

<<做人赢在关系>>

图书基本信息

书名：<<做人赢在关系>>

13位ISBN编号：9787801414700

10位ISBN编号：7801414705

出版时间：2006-5

出版时间：台海出版社

作者：罗振华

页数：299

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>

## <<做人赢在关系>>

### 内容概要

中国自古以来就将成功的因素归因于“天时、地利、人和”，而在这三点中，“人和”是决定性的因素。

中国人重视“人和”，孟子云“得道者多助，失道者寡助”说的就是人际关系的重要性，这点上，就连英国名谚“不懂得与人交往者，必不能成功”说的也是这个道理。

人脉不像一般的物品那样有形，但是一旦派上用场，它的作用就是无穷的！

<<做人赢在关系>>

书籍目录

人脉就是财脉人脉是最重要的资源学会开发你的人脉金矿构建有效的人际关系网建立良好的第一印象  
找准成功交际的切入点沟通中缩短彼此的距离巧织成功关系网懂得善用人际关系维护人际关系有技巧  
交往距离决定关系质量巧用语言为关系“加密”建立自己的“人情账户”宽容是维持人际关系的良药  
真诚的朋友关系最可靠朋友是财富成功结交好友朋友的相处需用心朋友合作两面入手办公室内的关系  
决定你的发展拓展你的同事关系妥善经营办公室内的人际关系巧妙赢得上司“芳心”如何收揽下属的  
心经商离不开关系处理好与客户的关系搞好与当地的关系开好媒体这扇窗力争银行做后台与供应  
商建立亲密关系别被熟人关系所蒙蔽熟人也可能成为骗子熟人里的经济骗术警惕熟人购物陷阱装修不  
要托关系当心熟人性侵犯

## &lt;&lt;做人赢在关系&gt;&gt;

## 章节摘录

1, 第一印象很重要 先给人一个良好的印象, 是重要的竞争交际术, 欲想在社会竞争中获胜, 必须获得人们的理解、信任、支持和合作。为此, 在与人际过程中, 便应该首先树立良好的第一印象, 使人与你初次相交, 便有相见恨晚之感, 愿尽全力与你合作共事。

第一印象是初次见面给人留下的印象。

第一印象未必是人的本质、知识、能力、道德、作风等等内在要素的正确反映, 它仅仅是对人的言谈举止、衣着打扮等外在现象的反映, 并不是绝对可靠的。

但是, 人们往往习惯于以第一印象给人下结论, 有人甚至对马路上的某个人, 随便瞥一眼, 就能产生一些关于他是什么人的看法。

第一印象一旦形成, 就会产生成见效应, 非常不容易改变, 如果与人相交, 使人觉得你城府过深, 不够诚实, 那么, 在很长时间里人们都会以同样的印象认识、对待你。

为此, 当你第一次踏进领导办公室, 接受领导“召见”的时候; 当你敲开陌生人的家门洽谈生意的时候; 当你刚刚收到“指令”, 马上即将赴任管理一个新单位, 面见一群新下属的时候, 等等。切不可忘记, 先给人一个良好的印象。

2, 第一印象的形成的两方面 第一: 衣着、打扮。

衣着整洁大方, 打扮得体, 我们不追求奢华的服饰, 但也不能不修边幅、蓬头垢面、衣冠不整、破烂凌乱, 衣着整洁大方的人, 更能使人获得美感, 形成良好的第一印象。

第二: 言谈举止。

站没站相、坐没坐相、说话语无伦次、脏话连篇的人不会给人留下好印象, 与人初次交谈, 应该落落大方, 不卑不亢, 张口说话, 条理清楚, 通俗易懂, 和蔼可亲。

要想给人留下良好的第一印象。

最根本的办法是完善自身的形象。

为了留给人美好的第一印象, 还应遵守一条原则, 在心境不好、思绪烦乱、情绪暴躁的时候, 尽量不见生人, 如果实在脱不掉, 也要冷静后再见。

另外, 交际者也应研究一下“投其所好”的学问, 根据对方的性格、当时的心情, 选择谈话的方式、环境, 这就具体问题具体对待。

西方人现在已经普遍认同一个观点: “人际关系是成功的第一要素。

”而在中国这个古老的礼仪之邦, 很早以前人们就非常重视关系的作用。

在竞争激烈的现代社会生活中, 更加显示出了人际交往的重要性。

在我们的周围, 善于交际的人永远有魅力、有人缘, 也更容易成功。

而没有关系的人, 办事就会比较困难, 有的时候甚至寸步难行。

可以说, 拥有一流利的社交能力, 也就意味着拥有了成功的基础。

.....

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>