

沟通与人际关系占了成功要素的比例 人际关系与沟通读后感(优质9篇)

环保宣传可以帮助人们认识到环境问题的严重性，激发他们参与环保行动的热情。如何进行有效的环保宣传小编整理了一些极具触动人心的环保宣传语，相信大家看完后会有不同的感受。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇一

3月18日至20日，在通许教育系统骨干校长教育艺术研修班，我有幸和厉校长及其他同志们一道接受了体验式训练，在此过程中我被其中的课堂活动感染着，感动着，对我县全面进行的“一轴两翼”的课程改革充满了信心。

3月24日，厉校长亲自组织和召开了相关的座谈会，我们回味着活动的场景、细节，畅所欲言，寄托理想，书写信念，谋划着学校和学生的发展，奏响了扬帆远航的号角。

对于参与活动的每一个领导层面的人来讲，感受是不同的，对于活动后要达到什么样的目的的认识也是有差别的。作为实验中学的教师和班主任，我希望能够在教育教学过程中逐渐培养学生的信任责任意识、创新变革观念、奉献合作精神、坚韧执着理想。

处于义务教育阶段的中学生是一个特殊的群体，因为年龄阶段及社会活动中的特殊位置，他们在参与各种活动时会表现出区别于其他群体的价值标准、行为规范、思维方式和人格倾向。假使人生发展是一条直线，那么初中学生所处的时期就是一种蜕变、一种转折、一种转型、一种变质的时期。这一时期的发展对人的一生具有关键性的作用。作为教师如何对学生各种正确的引导，是我们亟待解决的问题，通过自己亲身体验，我认为应从以下几个方面来开展工作：()

(1) 典型示范：在学生所处的环境中（班内，段内，校内等）树立层次不同，远近各异的榜样和典型，发挥榜样的形象性、示范性和感染性作用，促使学生产生赞赏、敬慕、仿效等情感和行为动机，达到学习效果。

(2) 情景感染：我们在活动中能够为实现“目标”而持续“划桨”是因为活动情景对参与者有具大的感染力，使参与者受到美的熏陶、思想的影响和情绪的调动。

(3) 激励机制：运用评比、竞赛、奖励等手段，可以促进参与者奋发向上，也符合初中学生争强好胜、积极向上的心理特点。比如：我班开展的科任教师对班级课堂评价机制，较大程度上激发了其积极性和主动性。

(4) 角色扮演：学生扮演一定的角色，可以获得多方面的发展，如：对积极思想道德的模仿，对道德规范的理解，对应承担的负责的理解。

总之，对学生的教育不是一蹴而就的，应该慢慢渗透，以思想教育为主线，创造环境、激发其潜能、转变其思想、培养其能力，从单纯的传授知识的误区中解脱出来。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇二

近日，反复阅读董事长的一封信，感到心潮澎湃，思绪万千。作为恒星一名老职工，我感到了恒星的诞生，经历了恒星的发展，体验了恒星的辉煌，8年拼搏，实现了当初的夙愿；8年奋战，改变了焦湾的面貌；8年拼搏，换来了我们恒星人幸福的笑脸。然而，我们也应当看到，随着公司的飞速发展，工资、福利待遇的逐步改变，一些人的思想发生了变化，忘记了当初艰苦创业的磨难，忘却了自己是一名恒星人。董事长言辞犀利，剑指邪弊，严厉不失慈祥，苛求不失柔情，使我们在内心深处感受到情感的撞击、心灵的碰撞。从恒星诞生到现在，公司在董事长呕心沥血的领导下，从无到有，从

小到大，逐步走到今天，如果没有董事长的英明领导，我们不可能每月拿到几百甚至上千元的工资；不可能骑着豪华摩托车，风驰电掣，也许仍骑着自行车，走在泥泞的沟窝里；如果没有恒星，我们也许在分村小道上徘徊流浪。董事长的英明大度给了我们一切，每年颁发的奖品比例为5:1，这在全国都是首屈一指的，每月的劳保福利，每年的工作服，每年的大会餐，董事长给予我们太多太多了，可我们又有什么理由辜负董事长的一片苦心、热心和爱心呢，又有什么理由不支扞下心思、恪尽职守、努力工作、回报恒星呢？我来到恒星已多年，从我内心深处真正感受到董事长那种仁爱慈善的温情，感受到董事长那种海纳百川的博大胸怀，感受到董事长对事业的那种“任你东西南北风，咬定目的不放松”的坚韧执着。我深深地被董事长的人格魅力吸引着，感动着，这是激发我努力工作的动力和源泉。

