

社交改变生活

[illegible]

青苹果数据中心出品

Tabla de contenido

Tabla de contenido

La página de derechos de autor

Lista del consejo editorial

Prefacio

1. Comportate de la manera correcta y aquellos que sean populares ganarán el mundo.

1. La buena popularidad es un bien precioso en la vida.

2. La armonía entre las personas es una condición importante para el éxito en la vida.

3. Las buenas relaciones interpersonales te dan grandes recompensas

4. No lo olvides, la buena popularidad es tu mayor activo.

5. Amplias redes sociales traerán muchas oportunidades de vida.

6. Ocuúpate primero de las relaciones interpersonales y luego comienza tu carrera.

7. Una sonrisa te hace siempre bienvenido.

2. Sólo siendo bueno socializando podrás tener una buena vida.

1. Ser bueno en la interacción social es una habilidad importante en la vida.

2. Ser competente en habilidades sociales puede ganar buena popularidad

3. Utilice todas las relaciones para lograr su propio éxito.

4. Amplíe activamente su red personal

5. Aprenda a hacer amigos de todos los ámbitos de la vida en general

6. Para ganar más dinero, necesitas contactar a más personas.

7. Trabajar duro para mejorar las actitudes negativas en la sociedad.

3. Bien versado en los asuntos mundanos y conocedor de las interacciones sociales.

1. Las redes sociales son una gran cosa en la vida.

2. Círculo por fuera y cuadrado por dentro, nunca olvides el principio general

3. Evita la realidad y vuélvete imaginario, y compórtate de forma equilibrada.

4. Aprenda a hablar de forma diferente de persona a persona
 5. Aprenda a elogiar a los demás apropiadamente
 6. Aprende palabras sabias para comunicarte con los demás.
 7. Buscar puntos en común reservando las diferencias y evitando conflictos
 8. Dale un paso hacia abajo a las personas vergonzosas
 9. Extingue el fuego de la contienda con el agua del entendimiento.
4. Bueno en la interacción social y sabio en ampliar contactos.
1. Mejorar tus habilidades sociales es fundamental
 2. Crea tu propio "perfil de amigo"
 3. Participa en más actividades sociales y haz amistad con todo tipo de personas.
 4. Utilizar relaciones de participación para ampliar la comunicación interpersonal.
 5. Familiarizar a los extraños
 6. Consejos especiales para interactuar con extraños.
5. Bueno para comunicarse y construir redes interpersonales.
1. La sinceridad es el requisito más básico para la comunicación interpersonal.
 2. Demasiado deseo egoísta es corrosivo para las relaciones interpersonales.
 3. Aprenda y aproveche las fortalezas y experiencias de los demás.
 4. Habilidades de comunicación: el activo más preciado bajo el sol
 5. Envía la luz del sol de alabanza a lo profundo de los corazones de los demás.
6. Gánate la confianza y sé honesto al hacer amigos
1. La confiabilidad es la clave del éxito al hacer amigos.
 2. Sólo comunicándonos con sinceridad podemos obtener recompensas sinceras.
 3. Da amor verdadero y cambia el corazón de las personas.
 4. Aprender a tolerar y reconocer a los demás.
 5. Mantén siempre una sonrisa encantadora.
 6. Manténgase en contacto regular con amigos.
 7. Capacidad para tolerar "fallos" en la personalidad de los amigos.
 8. La brisa primaveral se convierte en lluvia, resolviendo la crisis entre amigos.

7. Domina las habilidades y usa tu cerebro al interactuar con el sexo opuesto.

1. Consejos para conocer al sexo opuesto a primera vista
2. Tres secretos para una conversación especulativa con el sexo opuesto
3. Al enfrentarse al sexo opuesto, mantenga apropiadamente una sensación de misterio.
4. Demuestre hábilmente el comportamiento caballeroso de un hombre.
5. Sólo siendo afectuosas y rectas las mujeres pueden preocuparse por ellas.
6. Bendice a las mujeres en varios días especiales.
7. A veces las mujeres también podrían tomar la iniciativa.
8. Las mujeres elogian las habilidades de los hombres

8. Utilice trucos para ganar popularidad y valorar la sinceridad en las interacciones sociales.

1. Utilice excusas inteligentes para crear una deuda de gratitud
2. La brisa primaveral se convierte en lluvia, haciendo una inversión emocional
3. Ponte en el lugar de alguien y simpatiza
4. Compartir preocupaciones y trabajar para los demás y acumular amistad.
5. Seis formas de hacer que la gente sea bienvenida

9. Ser capaz de llevarse bien con ambas partes y comunicarse con la gente de arriba a abajo puede ganarse el corazón de la gente.

1. Piensa en lo que piensa tu jefe y preocúpate por lo que a tu jefe le preocupa
2. Sea el alma subordinada del jefe
3. Hay que mantener el prestigio del jefe
4. Si haces cosas buenas tú mismo, el mérito es de tu jefe.
5. No compitas con tu jefe
6. Pídele a tu jefe más instrucciones e informa más
7. Obedece a tu jefe y sigue siempre las reglas primero.
8. La felicidad del jefe es la mayor felicidad.
9. Sea un jefe digno y humano

10. Sea considerado y considerado al interactuar con colegas.

1. Lo más importante de la cooperación es la sinceridad.

2. La amistad debe ser "la amistad entre caballeros es ligera como el agua"

3. Ayudar a los demás es en realidad ayudarte a ti mismo

4. No te alegres cuando estés orgulloso

5. No sospeches, confía en ti y en los demás.

6. Tolerancia: es mejor disolver enemigos que hacer amigos

CatálogoCONTENIDOS

Prefacio

1. Compórtate de la manera correcta y aquellos que sean populares ganarán el mundo.

1. La buena popularidad es un bien precioso en la vida.

2. La armonía entre las personas es una condición importante para el éxito en la vida.

3 . Las buenas relaciones interpersonales te dan grandes recompensas

4. No lo olvides, la buena popularidad es tu mayor activo.

5. Amplias redes sociales traerán muchas oportunidades de vida.

6. Ocúpate primero de las relaciones interpersonales y luego comienza tu carrera.

7. Una sonrisa te hace siempre bienvenido.

2. Sólo siendo bueno socializando podrás tener una buena vida.

1. Ser bueno en la interacción social es una habilidad importante en la vida.

2. Ser competente en habilidades sociales puede ganar buena popularidad

3 . Utilice todas las relaciones para lograr su propio éxito.

