

<<职场生存不可不知的人际关系圣经>>

图书基本信息

书名：<<职场生存不可不知的人际关系圣经>>

13位ISBN编号：9787513900461

10位ISBN编号：7513900469

出版时间：2010-12

出版时间：刘汶 民主与建设出版社 (2010-12出版)

作者：刘汶

页数：307

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>

<<职场生存不可不知的人际关系圣经>>

内容概要

人际关系是我们生活中的一个重要组成部分。倘若搞不好人际关系，将对我们的工作、生活及心理健康都有不良的影响。真正的职场社交高手能够迅速与周围的人打成一片，能够与上上下下的人建立起良性互动的关系，能够轻而易举地解决一般人望之兴叹的人际关系难题。想成为职场社交高手，首先要从点滴小事做起，要改变自己，在众人面前呈现出一个全新的社交形象。

《职场生存不可不知的人际关系圣经》针对职场中如何把握好人际关系提出几种观点和建议，让职场新人们在错综复杂的职场大环境中，在人际关系方面调整好自己的坐标，学习和运用必要的技巧和策略，让自己在职场社交的海洋中畅游。

<<职场生存不可不知的人际关系圣经>>

书籍目录

尊重职权：与上级关系念好“敬”字经要给领导留面子怎样赢得领导器重正确处理与领导的关系向上司承认你的不足别表现得比上司高明把“红花”戴在上司胸前从容应对上司的指令应对四种“糊涂”上司与上司“心有灵犀”恩威并施：与下级关系应当张弛有道学会赞美下属责备下属要有技巧用宽容来打动人心不妨跟下属开开玩笑下属也可以是朋友用慈母的手握住钟馗的剑做个高明的调解人放下你的架子放手让下属自己去学新官上任学问多左右逢源：与同事的关系当以和为贵初次交往加深印象利用应酬增进感情不做对头做对手别用嫉妒来折磨自己让“黑状”无用武之地闹矛盾是跟自己过不去办公室里的十大忌办公室里防小人维持八小时的友谊办公室里的助人为乐好事多做：对待工作要有一颗给予的心人生最高的境界是给予抱着给予的心态来做生意能给予就不会贫穷聪明的员工只想着努力你是不能做，还是不愿意做要么努力，要么走人没有苦劳，只有功劳老板愿意为努力又不抱怨的人开绿灯即使抱着给予的心态，也要有点小聪明没有成绩，给予再多也是枉然互助互惠：职场双赢让你在竞争中赚足人脉什么是双赢共赢是互赖与互惠职场中的彼得原理如何做到职场双赢互相帮助，互补共赢微笑竞争，携手同行理解包容，建立伙伴关系善于妥协，和平共处共赢思维，富足心态团队合作，统合综效竞争也不忘合作在竞争中培养欣赏别人的气度改头换面：以翩翩风度建立人际关系从走路的姿势开始做起“视线接触”中的社交形象一个笑容让你的社交形象熠熠生辉别让小动作毁了自己的形象着装里面有学问坐卧行止表现翩翩风度干净健康的社交形象十分重要你能叫出多少人的名字永远的“女士优先”送礼也是一门学问改变观念：以正确的观念经营人际关系导致成败，只在毫厘不要忽视细微的信息追求比赚钱更高的理想君子爱财，取之于正道与志同道合者交给自己留一点缝隙成功离不开知识学习是终身要做的事责任成就大业让自己敢做敢为有创新观念才能发展培养观念的更新能力制定目标并坚持下去言行低调：以置己于低处的方式维护人际关系不要轻易让自己高出于人自视高人一等只会被孤立才高自敛方是自保之道贵而不显，富而不炫大事可做不可吹收敛自己的言行话多不如话少，话少不如话好倾听，不要随意插话锋芒别太露言多必失，祸从口出用商量的口气与别人讲道理不宜明说的话最好含糊其辞掌握技巧：以必要的沟通手法巩固人际关系说话要看准场合说话要把握适当的时机说话要懂得察言观色根据说话对象选择不同的交流风格把握好说话的语气角度不同，说话效果大不相同表达不当，忠告也会逆耳有时候就是要直言不讳给批评裹上“糖衣”赞美的话也要“巧”说说“硬话”以硬制硬用“软语”打动人心莫触雷区：以谨慎自守的方式奠定人际关系别碰那片“逆鳞”千万别越位社交中保持等距离是是非非别沾惹玩笑不是乱开的热情也要有度不做没信用的人不要随便指责别人从容应对惹厌的人闲谈莫论人非千万别做榴莲

<<职场生存不可不知的人际关系圣经>>

章节摘录

要给领导留面子中国人是最爱面子的，就中国的传统而言，在公共场合，一定不能有损他人的面子，否则就是故意发出挑战。

所以在公共场合，我们一定要注意给别人面子，对一般人是这样，对领导更要这样做。

在领导的眼里，如果自己的下属在公开场合使自己下不了台、丢了面子，那么这个下属肯定是对自己抱有成见或敌意，甚至有可能是有组织、有预谋的公开发难，正如一位心理学家所说的那样：“人们都喜欢喜欢他的人，人们都不喜欢不喜欢他的人。”