全体员工朋友们，作为一名恒星员工，我们应该为拥有这样的董事长而骄傲和荣耀，应该在自己的工作岗位上踏踏实实、兢兢业业地做好自己的工作，来报答董事长对我们深厚的爱，我们要真正地转变思想观念，端正工作作风，革除不良陋习，从我做起，从现在做起，每个人都要以崭新的面孔，迎接明天的太阳，决不辜负董事长寄予我们厚重的期望。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇三

我觉得沟通是一面镜子，从中可以看到自己的一言一行，同时在这个竞争越来越残酷的社会中，会不会沟通、懂不懂沟通成为一个人生存的重要条件。选择沟通是想让自己得到全面的发展，是自己的自尊心告诉自己：在任何方面都不要输给别人。

以前我总是觉得：自己付出了多少就要得到多少回报。通过沟通课的启迪也源于自己慢慢地长大，其实有时当你付出了许多，得到的好少，甚至是等于零，或许它符合哲学上的量变质变原理，难道我们付出的还不够？这时要告诉自己：如果

你认定他是你的朋友，认定他就不要放弃，总有一天他会在困难的境地因为你的出现而感动。对于朋友我们要有足够的耐心，等着属于你的吧，不要着急。同样关于爱情更是这样，它没有公平对错，不是你爱他多些就是他爱你多些，不要去计较。现在我不像以前了，我相信我的一片好心总有一天大家会懂。其实当你不去想回报的时候，回报反而会越来越多的向你集聚过来，使你欢心与感动。

2、沟通课对我的影响

在短短的十几周内，老师教给我们好多东西，让我明白了一些沟通技巧。比如：如何倾听、如何适应环境、如何正视自己等等。有些方面我也实践了，基本上收到了较好的效果。

上沟通课是一个不断检查自己的过程。在老师讲到的每一点内容，我都和自己做比较。其间，我发现自己做得远远不够，有时老师提到的范例就是自己存在的问题。在老师讲到“影响人际关系的几个方面”里，我觉得在生活中我的付出与回报做得挺好的。在生活中，我喜欢付出我的真情，也喜欢收到别人真情的象征——诚心的给予。

上了大学之后，我们多数同学都变得对学习要求不高，不求掌握知识，只要蒙混过了就行，我也不例外，我也以为自己的未来在适当的时刻就会到来，命运已经确定，我付出再多的也是白搭。在老师讲完之后我明白：即使所做的一样，它也有好与坏之分，还有优越与差劲之分，我们付出了，就有相应的回报，只要我们用满腔的热情追求，自己就会有所提高，等到机会来临时我们才能抓住机会，到那时体现了回报。

在沟通课中，我还学到点表扬与批评他人的妙招，有些我也用到生活中。老师说：“表扬别人要在人多的时候，批评别人要在没有人的时候。表扬时，不要凭空赞美，不要让他人有一种恭维的感觉，要诚心诚意地给予别人赞美，并且必须

抓住别人的优点。”

我喜欢有话直说，在那次课之后，我明白有些话必须隐藏，在自己心平气和时说，才不会惹出麻烦。当我一个人快乐时，我自己会更加快乐，为了让他人快乐，我不时地给予他人赞美，起初并没有收到预期的效果，我百思不得其解，感觉生活就是这样不公平，自己诚心地赞美别人却只是淡淡的回应，甚至有时会回绝。在上了这节课后，才明白自己只是给予了别人赞美，却没有抓住好的方面，有一种凭空赞美的感觉。之后我在赞美时都将别人的优点说出来，他们听了之后都很高兴，我也高兴自己的沟通成功。

8、沟通使我学会了与人相处

在课程学习过程中，我学会了如何与人沟通，主要有与他人的沟通，自我沟通，人际关系能力，倾听及访问交谈。印象最深的是访问交谈。访问交谈包括信息的获取，微笑，握手，赞美。倾听不仅仅指“听”，而是要学会“如何听”，倾听含有接受信息，集中注意，联系自我，选择记忆。

特别是作为大学生，在人际交往中要更加注意创建和谐的人际关系。人际间的摩擦，思想的困惑和学习上的压力，使得大学生越来越希望有一个轻松的人际关系。那就要求大学生要学会巧用幽默。每个人的性格，习惯上和他人都有所不同，要想和睦相处，除了要彼此包容之外，还需要具备看人下菜的幽默谈吐技巧。在校园里，才华出众，性格豪放的同学难免会被人误认为是骄傲和不易接近的人，这就要学会使用幽默的语言，有意识地与人沟通，就会比别人多一些成功的机遇和桥梁，拉近彼此的心理距离。

