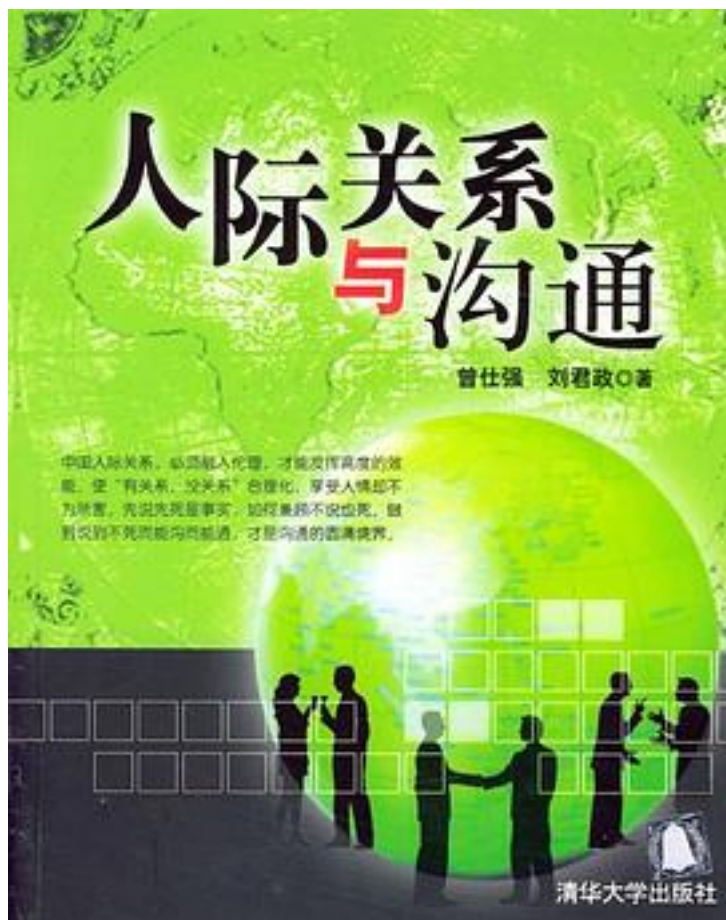


人际关系与沟通



[人际关系与沟通_下载链接1](#)

著者:曾仕强

出版者:清华大学出版社

出版时间:2004-06-01

装帧:平装

isbn:9787302085782

我们的沟通和西方人有很大的差异，和西方人说话，如果没人结论，就很不容易沟通，与中国人沟通，最好不要有结论，以免引起了无谓的排斥或抗拒。我们的方式，就是让对方获得结论，而不是我们给对方结论。

凡此种种，都是研究人际关系沟通必须了解的文化差异，值得我们特别的加以注意，以免不研究还好，愈研究使自己远离中国社会，产生反效果。

书中若干论点，乍看起来，好像是古老而不够现代，其实深入了解以后，才能觉是我们现代人解释错误，产生不正确的认知，而这是这一些道理有什么不妥。

作者介绍:

曾仕强，英国莱斯特大学管理哲学博士，中国统一的建设促进会前任理事长，人类自救协会理事长，胡雪岩教育基金会董事。主要著作有《超世纪大易管理》、《总裁魅力学》、《领导与激励》、《人际关系与沟通》。

目录: 第一章 中国人一切靠关系
第二章 成功的人际关系
第三章 中国人最好称为人伦关系
第四章 人际关系的三个阶段
第五章 人际关系的经和权
第六章 人际关系的开展
第七章 人际关系的艺术
第八章 人际关系与沟通
第九章 沟通前的心理准备
第十章 沟通的三种层次
第十一章 沟通的基本架构
第十二章 沟通的三大守则
第十三章 沟通的四大目的
第十四章 沟通的三种方式
第十五章 沟通的流动方向
.....
结语
· · · · · (收起)

[人际关系与沟通_下载链接1](#)

