心施展人格魅力

第四章 保持交往的“缝隙”——同事之间如何把握距离 1 决定同事关系远近的因素 (1)主观因素 (2)空间距离因素 (3)态度因素 (4)利益因素 (5)交往的频率因素 2 掌握同事间相处的最佳尺度 (1)异性之间拒绝暧昧 (2)同性之间相依相助 3 摆正自己与同事的距离 (1)恰如其分地表现自己 (2)妥善处理与同事之间的竞争 (3)让别人感觉值得与你交往 4 同事之间要注意适当亲密 (1)过分亲密反而容易受伤害 (2)过分亲密容易给彼此招惹麻烦 (3)过分亲密容易被误解 (4)过分亲密平添诸多烦恼 5 不要与“有缺陷”的人走得太近 (1)比较自私的同事 (2)爱拍马屁的同事 (3)性格古怪的同事 (4)口蜜腹剑的同事 (5)不负责任的同事 (6)挑拨离间的同事 6 游刃有余, 保持第三者的距离 (1)适当保持中立立场 (2)对待双方一视同仁 (3)不要卷入是非漩涡 7 办公室同事交往的误区 (1)随便承担别人的工作 (2)在同事面前制造流言飞语 (3)明明知道却推说不知道 (4)有事不肯向同事求助 (5)不顾一切地向上司争宠

第五章 “效益”来自于距离——如何把握与客户的距离 1 适度距离能增强客户忠诚度 2 业务员先要过好客户关 (1)摆正与客户的关系 (2)有坚定信念和勇气 (3)善于与客户沟通 (4)以同理心赢得信赖 (5)靠做人建立长期友谊 3 如何与客户保持一定的距离 (1)把个人友谊和业务交往区分开来 (2)不要过于贴近客户生活上的事情 (3)经济上的事情千万不要过多打听 (4)不要陷入客户内部人事关系的纠纷 4 与客户互动能够兴旺人脉 5 尽心去调试与客户之间距离

第六章 给爱留下呼吸的空间——家庭成员间如何把握距离 1 情感的距离, 要用“心”去丈量 (1)一股独大型 (2)跃跃欲试型 (3)均衡发展型 (4)满足现状型 2 适当制造时空距离, 为婚姻保鲜 3 学会放手, 给孩子一个平等自由的环境 4 兄弟姐妹, 血浓于水 (1)在赡养父母问题上 (2)在继承父母遗产上 (3)在处理婚姻问题上 5 真诚对话, 让婆媳关系因此变得和谐 6 克服“亲兄弟, 仇妯娌”的宿论 7 继父母, 爱孩子更要尊重孩子 8 自珍自爱, 像赏花一样对待家庭保姆

第七章 淡如水的君子之交——没有距离就没有朋友 1 距离交友能增添个人魅力 2 好朋友更要分彼此 (1)各自的角色要分清 (2)各自的财产要分清 (3)各自的圈子要分清 3 把握情感外的距离 (1)维护朋友的自尊 (2)朋友要分清远近亲疏 (3)求朋友应当适可而止 (4)正确把握彼此的友情与爱情 (5)朋友之间要学会巧妙拒绝 (6)及

<<人际交往赢在距离>>

时弥补友谊出现的裂痕 4 认真呵护彼此的个人空间 (1)每个人都有属于自己的私人空间 (2)努力调适空间距离和心理距离 (3)善于区分私人空间和公共地域 (4)距离是维持朋友关系的一剂良药 5 不要乱闯距离交友的红灯 (1)不要将朋友理想化 (2)不要单纯追求功利性的交往 (3)关系越亲密越要有界限 (4)不要总是依赖甚至控制朋友 6 生活中还需要把握的几种距离 (1)老师与学生相处的距离 (2)与邻居之间相处的距离 (3)和陌生人相处的距离 (4)少男少女间“爱”的距离第八章“尺度”需要精心测量——把握好交往距离的技巧 1 在精神上留一片自己的空间 (1)具有自己的独立见解 (2)不要做“变色龙” (3)不要迷失在诱惑里 (4)切忌以自我为中心 2 与人交往要保持一定的弹性 (1)世上没有不可交的人 (2)相逢一笑万事了 (3)嘴巴要紧肚量要大 (4)没有永远的敌人，也没有永远的朋友 3 拥有良好心态，善于把握细节 (1)在情绪上要善于调控 (2)在实践中要把握好尺度 4 随机应变，恰当运用距离语言 (1)因场合的差异而不同 (2)因社会地位差异而不同 (3)因文化背景差异而不同 (4)因性格和具体情境而不同参考文献