因此，要学会待人处世的智慧。首先宽容是待人之本，宽容是做人的美德，是友善，明智与中庸这些高贵品质的体现，对生活有很大的价值，时刻保持谦逊的态度，谦逊礼让是做人的根本。拥有一颗博爱的心，博爱可以让地狱变成天堂，

我们都在渴望着我们的人际关系更加和谐。如果，能用爱心去面对这个世界，那么，就会成为一个他人喜欢的人。

14、沟通课让我体悟人生

通过学习，我觉得与人相处始终要怀着一颗宽容的心去相信美好的例外，若只是一味地拒而远之，吝啬付出，试问谁愿意去用善良的心不厌其烦地敲响铜门铁壁？人与人之间是相互的。要做一个懂得感恩的人，别人对你哪怕只是一句言语的好，还是更多的，我们都要记住，记住别人的好，在别人需要帮助的时候去帮助，这样你会得到许多真正的朋友。

要掌握人际关系与沟通原则和技巧，必须了解的文化和人性差异，才能达到既不食言也不失人的境界。试着去发现别人的优点，赞美别人。赞美的魔力不言而喻。同时，赞美别人，通常也会得到别人同等的回报。这使我自己也信心倍增，面带微笑，人缘比以前更好。其实，良好的沟通，不只是能带来种种实惠，更重要的是，学习和领会沟通理念能够在无形中提高一个人的修养。不仅使人成为一个受人欢迎、爱戴的人，自己的人格更会得到进一步的发展。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇四

一、讲出来

尤其是坦白的讲出来你内心的感受、感情、痛苦、想法和期望，但绝对不是批评、责备、抱怨、攻击。

二、不批评、不责备、不抱怨、不攻击、不说教

批评、责备、抱怨、攻击这些都是沟通的刽子手，只会使事情恶化。

三、互相尊重

只有给予对方尊重才有沟通，若对方不尊重你时，你也要适当的请求对方的尊重，否则很难沟通。

四、绝不口出恶言

恶言伤人，就是所谓的“祸从口出”。

五、不说不该说的话

如果说了不该说的话，往往要花费极大的代价来弥补，正是所谓的“一言既出，驷马难追”、“病从口入，祸从口出”甚至于还可能造成无可弥补的终生遗憾哩！所以沟通不能够信口雌黄、口无遮拦，但是完全不说话，有时后也会变得更恶劣。

六、情绪中不要沟通，尤其是不能够做决定

情绪中的沟通常常无好话，既理不清，也讲不明，尤其在情绪中，很容易冲动而失去理性，如：吵的不可开交的夫妻、反目成仇的父母-子女、对峙已久的上司下属……尤其是不能够在情绪中做出情绪性、冲动性的“决定”，这很容易让事情不可挽回，令人后悔！

七、理性的沟通，不理性不要沟通

不理性只有争执的份，不会有结果，更不可能有好结果，所以，这种沟通无济于事。

八、觉知

不只是沟通才需要觉知，一切都需要。如果自己说错了话、做错了事，如不想造成无可弥补的伤害时，最好的办法是什么？！“我错了”，这就是一种觉知。

九、承认我错了

承认我错了是沟通的消毒剂，可解冻、改善与转化沟通的问题，就一句：我错了！勾销了多少人的新仇旧恨，化解掉多少年打不开的死结，让人豁然开朗，放下武器，重新面对自己，开始重新思考人生，甚至于我是谁??在这浩瀚的宇宙洪流里，人最在意的就是“我”，如果有人不尊重我、打压我、欺负我或侮辱我时，即使是亲如父子，都可能反目成仇，偏泪一点的，离家出走还算什么，死给你看的例子都屡见不鲜哩！

十、说对不起!!