4. Amplíe activamente su red personal
5. Aprenda a hacer amigos de todos los ámbitos de la vida en general
6. Para ganar más dinero, necesitas contactar a más personas.
7. Trabajar duro para mejorar las actitudes negativas en la sociedad.

3. Bien versado en los asuntos mundanos y conocedor de las interacciones sociales.

1. Las redes sociales son una gran cosa en la vida.
2. Círculo por fuera y cuadrado por dentro, nunca olvides el principio general
3. Evita la realidad y vuélvete imaginario, y compórtate de forma equilibrada.
4. Aprenda a hablar de forma diferente de persona a persona
5. Aprenda a elogiar a los demás apropiadamente
6. Aprende palabras sabias para comunicarte con los demás.
7. Buscar puntos en común reservando las diferencias y evitando conflictos
8. Dale un paso hacia abajo a las personas vergonzosas
9. Extingue el fuego de la contienda con el agua del entendimiento.

4. Bueno en la interacción social y sabio en ampliar contactos.

1. Mejorar tus habilidades sociales es fundamental
2. Crea tu propio “perfil de amigo”

3 . Participa en más actividades sociales y haz amistad con todo tipo de personas.

4. Utilizar relaciones de participación para ampliar la comunicación interpersonal.

5. Familiarizar a los extraños

6. Consejos especiales para interactuar con extraños.

5. Bueno para comunicarse y construir redes interpersonales.

1. La sinceridad es el requisito más básico para la comunicación interpersonal.

2. Demasiado deseo egoísta es corrosivo para las relaciones interpersonales.

3 . Aprenda y aproveche las fortalezas y experiencias de los demás.

4. Habilidades de comunicación: el activo máspreciado bajo el sol

5. Envía la luz del sol de alabanza a lo profundo de los corazones de los demás.

6. Gánate la confianza y sé honesto al hacer amigos

1. La confiabilidad es la clave del éxito al hacer amigos.

2. Sólo comunicándonos con sinceridad podemos obtener recompensas sinceras.

3 . Da amor verdadero y cambia el corazón de las personas.

4. Aprender a tolerar y reconocer a los demás.

5. Mantén siempre una sonrisa encantadora.

6. Manténgase en contacto regular con amigos.

7. Capacidad para tolerar "fallos" en la personalidad de los amigos.

8. La brisa primaveral se convierte en lluvia, resolviendo la crisis entre amigos.

7. Domina las habilidades y usa tu cerebro al interactuar con el sexo opuesto.

1. Consejos para conocer al sexo opuesto a primera vista

2. Tres secretos para una conversación especulativa con el sexo opuesto

3 . Al enfrentarse al sexo opuesto, mantenga apropiadamente una sensación de misterio.

4. Demuestre hábilmente el comportamiento caballeroso de un hombre.

5. Sólo siendo afectuosas y rectas las mujeres pueden preocuparse por ellas.

6. Bendice a las mujeres en varios días especiales.

7. A veces las mujeres también podrían tomar la iniciativa.

8. Las mujeres elogian las habilidades de los hombres

8. Utilice trucos para ganar popularidad y valorar la sinceridad en las interacciones sociales.

1. Utilice excusas inteligentes para crear una deuda de gratitud

2. La brisa primaveral se convierte en lluvia, haciendo una inversión emocional

3 . Ponte en el lugar de alguien y simpatiza

4. Compartir preocupaciones y trabajar para los demás y acumular amistad.

5. Seis formas de hacer que la gente sea bienvenida

9. Ser capaz de llevarse bien con ambas partes y comunicarse con la gente de arriba a abajo puede ganarse el corazón de la gente.

1. Piensa en lo que piensa tu jefe y preocúpate por lo que a tu jefe le preocupa

2. Sea el alma subordinada del jefe

3 . Hay que mantener el prestigio del jefe

4. Si haces cosas buenas tú mismo, el mérito es de tu jefe.

5. No compitas con tu jefe

6. Pídele a tu jefe más instrucciones e informa más

7. Obedece a tu jefe y sigue siempre las reglas primero.

8. La felicidad del jefe es la mayor felicidad.

9. Sea un jefe digno y humano

10. Sea considerado y considerado al interactuar con colegas.

1. Lo más importante de la cooperación es la sinceridad.

2. La amistad debe ser "la amistad entre caballeros es ligera como el agua"

3 . Ayudar a los demás es en realidad ayudarte a ti mismo

4. No te alegres cuando estés orgulloso

5. No sospeches, confía en ti y en los demás.

6. Tolerancia: es mejor disolver enemigos que hacer amigos

Lo social cambia la vida

Shu Tian, Sun Sizhong ©Editor en jefe



=====

Centro de datos de Apple verde

Centro de datos de Apple verde

www.egreenapple.com

Lista del consejo editorial

Editor en jefe Shu Tian Sun Sizhong

Miembro del Consejo Editorial (por orden de trazos de apellido)

