

<<你怎能不懂关系学>>

图书基本信息

书名：<<你怎能不懂关系学>>

13位ISBN编号：9787530853368

10位ISBN编号：7530853368

出版时间：2010-2

出版时间：天津科技

作者：毋栋 编

页数：231

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>

## <<你怎能不懂关系学>>

### 前言

在20世纪80年代，日本著名的科学城筑波，接连发生科技人员自杀事件。

经过调查研究，人们发现造成这一悲剧的原因，是这个完全现代化的科学城建筑间隙过大，每座楼房都被绿树环抱，彼此几乎隔绝，而且科技人员们人人杰出，为了各自的尖端研究彼此封闭，不屑与人合作，这使人与人之间的感情交流几乎被降到了最低限度。

在传统的日本家庭，夫妻之间也不会交流工作上的事情，更不要说忙碌得夜以继日的科技人员了。

正常人际关系的缺失，使他们更容易陷入绝望的情绪。

俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，一语点破了人际关系的重要性。

人的社会属性决定了人需要在与他人的交往中成长和发展，每一个人都生活在人际关系的网络中，人生的发展和事业的成功与人际关系有着密切的关系。

有研究表明，良好的人际关系造成一个和谐、信任、友爱、团结、理解、互相关心的客观环境，在这种环境中，能使人处在一种舒畅、快慰、乐观、奔放的精神状态中，人们的道德情操、心理环境得到净化，思想境界得到升华；相反，不良的人际关系却容易使人产生猜疑、忌妒、冷漠等消极心理，使人苦闷、困惑，精神萎靡不振，不利于人生的幸福和快乐。

总之，建立好和谐的人际关系是极其重要的，所有人都应该学会建立良好、和谐的人际关系，通过人际交往丰富自我，改善自我。

每一个人都希望自己善于交往，都希望通过交往建立起和谐的家庭关系、亲属关系、邻里关系、朋友关系、同学关系、同事关系……而这些良好的关系可以使一个人在温馨怡人的环境中愉快地学习、生活和工作。

但在现实生活中，与人交往总是或多或少地存在着不尽如人意之处，影响人际正常的交往。

## <<你怎能不懂关系学>>

### 内容概要

懂得交际的人，是善于探寻对方兴趣的人。  
只有懂得交谈对手的兴趣所在，才能投其所好，达到目的。  
心理学家说，你永远无法给人第二次留下第一印象。  
第一印象好，双方继续交往的积极性就高；反之，则可能无法建立相对亲密的关系。  
一个人之所以表现出很强的亲和性，是因为他对自己、对他人具有很强的理解能力。  
培养自己良好的亲和力，是人生的一门必修课。

要想保持良好的人际关系，应该尽量减少自己的过失。  
曾子曰：“吾日三省吾身。”  
“每个人都应该不断回头望，检讨自己的过失、提高个人修养。”