说对不起，不代表我真的做了什么天大的错误或伤天害理的事，而是一种软化剂，使事情终有“转圜”的余地，甚至于还可以创造“天堂”。其实有时候你也真的是大错特错，死不认错就是一件大错特错的事。

十一、让奇迹发生

如今自己愿意互相认错，就是在替自己与家人创造了天堂与奇迹，化不可能为可能。

十二、爱

一切都是爱，爱是最伟大的治疗师。

十三、等待转机

如果没有转机，就要等待，急只会治丝益棼，当然，不要空等待成果就会从天下掉下来，还是要你自己去努力，但是努力并不一定会有结果，或舍本逐末，但若不努力时，你将什么都没有。

十四、耐心

等待唯一不可少的是耐心，有志者事竟成。

十五、智能

智能使人不执着，而且福至心灵。

很多人一谈到人际关系，都说不会处理。我其实也很不会处理复杂的人际关系，年轻的时候，心高气盛，常和领导吵架，对谁都不服，看谁都有毛病，看谁都看不起。可是经过了这么多年的修炼，慢慢体会出了一些做人的道理，并且也从自己对这些道理的顿悟，发现了人不会处理人际关系的一些心理障碍。我把我在职场中处理人际关系的体会写出来，供大家讨论。

人在听到和自己观点不同意见的时候，本能的反应就是抵抗。而在这种情绪的带动下，就很难清醒地分析对方的观点，听不进去对方说的任何话语。这个表现往往在讨论会议中，或者听到别人的批评意见的时候。不会与人沟通的人，往往的表现是，别人刚说完自己的观点，他就跳起来反驳，而且言辞激烈。

这样的人给旁观者的感觉是，这个人不善于控制自己的情绪，固执己见，不善于听进去别人的话，自负自大，可能很聪明，很能干，但是会让人有惧怕接触的心理。

我处理这样的问题的时候，首先是自我调节一下情绪，稳定几分钟，把上来的逆反情绪平息下去。然后带着平和的心理去听别人的意见。当听到其他意见的时候，我首先会仔细听，他的和我的有什么不同？他的想法有什么漏洞？按照他的想法会出现什么样的负面后果？他是否有预案？他说我的缺点，是不是我真的存在？是否有误会？如果是误会我应该如何解释？我一般会对对方指出的我的缺点，首先表示感谢。我会说：“谢谢你的直率，因为我有很多缺点自己看不到，需要有人帮我纠正，这样我以后才能知道怎么改正这些缺点。”

如果需要解释的误会，我会用最短的时间解释清楚。

每个人都有自负的心理。我也不例外。这个心理表现在在别人背后说别人的“毛病”，都觉得在某个方面，那个被说的人不如自己。

《职场人际关系沟通技巧》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇五

1、它的作用在于吸引人们对广告的注目，留下印象，引起人们对广告的兴趣。

2、有些事情，你觉得别人不在意，其实每个人都在意。有些事情，你觉得是随便说说，其实听者真的有意。古话说出口伤人，真的是有道理的。尤其谈恋爱的两人，一句玩笑，可能会伤心很久。所以许多时候，谈恋爱真的不是用嘴和耳朵的，是用相互的温暖。陪伴，是心和心的拥抱。