Wan Ying Hui Ma Jiang Ping Wang Chun Wang Bang
Ying

Tian Ge, Deng Zaihong, Zhu Hong, Sun Hao
Sun Sizhong, Li Peihua, Qiu Dong, Chen Qiuling
Zhang Zhenzhong, Zhang Weihua, Zhang Guizhong,
Yang Yulan

Huang Yuzhen Shutian Shuchang Shu Litian

PREFACIOPrefacio



La búsqueda de la excelencia es el factor más apasionante de la vida y el deseo de éxito es el instinto más activo de la vida. Porque el éxito significa abundancia y salud en la vida, y el éxito significa felicidad y alegría en la vida. Aunque la vida nunca nos satisfará y la vida siempre es tan difícil como una competencia, el sueño del éxito está caliente en cada uno de nuestros corazones desde el momento en que comienza la vida.

Para lograr el éxito en la vida, existen innumerables opciones e innumerables caminos, pero todos son inseparables de la sabiduría de la vida. Puedes perseguirlo con valentía, pero si te falta sabiduría, sólo podrás trabajar de manera irreal en ilusiones. También puedes seguir luchando, pero sin el apoyo de la sabiduría sólo podrás enterrar tu entusiasmo original en interminables problemas.

La sabiduría de la vida reside en pensar en la vida, y una vida exitosa reside en dejar que la sabiduría brille.

La gran sabiduría de una vida exitosa es la filosofía de vida, el arte de lidiar con el mundo, el conocimiento de establecerse, las habilidades de supervivencia y una llave de oro para abrir la puerta al éxito.

La vida es un caleidoscopio y cada uno muestra colores y gestos únicos a su manera. Si te falta sabiduría, tu vida se verá ensombrecida. Tal vez nos retrasamos injustificadamente, pero perdimos la temporada de primavera; tal vez hicimos un impulso desatento, pero matamos la fruta inmadura; tal vez nos rendimos imprudentemente, pero perdimos la oportunidad de tomarnos de la mano con éxito. Por lo tanto, comprender la experiencia de una vida exitosa y activar nuestra propia energía de sabiduría puede hacer que nuestra vida tome menos desvíos, cometa menos errores, abraza la luz del sol más rápidamente y alcance el éxito.

La sabiduría de la vida es rica y colorida, y hay muchas maneras de triunfar. Si desea aprovechar su vida futura, ser bueno aprendiendo y pensando le beneficiará mucho. Este conjunto de "Un alto punto de partida en la vida: una biblioteca para cultivar una excelente calidad de vida" recopila maravillosas filosofías de vida, caminos prácticos de la vida y las experiencias de vida más convincentes y se las ofrece a los lectores. El propósito es iluminar a los lectores sobre la vida. puede desencadenar la percepción de los lectores sobre la vida, permitiéndoles encontrar su propio camino hacia el éxito en el océano de la sabiduría.

La juventud es la época dorada de la vida.

"Un alto punto de partida en la vida: una biblioteca para cultivar una excelente calidad de vida" está especialmente diseñado para lectores jóvenes. Muestra la esencia de la sabiduría contemporánea sobre una vida exitosa, condensa los principales resultados de investigación de expertos y académicos sobre el valor y el significado de la vida en los últimos años, presenta una por una la dirección de la lucha por la vida adecuada para lectores jóvenes y resume la Vitalidad del éxito en la vida de una manera vívida e innovadora. Resume el método exitoso de una vida excelente. Se puede decir que es un libro inspirador exitoso, muy esclarecedor y legible. Sólo hay un propósito al escribir esta biblioteca: espero que la vida de todos sea de buen gusto y de alta calidad, y que la vida de todos sea tan feliz como una flor y tan hermosa como un poema.

La sabiduría es indispensable en la vida y la sabiduría crea una nueva vida. Me gustaría compartir este libro con lectores jóvenes.

**Una
persona que se comporta de la
manera correcta y es popular
ganará el mundo.**

1. La buena popularidad es un bien precioso en la vida.

En la sociedad moderna, la división del trabajo es refinada y la competencia es cruel. Es imposible que una persona alcance el éxito profesional confiando en sus propias fuerzas. Sólo con la ayuda de todos podemos crear una vida brillante. Para obtener ayuda de todos, trabajar juntos como uno y conquistar la meta, es necesario tener buena popularidad, que es la riqueza más preciada de nuestras vidas.

La investigación psicológica y sociológica moderna ha confirmado que las relaciones interpersonales tienen cuatro funciones principales, o cuatro roles principales:

(1) Generar fuerza resultante

En tiempos normales, solemos decir "la unión hace la fuerza", "la unión hace la fuerza", "cuando la gente se une, las montañas se pueden mover", esto es lo que decimos.

(2) Complementario

Como dice el refrán: una valla tiene tres estacas y un héroe tiene tres bandas.

Una persona, incluso un genio, no puede dominarlo todo. Por lo tanto, si quiere completar su carrera, debe saber utilizar la inteligencia, las habilidades y los talentos de otras personas. Sin embargo, el empleo no es solo una relación entre empleados y empleados: para maximizar el entusiasmo de los subordinados, es necesario dominar ciertas habilidades interpersonales.

Cuando una persona desarrolla su propia carrera siempre encontrará dificultades que escapen a su control, en este momento las buenas relaciones interpersonales le ayudarán y le despejarán los obstáculos.

(3) Sentimientos de contacto

El hombre es un animal emocional, debe comunicarse emocionalmente en todo momento y necesita amistad.