## <<你怎能不懂关系学>>

### 作者简介

毋栋，山西人，精通法律、历史、心理学、经济学。

从事出版工作多年，现在北京某出版社任职。

不善言谈，但文风犀利，有深度；文章幽默风趣，很好看。

崇尚实用主义。

他认为，真正实用的书才是好书。

多年来，他笔耕不辍却产量不多，因为他坚持要做个严谨的作者，要把最完美的图书呈现给读者。

希望本书能得到广大读者的认可，作者也得以慰藉。

## &lt;&lt;你怎能不懂关系学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 构筑你的关系网——人际关系的基本技巧处理人际关系的诀窍 / 002互惠定律让你左右逢源 / 004学会真诚地赞美别人 / 006把握做事的场合与时机 / 008善用人类天性沟通 / 010人际关系不能过于亲密 / 012经常保持联络 / 014做人莫要强出头 / 016交往需要双赢 / 018成功赢在亲和 / 020发挥情绪的感染力 / 022玄妙的身体语言 / 024不要处处当主角 / 026轻视他人会毁灭前程 / 028放弃承诺就是放弃自 / 030谈话技巧因人而异 / 032得罪人的话不说为妙 / 034学会给人“戴高帽” / 036最重要的第一印象 / 038第二章 玄妙的“办公室政治”——与上司、下属、同事的关系对上司说“不”的技巧 / 042委婉地提出建议 / 044不即不离恰到好处 / 046避免与上司正面冲突 / 048调解下属之间的冲突 / 050试探领导是否重视你 / 052要守纪律不要盲从 / 054当知聪明反被聪明误 / 056批评下属的艺术 / 058如何提醒上司的失误 / 060年轻上司如何与资深员工相处 / 062对待下属要宽厚 / 064善用耿直的下屬 / 066善待下属中的“老黄牛” / 068上司要树立权威 / 070对付排挤你的同事 / 072对付爱打小报告的同事 / 074忌妒同事就是折磨自己 / 076第三章 感谢折磨你的人——与客户、竞争对手的关系妥善处理客户危机 / 080为客户创造价值 / 082留住关键的客户 / 084把利益摆在前面 / 086合作与竞争并行不悖 / 088增强竞争观念 / 090竞争的心态要积极 / 092另辟蹊径的蓝海战略 / 094尊敬你的对手 / 096明修栈道，暗度陈仓 / 098第四章 千里难寻是朋友——与朋友、合伙人的关系真诚是友谊的基石 / 102一定要理解朋友 / 104宽容是交往的润滑剂 / 106朋友有通财之义 / 108朋友间要礼尚往来 / 110“亲密无间”的异性友谊 / 112朋友交往的九大误区 / 114不要忘了同窗好友 / 116市场经济“新同学” / 118了解你的合伙人 / 120掌握合作的团结之法 / 122寻找共同的志趣 / 124贪婪是合作的大敌 / 126第五章 血浓于水——与父母、儿女、亲戚的关系怀抱一颗感恩的心 / 130要关注父母的想法 / 132要让父母心情舒畅 / 134不做寄生的“啃老族” / 136老人溺爱孙辈怎么办 / 138怎样与孩子交朋友 / 140不要对子女喋喋不休 / 142如何与儿子相处 / 144如何与女儿相处 / 146孩子也要面子 / 148鼓励比批评更有效 / 150正确赞赏孩子的方法 / 152不要把自己的想法强加给孩子 / 154婆媳之间怎样和睦相处 / 156女婿如何与岳父母和睦相处 / 158亲兄弟，明算账 / 160不以贫富分亲疏 / 162三年不上门，是亲也不亲 / 164第六章 带刺的玫瑰也芬芳——夫妻、情侣间的关系爱情需要悉心创造和维护 / 168选择配偶的学问 / 170悬崖边上的三角恋情 / 172如何约会喜欢的女孩 / 174婚姻不是爱情的坟墓 / 176谈谈男人的私房钱 / 178给女人花钱要讲策略 / 180怎样对待爱吃醋的妻子 / 182.....第七章 把话说得滴水不漏

## <<你怎能不懂关系学>>

### 章节摘录

他们同样记得，别人的赞扬，曾经多么神奇地帮助自己克服了自卑情结，他们认识到，周围的人也都渴望别人的欣赏和赞扬。

所以聪明的人从不吝惜自己真诚的赞美。

他们从不担心给了别人亮，遮住了自己的光。

因为他坚信自己像太阳，是光和热的源泉，故而从不吝惜给予别人温暖，也从不吝惜用自己的光来照亮别人。

他可以创造一个充满鼓励的环境，其中的人们会舒心开怀。

赞美要让他人知道，只有表现出来的赞美，才能感染别人的情绪。

赞美是以真诚为基础的，是对别人的付出表示敬佩或谢意的一种表达。

恭维是假的，就像假钞一样，如果你要使用，最后总会让你惹上麻烦。

赞赏和恭维到底有什么区别呢？

很简单，一个是真诚的，另一个是不真诚的；一个出自内心的，另一个是出自牙缝的；一个为天下人所喜欢，一个为天下人所不屑。

赞美绝不是单方面的给予和付出，赞美别人，是学习别人优点和长处过程，是与人交流时和谐沟通的过程，也是心胸气度的培养过程。

在赞美声中，传递的是情感和思想，表达的是善意和热情，化解的是有意无意间与人形成的隔阂与摩擦。

在赞美声中，别人的精神感染着你，别人的榜样鼓舞着你，送一点赞美给别人，你的世界会一片灿烂。

赞美犹如空气，没有空气，人类无法生存。

人类渴望精神上的满足——被了解、被肯定和赏识。

对人来说，赞美就如同温暖的阳光，缺少阳光，花朵就无法开放。

## <<你怎能不懂关系学>>

### 编辑推荐

《你怎能不懂关系学》：成功 = 85%的人际关系+15%的专业知识，唯有精通关系学，才能让你如鱼得水，事事通达，构筑一个稳固而广泛的社会关系网是你生存的第一要素。

<<你怎能不懂关系学>>

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>