3、终是谁使弦断，花落肩头，恍惚迷离。

4、她认为人际互动一直以来都是一种需要大量媒介的活动，而社交媒体和手机，从某种角度看，就和语言一样，是与人交流的一系列工具之一，只不过我们更容易注意到它们罢了。

5、无论领导（同事、群众）怎样做（可描述具体情况）我都会从容对待，从大局出发，以工作为重，坚持求同存异、体谅包容的原则，维护单位的整体利益。

6、你走天桥，我走地下道。

7、他郑重其事地告诉他们，有关彩票中奖者和截瘫患者幸福

程度的数据是有记录的，事实上，在截瘫患者丧失他们的腿部功能一年之后以及彩票中奖者中奖一年之后，双方相比，中奖的人仅比截瘫患者幸福了那么一点点。

8、广告正文：广告正文是对产品及服务，以客观的事实、具体的说明，来增加消费者的了解与认识，以理服人。

9、坚持在背后说别人好话，别担心这好话传不到当事人耳朵里。

10、那些除了打电话，还经常用会面、邮件等四五种手段进行人际交流的人往往比使用单一沟通手段的人能建立起更强大的人际关系。

11、“早上好~”是一句问候语，是亲善感、友好感的表示，更是一种信任和尊重。

12、做到心平气和、不乱发牢骚，这样不仅自己快乐、涵养性高，别人也会心情愉悦。

13、在处理人际关系时，不能待人苛刻，使小心眼。别人有了成功不能眼红，不能嫉妒；别人有了问题不能幸灾乐祸，落井下石，更不能给人穿小鞋。

14、他不得不以各种方式奋力挤过人群，冒犯别人的同时也忍受别人的冒犯。

15、谈规矩与自由的关系

16、所以欲望最终必然会演化为愤怒和暴力。

17、人际交往是人们社会生活的重要内容之一，每一个人，都应善于交往、并通过交往拓展自己的生活圈、工作圈以及见识和眼界。所以我出入单位我会通过如下方法来和同事领

导交往。（后面接沟通的办法）

18、不辩白，不诉求，不纠缠，不痛哭。沉默是我们和命运对峙的姿势。只要风再起来的时候，你还在身边，与我共对长夜灯火。

19、生活中，总是有人要误解你，误解你的话你的所做行为。很多事我们确实无法改变不能左右，所以，那就，好好做自己吧。

20、我还在原地等你，你却已经忘记曾来过这里。

21、不要摆架子，摆架子的人到哪都不会让人喜欢。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇六

一、讲出来

尤其是坦白的讲出来你内心的感受、感情、痛苦、想法和期望，但绝对不是批评、责备、抱怨、攻击。

二、不批评、不责备、不抱怨、不攻击、不说教

批评、责备、抱怨、攻击这些都是沟通的刽子手，只会使事情恶化。

三、互相尊重

只有给予对方尊重才有沟通，若对方不尊重你时，你也要适当的请求对方的尊重，否则很难沟通。

四、绝不口出恶言

恶言伤人，就是所谓的“祸从口出”。

五、不说不该说的话

如果说了不该说的话，往往要花费极大的代价来弥补，正是所谓的“一言既出，驷马难追”、“病从口入，祸从口出”甚至于还可能造成无可弥补的终生遗憾哩！所以沟通不能够信口雌黄、口无遮拦，但是完全不说话，有时后也会变得更恶劣。

六、情绪中不要沟通，尤其是不能够做决定

情绪中的沟通常常无好话，既理不清，也讲不明，尤其在情绪中，很容易冲动而失去理性，如：吵的不可开交的夫妻、反目成仇的父母-子女、对峙已久的上司下属……尤其是不能够在情绪中做出情绪性、冲动性的“决定”，这很容易让事情不可挽回，令人后悔！

七、理性的沟通，不理性不要沟通

不理性只有争执的份，不会有结果，更不可能有好结果，所以，这种沟通无济于事。

八、觉知

不只是沟通才需要觉知，一切都需要。如果自己说错了话、做错了事，如不想造成无可弥补的伤害时，最好的办法是什么？!“我错了”，这就是一种觉知。

九、承认我错了

承认我错了是沟通的消毒剂，可解冻、改善与转化沟通的问题，就一句：我错了！勾销了多少人的新仇旧恨，化解掉多少年打不开的`死结，让人豁然开朗，放下武器，重新面对自己，开始重新思考人生，甚至于我是谁??在这浩瀚的宇宙洪流里，人最在意的就是“我”，如果有人不尊重我、打压我、欺负

我或侮辱我时，即使是亲如父子，都可能反目成仇，偏泪一点的，离家出走还算什么，死给你看的例子都屡见不鲜哩！

十、说对不起!!

说对不起，不代表我真的做了什么天大的错误或伤天害理的事，而是一种软化剂，使事情终有“转圜”的余地，甚至于还可以创造“天堂”。其实有时候你也真的是大错特错，死不认错就是一件大错特错的事。

十一、让奇迹发生

如今自己愿意互相认错，就是在替自己与家人创造了天堂与奇迹，化不可能为可能。

十二、爱

一切都是爱，爱是最伟大的治疗师。

十三、等待转机

如果没有转机，就要等待，急只会治丝益棼，当然，不要空等待成果就会从天下掉下来，还是要你自己去努力，但是努力并不一定会有结果，或舍本逐末，但若不努力时，你将什么都没有。

十四、耐心

等待唯一不可少的是耐心，有志者事竟成。

十五、智能

智能使人不执着，而且福至心灵。

我今天上的课程，主要是围绕在的基本介绍。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇七

《卡内基沟通与人际关系》是卡内基成功经典这套丛书中的一本，是历史上最畅销的图书之一，主要是帮助学习如何与工作、生活中的人相处，并影响他们，以及教导我们怎么用沟通处理人际关系，《卡内基沟通与人际关系》内容有哪些？下面是本站小编搜集整理的一些内容，希望对你有帮助。

这本书只有一个目的，那就是帮助你解决你最大的问题：如何与工作，生活中的人相处得更好，并能影响他们。

一九三七年此书出版时，就是用以上这段话开始的，当时一般人认为这是本有用的书，但销售量不会好，故一开始只印了五千本，但一夜之间这本书就轰动全美国，很快就传遍世界，成为有史以来最畅销的书之一，几乎每种文字的翻译本都有了。