En el camino hacia el éxito, si se quiere perseverar hasta el final, no basta con apoyarse únicamente en el apoyo de la fe, es necesario también alimentarse de la amistad. Las buenas relaciones interpersonales le darán una gran fortaleza y entusiasmo. Se le compartirá y recordará cuando tenga éxito, y se le hablará y animará cuando esté frustrado. Esto definitivamente contribuirá a su equilibrio psicológico y le dará valor. un nuevo viaje.

(4) Intercambiar información

En la sociedad moderna, se puede decir que dominar la información equivale a alcanzar el éxito. Una información valiosa puede hacer que una persona sea famosa y rica, pero la falta de información también puede hacer que una persona pierda su oportunidad y se arrepienta por el resto de su vida.

Hacer amigos y entablar buenas relaciones es sin duda una forma muy eficaz de obtener información, de esta forma siempre estarás en una posición de liderazgo en futuras competencias y alcanzarás el éxito profesional.

Muchas personas que han logrado un éxito brillante después de salir de la escuela y entrar en la sociedad utilizan sus experiencias personales para demostrar que las buenas relaciones interpersonales son una de las cualidades indispensables para el éxito en la vida. Quienes están decididos a lograr grandes cosas en el futuro deben prestar total atención a las relaciones interpersonales y tener una buena relación que los beneficie durante toda su vida.

2. La armonía entre las personas es una condición importante para el éxito en la vida.

La vida se trata de personas y personas. ¿Qué es la armonía humana? Trabajar con un solo corazón y una sola mente y unirse como uno solo significa armonía. Incluye un propósito personal claro, una voluntad firme y hacer todo lo posible; otros lo seguirán de todo corazón, harán todo lo posible para ayudar y no serán tibios.

El éxito requiere popularidad. ¿Qué es la popularidad? Si tienes buenas relaciones públicas y agradas a los demás,

obtendrás luz verde para hacer cosas, lo que la gente suele llamar "hacer conexiones". La popularidad es principalmente la conexión emocional entre un individuo y los demás. Una persona debe tener su propia personalidad, pero para tener éxito en su carrera y que todos la acepten, también debe luchar adecuadamente por alcanzar la popularidad. La popularidad, como resultado de la conexión emocional entre las personas, es algo por lo que la gente suele luchar.

La diferencia entre las personas y el karma es que son diferentes, pero básicamente son iguales y, en términos de las condiciones para el éxito, el karma es sin duda uno de los factores de los seres humanos.

Hablar de popularidad es un poco de mal gusto y también huele a tirar de relaciones, para lograr el objetivo y obtener las condiciones de supervivencia y desarrollo se puede incluso especular. Sin embargo, para tener éxito en su carrera y afrontar situaciones complejas y difíciles, los medios necesarios para alcanzar la popularidad suelen ser los medios para lograrla. Entonces, ¿cuál es la diferencia entre seres humanos y popularidad?

En resumen, no es más que el nivel de propósito, la presencia o ausencia de un sentido del bien y del mal, la intensidad de los conceptos morales, eso es todo. Pero en las acciones reales, las personas y las relaciones deben mezclarse en una sola. El misterio es infinito y no puede explicarse clara ni completamente. En términos generales, un caballero depende de las personas para hacer las cosas y un villano depende de las personas para mantener la armonía.

En la mente de muchas personas, los centros comerciales son campos de batalla, llenos de intrigas y luchas a vida o muerte, donde no existe ninguna bondad humana. De hecho, este no es el caso, si quieres evitar ser superado en el centro comercial, debes saber hacer amigos y ser bueno en el uso de las "emociones", lo que te traerá ganancias inesperadas. El famoso joven empresario Wang Yingjun es un ejemplo típico de cómo utilizar la popularidad para alcanzar el éxito.

Yingjun High-tech Trading Co., Ltd., bajo el liderazgo de Wang Yingjun, tiene muchos amigos extranjeros. Entre ellos se encuentran tanto empresarios extranjeros como algunos académicos extranjeros famosos, como el Secretario de Estado estadounidense Stone y el Primer Ministro japonés Noboru Takeshita.

Cuando se estableció Yingjun Company por primera vez, Wang Yingjun inmediatamente pensó en utilizar la influencia internacional del famoso banquero estadounidense Tams Stone para promover que Yingjun Company se globalice tan pronto como abrió. Entonces le extendió una invitación a Stone. Stone aceptó fácilmente la invitación. Cuando escuchó la promesa de Wang Yingjun de que "haré todo lo que conduzca a la amistad entre China y Estados Unidos; no haré nada que no conduzca a la amistad entre China y Estados Unidos", Stone también prometió: "Entonces, De ahora en adelante, haré todo lo que no conduzca a la amistad entre China y Estados Unidos. "Tú quieres que haga cosas, pero yo no quiero tu dinero". Después de eso, Stone visitó Yingjun High-tech Trading Co., Ltd. Muchas veces, y jugó un papel muy importante en Yingjun High-tech Trading Co., Ltd., estableciendo rápidamente amplias conexiones con países de todo el mundo.

Wang Yingjun concede gran importancia al establecimiento y mantenimiento de la amistad personal. A menudo tomó medidas que iban más allá de las relaciones oficiales y expresaban amistad personal. El primer ministro japonés, Takeshita, le dijo una vez a Wang Yingjun que recientemente había estado demasiado nervioso y de repente se quedó calvo. Después de que Wang Yingjun regresó a China, inmediatamente compró 20 botellas de esencia para la regeneración del cabello y se las dio a Noboru Takeshita. Además, también le regaló a Takeshita Noboru una escultura de porcelana china y grabó una foto de Takeshita Noboru en una caja de porcelana. Dijo: "Estos obsequios no son caros. Sólo expresan afecto". Wang Yingjun los llamó "obsequios que utilizan el cerebro".

