

<<圆通的人际关系>>

图书基本信息

书名：<<圆通的人际关系>>

13位ISBN编号：9787301174340

10位ISBN编号：7301174349

出版时间：2010-8

出版时间：北京大学

作者：曾仕强

页数：239

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>

<<圆通的人际关系>>

内容概要

透过好好做人，来好好做事，通常比较有效。
做人做事可以有策略，不可讲谋略。
在一个团队中，老板的作用不是管人，而是理人。

<<圆通的人际关系>>

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。
台湾交通大学教授，台湾师范大学教授。
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。
研究中国管理哲学三十年，首倡中国式管理，名动政商学界，享誉海内外。

<<圆通的人际关系>>

书籍目录

引言第一章 首先要了解中国人的特性言——模棱两可，言不由衷听话不如“看”话“随便”并不随便不反对并非赞成行——谨慎小心，反求诸己先弄清对方是谁小心才不会上当凡事都追求合理心——追求圆通，善于自保圆通而不圆滑遇事先求自保性——爱占便宜，死要面子就怕吃亏上当只爱占小便宜自私又爱面子第二章 建立人际关系的基本准则正视自己确定自己要做什么样的人处理好自己和自己的关系以实实在在为做人的准则善待他人待人需要诚心待人需要友善待人需要礼貌待人需有差别三大禁忌第三章 十大要领是人际关系的催化剂一表人才不要以貌取人提升第一印象正确认识自己两套西装外在表现与内在表现同样重要人的外表应符合社会文化背景三杯酒量爱好并非是坏事凡事要适可而止酒桌交际的技巧四圈麻将赢到后来总是输人际关系要经营五方交游多个朋友多条路严于律己获益多六出祁山明知不可为而为之朋友之间可以通财七术打马多说恭维话少去讨好人八口吹牛要自己肯定自己让别人来赞扬你九分努力努力没有运气很重要十分忍耐会忍才能赢欲速则不达第四章 良好沟通是人际关系的润滑剂沟通的作用沟通的现象先说先死不说也死说到不死沟通的艺术使对方听得进去要学会察言观色站在对方的立场沟通的层次不沟不通沟而不通沟而能通不沟而通沟通的原则沟通的方向向上沟通向下沟通平行沟通第五章 如何处理内部工作关系老板如何处理人际关系老板对自己要严格要老板对干部要恩威并施老板对员工要关怀照顾干部如何处理人际关系不要不三不四建立主伴关系要让老板放心要让员工舒心要让平级安心员工如何处理人际关系成为受欢迎的员工学会如何应对上司要和同事和平相处第六章 如何处理外部工作关系第七章 家庭关系是终生学习的必修课

<<圆通的人际关系>>

章节摘录

第一章 首先要了解中国人的特性 言——模棱两可，言不由衷 俗话说，言为心声。中国人的心是难以捉摸的，所以中国人的话常常模棱两可。

我们主张“逢人只说三分话”，同样主张“知无不言，言无不尽”。

“逢人只说三分话”是对交情不深、关系不够的人而言的，因为人心隔肚皮，知人知面不知心，当然应该小心试探。

“知无不言，言无不尽”是对交情深厚、关系密切的人而言的，既然大家亲如一家，也就不需要互相隐瞒。

其实，中国人说“逢人只说三分话”的时候，已经含有“知无不言，言无不尽”的意思。

况且中国人所说的“三分”，既可以是“三分流水七分尘”的“三分”，也可以是“天下只有三分月色”的“三分”，就看到时如何拿捏了。

当彼此尚不熟悉时，当然“未可全抛一片心”，等到互相信赖了，完全可以知无不言，言无不尽。

同样，中国人说“言无不尽”的时候，也不要忘记“逢人只说三分话”，因为彼此虽然关系密切，但是有的话可能会伤害对方的自尊心，或者引起他的嫉妒，所以必须有适当的保留，说三分留七分，那七分就心照不宣了。

<<圆通的人际关系>>

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>