这样，在公开场合不给领导留面子的结果便是，领导要么给予以牙还牙的还击，通过行使职权来找回面子，要么便怀恨在心，以秋后算账的方式慢慢报复。

这种结果，自然是下属在提出批评和意见时所不愿看到的，也违背了他的初衷。

他大概忘记了，无论是领导，还是他本人，都是中国人，都生活在充满人情、十分讲究人际关系和谐的同一个社会中。

领导十分注意自己在公开场合，特别是在其他领导或者众多下属在场的时候的形象。

这绝不仅仅是因为有个文化的潜意识在作祟，更是在于领导从行使权力的角度出发，维护自己权威的需要。

这种需要因受到公开的检验而变得更加强烈，甚至是不可或缺。

如果下级的意见使领导感到难堪，即使他是出于善意的愿望，即使他的确是“对事不对人”，但其结果却必然是一样的：使领导的威信受到了损害，自尊受到了伤害。

威信受到损害，便会使权力的行使效力受到损失。

它影响到领导在今后决策、执行、监督等各个方面的决定权和影响力，因为人们不禁要问，他说的是否都对呢？

是否会产生应有的效果……这样，下级在执行中便多了几分疑虑。

这必然会降低领导权力的有效性，因为服从越多，权力的效果就会越好。

行使权力必须要以有效的服从为前提；没有服从，权力就会空有其名。

自尊受到伤害，是最伤人感情的，因为它触动了人最为敏感的那根神经，挫伤了“人之所以为人”的信条。

在公开场合丢面子，这说明领导正在失去对下级的有效控制，于是，人们不禁对他个人的能力乃至人格都产生了怀疑。

因此，无论是谁，身处此境，最先的反应肯定是怒火中烧，而不是理智地对意见内容进行合理性的分析。

那么，此后的一系列举动肯定都是很情绪化的。

即使他很有面子、很得体地将这件事掩饰过去，情感上的愤怒依然是存在的，这个阴影将会把你美好的印象浸没，使你在后来饱尝麻烦，悔恨不已。

因此，当一位领导在众人面前受到下属的伤害，丢了面子，即使当场不便发作，日后也会有所忌恨，甚至予以报复。

因为如果他这样做的话，可能还会有其他人会当庭责难，使他下不了台。

“杀一儆百”、“杀鸡给猴看”的道理正是缘于此处啊！

钟白是个很有前途的青年，能力出众，工作认真，备受领导器重，进公司不过一年就当上了业务部主任，如此看来，钟白一定会步步晋升，前途无量。

然而就在这个时候，钟白却犯了一个致命的错误：经理陪着从深圳赶过来的老总到业务部视察，总经理对业务部这半年的表现很满意，鼓励大家再接再厉，并说大家有什么意见尽管提。

钟白没客气，张嘴就来了一句：“总经理，您不能光说不做啊！”

几个月之前就给我们加提成，可到现在也还没兑现呢！”

”总经理愣了一下，然后连说：“好，好，回去我再研究一下！”

”然后匆匆离开了业务部。

后来听说总经理出门后就恨恨地说了一句：“那人是谁啊？”

<<职场生存不可不知的人际关系圣经>>

怎么这么不懂进退！

”不用说，钟白在这家公司自然是前程无“亮”了。

钟白错就错在不该不分场合乱提意见，而且还偏偏提了一个让老总下不来台的意见，惹恼老总的后果就是大好前程付诸东流，一个月后，钟白就被迫离职了。

钟白的遭遇颇具代表性，这其中的经验与教训，为人下属者都应当三思并引以为戒。

所以，下级在公共场合给领导提意见时，一定要注意给领导留足面子。

留面子，首先表明你对领导是善意的，是出于对领导的关心和爱护，是为了帮助领导做好工作。

这样，他才愿意理智地分析你的看法。

留面子，还表明你是尊重领导的，你依旧服从他的权威，你的意见并不是代表你在指责他，相反，你是在为他的工作着想。

留面子，其实就等于给自己留下了充分的余地，下属可利用这个余地同领导在私下里进行更为深入的交流和探讨。

同时这个余地还表明，下属只是行使了一定的建议权，而领导仍保有最终决断的权威。

留有余地，还会使下属能够做到进退自如，一旦提出的意见并不确切或恰当，还有替自己找回面子的余地。

当然，我们讲，公开场合提意见要注意领导的面子，并不是鼓励下属“见风使舵”，做“老好人”。

我们是非常赞成对领导多提建设性的宝贵意见的，同时也对直言不讳、敢犯龙颜者表示深深的敬意，我们的着眼点只是在于，提意见要注意场合、分寸，要讲究方式、方法。

如果只注重提意见的初衷和意见的合理性，而不去考虑它的实际效果，这样的劝谏只能给下属带来灾祸。

我们衷心地劝戒每一位下属，一定要在公开场合给领导留面子。

编辑推荐

《职场生存不可不知的人际关系圣经》：随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁。人际关系作为工作或事业上的纽带和桥梁，显得更加重要。

《职场生存不可不知的人际关系圣经》针对职场中如何把握好人际关系提出几种观点和建议，让职场新人们在错综复杂的职场大环境中，在人际关系方面调整好自己的坐标，学习和运用必要的技巧和策略，让自己在职场社交的海洋中畅游。

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>