Wang Yingjun no sólo concede gran importancia a sus interacciones con figuras famosas, sino que también tiene el mismo afecto y rectitud que los invitados comunes y corrientes.

Una vez, Wang Yingjun recibió a un hombre de Alemania Occidental que vino a la Compañía Yingjun para hablar de negocios. Llovía mucho cuando bajamos del avión y el huésped estaba empapado hasta los huesos. Cuando Wang Yingjun lo vio, inmediatamente le pidió a alguien que secara y planchara la ropa del empresario y se la devolviera en 10 minutos.

Wang Yingjun dijo: "Los negocios no se basan en las relaciones humanas. Esta es una de las armas mágicas de

los viejos industriales y empresarios de China. Los empresarios deben prestar atención a los canales comerciales. Pero al mismo tiempo, también deben prestar atención a los canales humanos. A veces los canales humanos son más importantes que los comerciales. Mantén la cara seria y lucha de frente. Si hablas en un tono oficial, definitivamente no podrás hacer negocios. Soy una persona en el centro comercial, no en la burocracia. Como dice el refrán, el centro comercial es como un campo de batalla. Pero el centro comercial no es un campo de batalla después de todo. El centro comercial debe ser atento y afectuoso. A veces el efecto de su más mínima amistad es a menudo más que una división blindada. está vivo”.

Las palabras de Wang Yingjun pueden describirse como dichos sabios, que son profundamente esclarecedores para nuestra vida y conducta.

3 . Las buenas relaciones interpersonales te dan grandes recompensas

Stephen Covey señaló: Ya sea que haya altibajos, internos o externos, las buenas relaciones interpersonales son una gran inversión que definitivamente le brindará grandes beneficios cuando los necesite.

El famoso alpinista Edmond Hellari y su guía escalaron el Monte Everest, dejando un gran registro en la historia del montañismo. Pero mientras bajaban de la montaña, ocurrió un incidente poco conocido. Resultó que Hilali casi perdió el equilibrio y se resbaló por el acantilado, fue su guía quien insertó el hacha en la pared de hielo a tiempo y apretó la cuerda, y los dos escaparon.

Posteriormente, el guía aborigen se negó a aceptar ningún elogio. No consideraba que el acto de rescatar personas fuera algo inusual, sino que simplemente lo consideraba parte de su deber. "Los excursionistas siempre se ayudan unos a otros", afirmó.

Esto es cierto para el montañismo y, por qué no, también para la vida social. En momentos críticos, las buenas relaciones interpersonales pueden provocar cambios importantes en la vida.

En el mundo actual, la presión de la competencia está aumentando y todos necesitan el alimento de la amistad. Por esta razón, debemos aprender a hacer amigos, pero aprender a hacer amigos no es suficiente. Para mejorar aún más tu hermosa vida, debes hacer que el árbol de la amistad sea siempre verde, es decir, aprender a hacer amigos y también aprender a mantener y expandir continuamente tu red interpersonal.

Según los resultados de una encuesta de una empresa de investigación estadounidense, si una persona no puede establecer una buena red interpersonal en la vida, como amistad con familiares y amigos, y mantener relaciones adecuadas con sociedades, iglesias y empresas, entonces esta persona es más del doble tiene la misma probabilidad de morir dentro de nueve años que alguien con buenas conexiones sociales. Esto se debe a unas malas relaciones interpersonales, lo que puede provocar muchos problemas psicológicos y físicos.

Las investigaciones psicológicas y sociológicas modernas han confirmado que las relaciones interpersonales tienen cuatro funciones principales:

(1) Generar fuerza resultante

En tiempos normales, solemos decir "la unión hace la fuerza" y "la unión hace la fuerza", esta es la verdad. En la sociedad moderna, la división del trabajo es detallada y la competencia es cruel. Es simplemente imposible que una persona alcance grandes logros en su carrera confiando en su propia fuerza. Sólo con la ayuda de todos podemos crear una vida brillante. Si quieres recibir ayuda de todos, trabajar juntos como uno solo y conquistar tus objetivos, debes aprender a manejar bien las relaciones interpersonales.

(2) Complementario

Una persona, incluso un genio, no puede dominarlo todo. Por lo tanto, si quiere completar su carrera, debe saber utilizar la inteligencia, las habilidades y los talentos de otras personas. Sin embargo, el empleo no es solo una relación entre empleados y empleados: para maximizar el entusiasmo de los subordinados, es necesario dominar ciertas habilidades interpersonales.

Cuando una persona desarrolla su propia carrera siempre encontrará dificultades que están más allá de sus

capacidades, en este momento las buenas relaciones interpersonales le ayudarán y le despejarán los obstáculos.

(3) Sentimientos de contacto

El hombre es un animal emocional y debe comunicarse emocionalmente en todo momento, necesita amistad. En el camino hacia el éxito, si se quiere perseverar hasta el final, no basta con apoyarse únicamente en el apoyo de la fe, es necesario también alimentarse de la amistad. Las buenas relaciones interpersonales le darán una gran fuerza y entusiasmo. Se le compartirá y recordará cuando tenga éxito, y se le hablará y le animará cuando encuentre contratiempos. Esto definitivamente le ayudará a mantener un equilibrio psicológico y a tener el coraje para avanzar hacia cosas nuevas viaje.

(4) Intercambiar información

En la sociedad moderna, se puede decir que dominar la información equivale a alcanzar el éxito. Una información oportuna puede hacer que una persona sea famosa y rica, pero la falta de información también puede hacer que una persona pierda su oportunidad y se arrepienta por el resto de su vida.

Haga amigos y establezca buenas relaciones para poder recopilar información de todas las direcciones de manera oportuna. Y su éxito personal está contenido en esta información.