这本书已在历史上中有一席之地，它的销量还在继续增加，它同时也是卡内基沟通与人际关系训练的课本，卡内基训练是本书作者于1955年去世后留给世界的宝贵遗产。卡内基的富有启发作用与脚踏实地的教学方法，的确与他的写作一样成效卓越。

本书会帮助你成为更受欢迎的人，更能赢得他人由衷的合作，进而成为一位有影响的人。

戴尔·卡内基，美国著名演说家、作家和教育家，是国际著名的励志大师。生于美国密苏里州一个贫民家庭。中学和大学时代，他各极参加辩论俱乐部的活动。毕业生，卡内基曾从呈推销员、演员等工作但未获成功。后来，他在基督教青年会教讲演术，广受听众欢迎，从此走向成功之路。他的《卡内基沟通与人际关系》、《如何停止忧虑开创人生》、《享受工作享受生活》等著作，已经成为历史上最具影响力

的励志图书，曾经激励和影响了世界亿万读者，其中，《卜内基沟通与人际关系》是历史上最畅销的图书之一。

卡内基思想及卡内基精神不但在过去，在今天仍极具影响力，创办于1920xx年的卡内基训练如今在全世界75个国家和地区的卡内基机构，它的毕业学员已超过600万人；在《财富》杂志评定的全球500强大企业中，有超过425家长期使用卡内基训练。

第一，假如你想充分利用本书，你必须首先具备一项不可或缺的条件。这项条件十分重要，若缺少了，就算有其他千百个条件也获益不大。但假如你具备这个条件，那么即便没有阅读这篇文章，也一样能达到意想不到的结果。

这个神奇的条件是什么呢？很简单，就是一种深切的、想要学习的欲望，还有一种坚定的、想要增进自己处世能力的决心。

那么，如何能培养出这种能力来呢？你要随时提醒自己，这些原则是何等重要，它如何能帮助你拥有更丰富、更快乐、更幸福的人生。你要常常告诉自己：“我的人缘、幸福和价值感，大部分都是建立在待人处世的技巧上的。”

第二，你需要把每个章节很快地浏览一遍，以便有一个整体的印象；但千万别急着看下一章，除非你只是为了读着好玩。假如你真的想增进处理人际关系的能力，那就从头开始，再把那一章仔细地看一遍。长期来说，这种阅读方法不但能节省时间，而且更能获得成效。

第三，在阅读期间不妨常常停下来思考。问问自己何时，该如何应用这些原则。

第四，阅读的时候可用彩色笔来做记号。凡遇到你认为可以用得上的意见，便和相关文字下面画线。假如那是个非常好的意见，还可以加上“星星”的记号。在书上做记号不但有

趣，而且在复习的时候也更快、更简单。

第五，有位女士在一家很大的保险公司当了20xx年的营业经理，每个月都要把公司当月所公布的最新契约内容再看一遍。都是内容差不多的契约，她却年复一年，月复一月，不厌其烦地看，这是为什么呢？因为经验告诉她，只有这样，才能把这些契约条文清清楚楚地牢记于心。

我有次花了将近两年的时间，写了一本有关演讲的书。之后，我发现自己必须常常去翻阅写过的部分，以确定自己讲过什么话。如此看来，我们忘记事情的速度确实十分惊人。

所以，假如你想充分利用此书，别以为浏览过一遍就够了。你不但要好好地从头到尾读一遍，而且每个月还要花几个钟头去复习。你应该每天把这本书放在书桌上，常常去翻它，把里面所谈到的改进方法都牢记在心头。记住，只有靠不断的复习和应用，才能将这些原则养成习惯，没有别的方法。

第六，萧伯纳说过：“假如你想‘教’别人一些东西，那么他永远也学不会。”不错，学习是一种活动的过程，我们要“做”才能学得会。所以，假如你想精通这些原则，就要想办法去“做”。只要有机会，就应该立即应用这些原则，否则你很快就会把这些原则忘掉。只有用过的知识才会牢记于心。也许你觉得自己不可能随时随地应用这些原则，这一点我也理解。因为我虽然写了这本书，却仍常常觉得无法应用我自己所提出的每一项原则。举个例子：在你不高兴的时候批评或谴责别人，要比试着去了解对方的观点容易多了；而畅谈自己想要的东西，也比讨论别人想要的东西来得自然。所以，在你读这本书的时候，要记得你不只是想获得某些信息，而是想养成某些习惯，或是想开始一种新的生活方式。当然，这需要时间和每日坚持不断的应用。