标签

人际关系

人际关系与沟通

沟通

人际沟通

曾仕强

心理学

个人提升之沟通

人际

评论

可能有的人觉得是比较俗的书，但是对我来说很适用，就是另外一种声音。
反求诸己，自信自立自醒自修自信自助自得自立，君子藏器于身，待时而动，化戾气为祥和，

持经达变

没错，我把这本书归类为国学。全书贯穿着咱们中国式的传统思维。

1.与人沟通，不要强调有结论；2.沟通的最佳法则：用心听取对方说的道理，不要理会对方是怎么说的；3.做事踏实、但不固执、同时要把事情做到合理的程度；4.通过自己或者别人的看法画出自己的优缺点图表，反省自己；5.注意礼貌；保持适当的距离；不可锋芒毕露；说话留有余地；三分话；赞美别人；小心群众运动；6.对自己和别人使用双重标准，就会骗了自己；

开头几章比较有意思。中间不断纠结“说不说、死不死”的问题。最后则过于“理论”。第一次看这类的书，非常不习惯。

为考试大致扫了一遍 我不太喜欢这个老头子
第一次听他的视屏讲座就不喜欢。我发现我对那些对中国传统文化部分优劣统统怀有满腔热情的人总是很不待见。

(记) 别人不说话，你也可以不说话。沉默不是沟通的障碍……

看完有一定启发

图是精华 缺点是缺少案例

很好地总结了曾的东方沟通学、成功学，帮助读者端正对传统中式沟通方法的态度。不过是啰嗦而重复的，不成体系，更向一位老者的絮絮而谈。

都之风文化广场读过

人际关系要做好定位、反求诸己、多从对方立场考虑问题、有情入理、内方外圆、往好的方向想

由情入理，“知情”以求“达理”。

用中国的方式解决中国的问题。

“别以为看过几本书就自命不凡”，忠告呵。

没看书，看了老先生的视频。内方外圆、实而后变，还讲了很多“术”，觉得不能奉为大智慧，但是很实际受用，老先生的讲解风格也很是喜欢呢。

己所不欲勿施于人 己所欲亦勿施于人

语言很口语化，看起来不累。讲的内容也比较实际。人际关系类的果然还是要看国产的，比较符合国情。国外的书不靠谱。。

很多其实就是我们生活中经常可以遇到的，但是没有特别归纳。

值得多看几遍。

[人际关系与沟通 下载链接1](#)

书评

作者开篇提出来的，算是本书的小提纲吧，话糙理不糙，值得思考 一表人才 两套西装 三杯酒量 四圈麻将 五方交游 六出祁山 七术打马 八口吹牛 九分努力 十分忍耐

一提到人际关系，第一感觉就是头痛。每天都要跟各色各样的人接触，沟通，如果只有这些还好，可事实上，人际关系包含的层面太多了，上下级，同事，同学，父母，亲属，朋友，客户，最熟悉的陌生人。每天我们都在不同的圈子和关系中游走。如果你这位处理这些关系而苦恼着，我...

匆匆的把这本书翻完，曾仕强先生的书读了很多，所以对他的思维比较了解，于是读这本书也比较迅速。
其实如果早期听过曾仕强的讲座或者看过相关书籍的人，对于这本书中所提到的理论、观点会非常的熟悉——这确实是一本把曾先生以前所有关于人际关系、成功学、沟通学整合起来的图...

圆通的人际关系 一、中西方人际关系对比

西方:神本位、个人、平等、人际关系、权利义务、法律性、好奇、距离、利害、单纯
中方:祖宗崇拜、家庭、合理的不平等、人伦关系、彼此对待、道德性、关怀、亲密、
势利、复杂 人际关系十点 一、“一...

人际关系与沟通 1、人的关系不够，人家不会买你的帐

人跟人的关系就是自己与自己的关系 不要跟自己过不去

一个人先跟自己处好在跟家人处好 跟同事处好 最后就能跟所有人处好

成功是努力加上机会 很多的关系是靠灵感而不是靠五官 第一个不能讨好

第二个不能拍马屁 不要欺骗 不...

[人际关系与沟通 下载链接1](#)