En la mente de muchas personas, los centros comerciales son campos de batalla, llenos de intrigas y luchas a vida o muerte, donde no existe ninguna bondad humana. De hecho, este no es el caso, si quieres evitar ser eliminado en el centro comercial debes saber hacer amigos y ser bueno usando la "emoción", lo que te traerá ganancias inesperadas.

4. No lo olvides, la buena popularidad es tu mayor activo.

Stephen Covey señaló: Las relaciones sociales son relaciones entre personas. Por eso, mientras ingresas a la sociedad, debes comprender la importancia de las relaciones interpersonales. Una vez que se hayan sentado

las bases de sus relaciones interpersonales, la mitad de su carrera estará completa.

Las relaciones interpersonales, en pocas palabras, son "popularidad". Cuando la gente vive en este mundo, inevitablemente tiene que tratar con todo tipo de personas, ya sea que se encuentren en un remoto pueblo de montaña o en una bulliciosa ciudad, ya sea en fábricas, empresas, compañías, escuelas, hospitales o tiendas. mundo con gente yendo y viniendo. Este mundo es colorido, extraño y diverso. Hay todo tipo de personas en este mundo complicado, tienen diferentes personalidades y diferentes intereses, ya sea por necesidades laborales o por algún propósito, tienen relaciones grandes o pequeñas, cercanas o distantes, relaciones, formando así diversos grupos, organizaciones, grupos. , etc., grandes y pequeños. Cuando entras solo en esta sociedad, lo primero que necesitas son buenas relaciones públicas. No olvides que la buena popularidad es tu mayor activo.

Más popularidad, menos preocupaciones. La vida es un gran escenario. Tú, yo y los demás desempeñamos roles diferentes y cambian constantemente de roles. Hay todo tipo de interacciones interpersonales entre cada rol en todo momento. Una buena popularidad es una red de relaciones amplia y flexible, con la que puedes vivir relajada, libre y libremente, y dar forma a una vida perfecta.

Morrow era accionista y director general del Morgan Bank en Estados Unidos, con un salario anual de hasta un millón de dólares estadounidenses en ese momento. De repente, un día renunció a este puesto envidiado y se convirtió en embajador en México, lo que conmocionó a todo Estados Unidos.

Sr. Morrow, que al principio era solo un secretario judicial, ¿por qué logró logros tan sorprendentes más tarde?

El mayor punto de inflexión en la vida de Morrow fue que fue descubierto por los directores de Morgan Bank, y se convirtió en un magnate de los negocios nacionales y en el gerente general de Morgan Bank. Se dice que los directores del Morgan Bank eligieron a Morrow para esta importante tarea no sólo por su reputación en el mundo empresarial, sino también por su excelente popularidad.

¡"Popularidad" es realmente un término maravilloso!

Cuando Fannin fue presidente del New York City Bank, lo primero que buscaba al contratar a cualquier

empleado de alto nivel era si la persona tenía reputación de popularidad.

Gifford era originalmente un pequeño empleado y luego se convirtió en gerente general de American Telephone and Telegraph Company. A menudo le decía a la gente que creía que la popularidad era el factor principal del éxito y que la popularidad era extremadamente importante en todas las carreras.

Aquellos que han logrado un gran éxito en sus carreras son maestros en construir relaciones. Independientemente de si tratan a los demás o a sí mismos, pueden ganarse la atención y el verdadero amor de los demás de forma muy natural y sin esfuerzo. ¿Quieres triunfar? Entonces tienes que trabajar duro para construir una buena relación.

5. Amplias redes sociales traerán muchas oportunidades de vida.

Los acontecimientos sociales son el nacimiento inductor de oportunidades. Si nos enfocamos en desarrollar recursos interpersonales y aprovechar oportunidades para ganar buena popularidad, la otra cara del éxito estará más cerca de nosotros!

La comunicación interpersonal brinda a las personas la posibilidad de conocer a los demás y dejar que los demás te conozcan a ti. Cuando se comprende el carácter, los talentos y la información de cada uno, la actividad puede dar dos dulces frutos: una estrecha comprensión mutua, amistades y oportunidades de desarrollo.

Lu Chunmu, un coleccionista de "chispas" de Beijing, es un buen ejemplo. Originalmente era profesor de arte en una escuela primaria de Beijing. Un día vio un informe en una revista sobre un maestro que utilizaba cerillas recolectadas para inspirar el interés de aprendizaje y la inspiración creativa de los estudiantes, y decidió recolectar chispas. Como resultado, lanzó una amplia gama de actividades sociales. Mimeografió más de 200 mensajes de texto sinceros y pertinentes y los envió a fabricantes de cerillas de todo el país. Pronto recibió respuestas de sesenta o setenta fábricas de cerillas y tuvo cientos de chispas exquisitas.

Después de eso, tomó la iniciativa de salir y utilizar "flores" como casamenteras para hacer amigos. En 1980, conoció a un "amigo de las flores" que trabajaba en la agencia de noticias Xinhua. Este entusiasta amigo de las flores le regaló más de 20 juegos de bengalas a la vez y también le proporcionó información, sugiriendo que le pidiera a un "amigo de las flores" en Changzhou, provincia de Jiangsu, que comprara un "Boletín de amantes de las chispas" compilado por "amigos de las flores". "Record", gracias al cual conoció felizmente a más de 100 amantes de las flores en China a quienes nunca antes había conocido. Intercambia colecciones con "amigos de las flores" de todo el país e intercambia lo que necesitan; aprovecha las vacaciones de invierno y verano para visitar a los "amigos de las flores" en varios lugares que han escondido flores durante mucho tiempo, y también establece contacto con el extranjero. recolectores de flores a través de diversos canales. De esta manera, se divertía y disfrutaba infinitamente en sus extensas interacciones, creando oportunidades para su éxito.