所以，一定要多翻阅此书，把这本书当作是人际关系的工作指南或手册。只要碰到棘手的问题，比如处理孩子的问题、

说服配偶的某些看法，或是让一个气恼的顾客转怒为喜，那么你千万别轻举妄动，顺着情绪或本能去解决通常会出问题。这时，你需要马上翻开此书，把你标注重点的地方复习一下，然后再想办法应用到你的问题上，静观事情会出现什么神奇的变化。

第七，跟你的配偶、子女或朋友约定好，假如他们发现你违反了其中的某些原则，就罚你几块钱，想办法把学习的过程营造得生动有趣。

第八，华尔街一家银行的总裁，有一次在训练班中描述他是如何利用一套高效率的方法进行自我改进的。这位银行家只上过几年学，后来却成了全美著名的金融家之一。他承认自己的成功应归功于这套高效的方法，以下便是他的叙述：

好几年来，我一直用记事本记下每天的待办事宜，然后在每个星期六晚上仔细对照、反省、检讨和评估。家人知道我的这个习惯，所以他们从来不在星期六晚上为我安排任何节目。每周六我吃过晚餐，便独自取出记事簿，按着记录逐一回顾一周来的每次面谈、讨论或会议。我会问自己：

“我有没有犯下什么错误？”

“哪些地方我做对了？是否还可以做得更好？该如何改进？”

“通过那一次的经验，我学到了什么？”

这种每周一次的检讨让我发现自己确实犯了许多错误，但时日一久，犯错的比例就越来越低。这种自我分析和自我教育的方法持续了好几年，也带给我许多好处。这个方法增强了我决断的能力，也让我在与他人交往的过程中，获得了许多帮助。这一点都没有夸张。”

在你应用本书所提到的这些原则时，为什么不也采取类似的

方法去审视其效果如何呢?至少,我认为会有两个成效:

1. 你会发现这个富有教育意义的过程,不但有趣而且价值不可估量。
2. 你会发现自己的处世能力进步神速。

第九,你应该时常记下每个原则的应用记录,写下姓名、日期、成果等等。这样的记录可以让你取得更大的成效。

为了充分利用本书,你应该:

1. 使自己保持想要精通人际关系处理技巧的深切欲望。
2. 每章至少读过两次之后,再进入下一个章节。
3. 阅读的时候应时常停下来问问自己,该如何应用书中所提出的建议。
4. 标注重点。
5. 每个月温习一次。
6. 经常运用这些原则,把本书当作工作指南或手册,以解决日常生活中碰到的难题。
7. 把自我训练的过程游戏化,比如那些指出你过错的人可获赠小奖品等。
8. 每周检讨自己的行事过程,看看是否又犯下什么过错,有什么地方可以改进或是能够得到什么教训等。
9. 时常记录心得体会,回顾自己是如何应用这些原则的。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇八

- 1、在生活的路上，将血一滴一滴地滴过去，以饲别人，虽自觉渐渐瘦弱，也以为快活。
- 2、一个人虽然可以选择许多路，但不能同时走两条路。
- 3、幽默，可以说是一块磁铁，以此吸引着大家；也可以说是一种润滑剂，使烦恼变为欢畅。
- 4、表态词汇
- 5、妥协的同时，也要坚持自己最基本的原则。
- 6、在工作中我一定会秉持着对事不对人的原则，如果出现同事不配合的情况，我会冷静对待、认真思考，抱着谦虚谨慎、尊重理解、沟通交流的态度去处理这个事情。不会因为个人情绪而影响整个工作流程的推进。
- 7、多少红颜悴，多少相思碎，唯留血染墨香哭乱冢。
- 8、人外有人，天外有天，在单位里，我会保持着一个学习的心态，向领导学，向同事学，向书本学，向群众学。
- 9、严于律己宽于待人
- 10、一个人，且行且止，且思且想，不在于你身在何处，而在于你心往何方；在喜欢你的人那里，去热爱生活，在不喜欢你的人那里，去看清世界；懂得放弃的人，得到更多，懂得舍取的人，珍惜更多，懂得遗忘的人，快乐更多；柔软的时光，揉碎了执着，荒芜了等待，岁月，来时，脚步很轻，却惊醒了时光！
- 11、经不住似水流年，逃不过此间少年。

12、人际交往中，最忌讳的莫过于“想当然”，而在许多人“想当然”的情况下，对自己与他人的关系估计过高，又是我们最容易犯的错误。你们越过高地估计了彼此之间的关系，结果就越容易失望，也就越容易毁掉它。