<<人际交往赢在距离>>

章节摘录

距离让你的生存空间充满惬意风调雨顺是好年景，雨下多了是涝，下少了是旱，不多不少最合适。

对自然万物如此，对人也如此。

合适的距离是保持彼此良好关系的必要条件。

我们都见过关系特铁的朋友突然之间反目成仇，也见过热恋时恨不得黏在一块儿的恋人，过了那段狂热的时期后便“劳燕分飞”。

在众多原因中，极为重要的原因是交往失了度，没有把握好距离。

在现实生活中，人们从相遇到相识再到相知，距离在不断地缩短，其过程也是一个由好渐入坏的过程。

你与他之间不太熟悉的时候交往，各自向对方展示的是自己好的一面。

他首先看到的也只是你的长处和优点。

即使你从外表看给他的第一印象并不好，通过接触，他会发现原来你是个不错的人，是很值得交朋友的人。

如果你与他之间互为异性，他可能会因此对你动心。

即使你的长相非常普通，但通过接触，他会发现你很幽默，很可爱，并愿意与你交往。

可是，彼此间熟悉到了距离很小的时候，你的缺点就会在你不经意间表现出来，或者因为他太了解你，即使你极力掩饰自己的缺点也没有用。

更近的距离可以让他更清楚地看清你。

如果你的缺点恰好是他不能忍受的，他极可能渐渐地疏远你。

你和他之间太熟，不管你有些什么优点，他总会在这些优点中找到自己不能忍受的缺点。

这就是为什么好朋友之间，往往会因为一丁点儿小事而闹矛盾的原因。

实际生活之中也是这样，每个人最要好的朋友往往不是那些与他朝夕相处的人。

世界上有许多东西，就像是天边彩虹，如果远远地欣赏它，的确是一种赏心悦目的美，但如果执意去占有它，得到它之后，美感必然会瞬间消逝。

对此，王先生和张女士的感触颇深。

一年以前，在一次学术交流会上，身为大学讲师的两人得以相识，张女士很快被王先生的才华所折服，反之，王先生也为这个江南女子的灵气心动。

偏巧，他们两人又被分到一个课题组，随着接触的增多，两人都觉得有缘分，无论彼此谈论什么似乎都能够找到一种共识和默契，他们彼此欣赏，彼此敬慕。

但是，由于他们彼此均已“使君自有妇，罗敷自有夫”，人到中年的生活阅历使得他们都非常理智，不越雷池半步。

他们明白，失去了这种美，也就失去了相互吸引的内在的巨大魅力。

他们在无形中都把对方视做水中圣洁的荷花，默默地深情眺望着、欣赏着，谁也不想涉水去摘下那份美丽。

为期半个月的学术交流会之后，他们各自回到自己的城市，在享受着家庭温馨的同时，也时常进行一些令人愉悦的电话交流，他们海阔天空，无所不谈，成了相知的朋友。

应该说，王先生和张女士彼此都能够把握住自己，把握好相互交往的距离，最终使得这一次难得的相聚成为人生路途上一个美丽绵长的景致。

他们都十分懂得珍惜这份人生不可多得的珍宝，用理智呵护着“香远益清，亭亭净植，可远观而不可亵玩”的君子之花，这种朦胧而含蓄的美着实令人感动。

同时，我们也看到许多不能够控制自己的人，无法把握与人相处的距离，他们经常为了一时的冲动，做出越格的事情，最终不光是苦恼了自己，也破坏了家庭、连累了亲人，可谓是得不偿失，最终会后悔不迭。

恰当地选择和调整距离，会让你的生存空间十分惬意，会让你的心灵保持一种愉悦。

有一句古诗“相看两不厌，只有敬亭山”，想必是诗人于静寂无扰的时候与敬亭山做着物我合一的心

<<人际交往赢在距离>>

灵睿智交流。

恰如其分，把握刚刚合适的距离，永远是一个成熟人士应有的理智。

<<人际交往赢在距离>>

编辑推荐

帮你正确拿捏恰当的生活力道，探究成功的交际奥秘。

《人际交往赢在距离：在人际关系中游刃有余的制胜秘诀》是你在人际关系中游刃有余的制胜秘诀！

<<人际交往赢在距离>>

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>