Ha publicado docenas de artículos sobre la chispa del conocimiento en periódicos y publicaciones periódicas, y también se ha convertido en colaborador de la columna "Humor Garden" del Beijing Evening News. Su colección Spark ha sido reconocida por la comunidad internacional de recolección Spark y se encuentra entre las organizaciones internacionales de recolección Spark. En 1991, cientos de sus exquisitos destellos participaron en la "China Hundred Jue Expo" celebrada en Guangzhou... Con una historia de colección de 14 años y una colección de 200.000 destellos, es conocido como el "Rey de las chispas" y es famoso. en Beijing, liderando el camino.

Obviamente, el éxito de Lu Chunmu se benefició de la interacción social. Usó las "flores" como casamentera para hacer amigos, y luego conoció más amigos a través de ellas, forjando relaciones en todo el mundo. Como resultado, las oportunidades se sucedieron una tras otra, llevándolo al éxito. Los hechos han demostrado una y otra vez que el número de oportunidades de las personas es casi directamente proporcional a su capacidad social y al alcance de sus actividades sociales. Por lo tanto, debemos vincular el desarrollo de actividades interpersonales con la captura de oportunidades, aprovechar al máximo nuestras habilidades sociales, expandir continuamente nuestra red

interpersonal, descubrir y aprovechar oportunidades poco comunes de desarrollo y luego abrazar el éxito.

6. Ocúpate primero de las relaciones interpersonales y luego comienza tu carrera.

La comunicación interpersonal es esencialmente un proceso de intercambio social. El tipo de habilidades sociales que tengas es crucial para tu carrera, trabajo, amistad, amor y familia.

La investigación realizada por psicólogos estadounidenses en Bell Labs muestra la importancia de manejar las relaciones interpersonales. Los miembros del laboratorio son todos científicos e ingenieros muy inteligentes, pero algunos siguen siendo estrellas y otros han perdido su brillo. ¿Por qué existe esta diferencia? Resulta que todas las celebridades tienen buenas redes interpersonales. Cuando quienes tienen un desempeño mediocre encuentran problemas técnicos, buscan asesoramiento de las autoridades técnicas y luego esperan una respuesta, pero el resultado a menudo es que no hay respuesta. Las celebridades rara vez se encuentran con este tipo de cosas porque han establecido relaciones confiables con personas relevantes antes de necesitar ayuda de otros. Una vez que necesitan ayuda, casi siempre pueden obtener una respuesta rápida.

Todos esperan tener un mundo maravilloso de relaciones interpersonales, tener más amigos y mantener una amistad sincera con ellos. Aunque cada persona puede tener diferentes motivaciones para tener citas y diferentes requisitos y expectativas para los amigos, los psicólogos aún se han basado en principios generales de investigación para ayudar a las personas a ganar amigos, mantener amistades y evitar la ruptura de las relaciones interpersonales.

(1) Sinceridad

La sinceridad es el requisito más básico para la comunicación interpersonal. Todos los medios y habilidades de la comunicación interpersonal deben basarse en la comunicación sincera. El engaño intrigante y la

superficialidad hipócrita son blasfemias para las relaciones humanas. La sinceridad no está escrita en la cara, sino que viene del corazón. La sinceridad fingida es más molesta que el engaño real.

(2) Interacción interpersonal

Todos esperamos que los demás puedan reconocer nuestro propio valor y que los demás puedan aceptarnos y agradarnos. Para ello, tendemos a prestar más atención a nuestra autoexpresión en las interacciones sociales, a atraer la atención de los demás y a esperar que los demás nos acepten primero. Este tipo de pensamiento sobre los problemas desde un lado del yo es comprensible, pero en realidad afecta nuestras interacciones.

Los psicólogos sociales han descubierto a través de una gran cantidad de estudios que la base de las relaciones interpersonales es el respeto mutuo y el apoyo mutuo entre las personas.

Nadie nos aceptará ni le agradará sin motivo alguno. Cuando les agradamos a los demás, a menudo se basa en la premisa de que nos agradan y reconocemos su valor. Los gustos y aversiones, la proximidad y la alienación en la comunicación interpersonal son todos mutuos. Nos gusta estar cerca de personas a las que les gusta estar cerca de nosotros; también nos gusta alejarnos de las personas que están alejadas de nosotros. Sólo aquellos que realmente nos aceptan y nos agradan, nosotros realmente los aceptaremos y agradaremos y estaremos dispuestos a establecer y mantener buenas relaciones interpersonales con ellos. Este es el principio de interacción en la comunicación interpersonal.

(3) Haga que los demás sientan que vale la pena asociarse con usted

El famoso psicólogo social Homans propuso que la comunicación interpersonal es esencialmente un proceso de intercambio social. Durante mucho tiempo, la gente ha considerado un tabú a la hora de conectar la comunicación interpersonal con el intercambio, pensando que hablar de intercambio es vulgar o blasfemo para los sentimientos sinceros entre las personas. Este tipo de pensamiento es innecesario. De hecho, siempre estamos intercambiando algo en nuestras interacciones, ya sea material, emocional u otras cosas. La gente espera que el intercambio valga la

pena para ellos y que las ganancias en el proceso de intercambio sean mayores que las pérdidas o al menos iguales a las pérdidas. No hay razón para participar en intercambios indignos ni para mantener interacciones interpersonales indignas. Todos los intercambios se miden según una determinada escala de valor. Las personas tienden a evitar, alienar o terminar las relaciones interpersonales que son dignas de ellos, o donde las pérdidas superan las ganancias.