13、美国哈特福德三一学院的社会学家、作家及未来学家詹姆斯·休斯想象在不远的将来，我们可以揭开控制诸如-羟色胺、多巴胺和催产素等关键神经递质的基因的全部奥秘，并通过结合了机器人技术与传统药理学的纳米技术，实现对这些“幸福基因”的精确调控。

14、处事果断、富有主见、精神饱满、充满自信的人容易激发别人的交往动机，博得别人的信任，产生使人乐意交往的魅力。

15、男人成为勇士并不都是因为英勇，女人成为贞女也并不都是因为贞洁。

16、人生就像一场电影，回忆终究是回忆，永远回不去。

17、年轻时我们放弃，以为那只是一段感情，后来才知道，那其实是一生。

18、而且，并非职场就无真情，如果有很投缘、重义的朋友，通过真诚的互动，在工作中，彼此照顾建立信任，同样能结交知己，安全地放开自己的亲密界限。

19、人生有一个地方，有一个人。在这个人面前，可以不必有出息，可以不必有形象，可以全身是弱点，这就是知己闺蜜。

20、所谓幸运，所谓好命，其实并不都是突如其来的，你选择了坚定，选择了善良，选择了积极，选择了从容，选择了向上，然后你就是一路走，一路遇见更加真实的自己，并与

他握手言和。

沟通与人际关系占了成功要素的比例篇九

《卡内基沟通与人际关系》是卡内基成功经典(授权本)这套丛书中的一本，是历史上最畅销的图书之一，主要是帮助学习如何与工作、生活中的人相处，并影响他们。

一、内容简介

这本书只有一个目的，那就是帮助你解决你最大的问题：如何与工作，生活中的人相处得更好，并能影响他们。

一九三七年此书出版时，就是用以上这段话开始的，当时一般人认为这是本有用的书，但销售量不会好，故一开始只印了五千本，但一夜之间这本书就轰动全美国，很快就传遍世界，成为有史以来最畅销的书之一，几乎每种文字的翻译本都有了。

这本书已在历史上中有一席之地，它的销量还在继续增加，它同时也是卡内基沟通与人际关系训练的课本，卡内基训练是本书作者于1955年去世后留给世界的宝贵遗产。卡内基的富有启发作用与脚踏实地的教学方法，的确与他的写作一样成效卓越。

本书会帮助你成为更受欢迎的人，更能赢得他人由衷的合作，进而成为一位有影响的人。

二、作者简介

戴尔·卡内基，美国著名演说家、作家和教育家，是国际著名的励志大师。生于美国密苏里州一个贫民家庭。中学和大学时代，他各极参加辩论俱乐部的活动。毕业生，卡内基曾从呈推销员、演员等工作但未获成功。后来，他在基督教青年会教讲演术，广受听众欢迎，从此走向成功之路。他的

《卡内基沟通与人际关系》、《如何停止忧虑开创人生》、《享受工作享受生活》等著作，已经成为历史上最具影响力的励志图书，曾经激励和影响了世界亿万读者，其中，《卡内基沟通与人际关系》是历史上最畅销的图书之一。

卡内基思想及卡内基精神不但在过去，在今天仍极具影响力，创办于1912年的卡内基训练如今在全世界75个国家和地区的卡内基机构，它的毕业学员已超过600万人；在《财富》杂志评定的全球500强大企业中，有超过425家长期使用卡内基训练。

三、目录

目录编辑序

缘起

如何利用本书的九个建议

第一部处理人际关系的基本技巧

第一章如果你想采集蜂蜜，别踢翻了蜂巢。

第二章与人相处的大诀窍

第三章能这么做的人，世人必与他在一起；若不能这么做，则注定终生寂寞。

第二部六种使别人喜欢你的方法

第四章照着做，你必广受欢迎

第五章如何留下好的第一印象

第六章假如你不这么做，麻烦就来了

第七章如何成为一个谈话高手

第八章如何引发别人的兴趣

第九章如何使别人马上喜欢你

第三部如何让别人的想法和你一样

第十章你不能从辩论中获胜

第十一章制造敌人的方法——要如何才能避免

第十二章假如你错了，要赶紧承认

第十三章一滴蜂蜜

第十四章苏格拉底的秘密

第十五章处理抱怨的安全瓣

第十六章如何赢得合作

第十七章神妙处方

第十八章人人需要什么？

第十九章人人欢迎的诉求方式

第二十章电影能，电视能，你为何不能

第二十一章若别无它法，不妨一试

第四部成为一个领导者——如何不用攻击和引起愤怒的方法去改变一个人

附录出人头地的捷径