Es esta naturaleza de intercambio social de la comunicación la que requiere que prestemos atención en las interacciones interpersonales para hacer que los demás sientan que sus interacciones con nosotros valen la pena. Por muy estrecha que sea la relación, debemos prestar atención a "invertir" en aspectos materiales, emocionales y otros, de lo contrario la relación cercana original se transformará en una relación alienada, provocando que nos enfrentemos a una crisis interpersonal.

Mientras "invertimos" activamente, también debemos tener cuidado de no apresurarnos a obtener beneficios. En la vida real, sólo una minoría de personas sólo se preocupa por dar sin pedir a cambio, la mayoría de las personas se sentirán en desventaja cuando dan sin obtener el retorno esperado, lo que dificulta la obtención de relaciones interpersonales estables.

Si bien no tememos sufrir pérdidas, también debemos tener cuidado de no pagar demasiado. La contribución excesiva es una deuda irrepagable con la otra parte, lo que generará una enorme presión psicológica sobre la otra parte y hará que la persona se sienta cansada, lo que provocará un desequilibrio en el equilibrio psicológico. Esto también puede dañar las relaciones que se han formado. Este tipo de ejemplo no es raro. A menudo escuchamos a la gente quejarse: "Soy tan bueno con él y le he dado tanto, ¿por qué empieza a no gustarle?" Como todos saben, es precisamente lo demasiado que le he dado. que daña la relación entre dos personas.

(4) Mantener la autoestima de los demás.

La gente tiene caras y los árboles tienen corteza. Todo el mundo tiene autoestima y espera que las palabras y los hechos de otras personas no dañen su autoestima. El nivel de autoestima se mide por el sentido de autoestima. Un fuerte sentido de autoestima significa un alto nivel de

autoestima; un sentido débil de autoestima significa una baja autoestima. Un gran número de estudios psicológicos han demostrado que todo el mundo tiene una clara tendencia a mantener su sentido de autoestima en el proceso de comunicación interpersonal. Por ejemplo, cuando logramos algo, lo interpretamos porque nuestras habilidades son mejores que las de otros; cuando otros logran algo pero nosotros no, lo interpretamos como porque otros simplemente tienen buenas oportunidades. Semejante explicación no reducirá el sentido de autoestima ni dañará la propia autoestima.

El sentido de autoestima de una persona proviene principalmente del proceso de comunicación interpersonal y de la retroalimentación de los demás. Por lo tanto, los demás tienen un significado especial para establecer el sentido de autoestima de las personas. La afirmación de los demás aumentará el sentido de autoestima de las personas, mientras que la negación de los demás amenazará directamente el sentido de autoestima de las personas. Por tanto, las personas son especialmente sensibles a la información negativa del mundo interpersonal. La negación de los demás despertará una fuerte tendencia a proteger la autoestima, que se manifiesta en evitar a los demás o negarlos para mantener la propia autoestima.

Comprenda los puntos anteriores y su red interpersonal será estable y no escasa.

7. Una sonrisa te hace siempre bienvenido.

Una actitud amable es una carta de presentación duradera. Las encuestas de expertos muestran que todo aquel que esté interesado en el éxito en la vida debería aprender a utilizar la sonrisa, un arma mágica para la comunicación interpersonal.

Si no sabes sonreír, es como una persona que tiene millones en el banco pero no tiene una libreta, por lo que le resulta difícil utilizarla. De hecho, una sonrisa es un activo millonario en tus relaciones, sólo depende de si sabes usarla con habilidad.

Haz un cumplido a la otra persona: añade una sonrisa para que el cumplido sea aún más agradable a la vista;

Pídale ayuda a alguien: si agrega una sonrisa, la otra persona estará más dispuesta a aceptar su solicitud;

Reciba favores de los demás: devuélvale la sonrisa y hágalo más satisfecho;

Incluso cuando tienes que decir algo "honesto", suele ser más emocionante hacerlo con una sonrisa.

Una sonrisa sincera es como un botón mágico que puede conectar inmediatamente a otros con sentimientos amistosos, porque le está diciendo a la otra persona: "Me gustas y quiero ser tu amigo". Al mismo tiempo, también está diciendo: "Me gustas y quiero ser tu amigo". "Creo que tú también lo harás. Como el mío."

Sonreír también dice otra cosa importante: te mereces mi sonrisa. Bonnaroo Overstretch dijo una vez: "Sonreímos a los demás y otros nos devolverán la sonrisa. También se puede decir que lo hemos elegido entre todas las personas, lo hemos reconocido y le hemos dado un estatus especial".

Si quieres que tu sonrisa se convierta realmente en una herramienta para hacer amigos, debes hacerla surgir desde el fondo de tu corazón. Cuando enseña "la voz de la sonrisa", un brillante profesor de psicología siempre les dice a sus alumnos que respiren profundamente antes de sonreír para que la sonrisa surja de lo más profundo de su interior. En este caso, la sonrisa surge del corazón, no sólo de los labios y los músculos faciales. Por supuesto, de lo que estamos hablando aquí sigue siendo una cuestión de técnica, y una sonrisa amable y sincera no se puede producir sólo con técnica. Recuerde, no son sus habilidades las que influyen en los demás, sino sus verdaderos sentimientos hacia ellos.

Sin embargo, muchos estudiantes universitarios no son buenos para sonreír, la única razón es que nunca es una buena idea mostrar sus verdaderas emociones a los demás, deben ser "invisibles". Por supuesto, esto está relacionado con la educación tradicional que la gente ha recibido durante muchos años. De hecho, se trata de un enorme malentendido. Todo el mundo nace con el don de una sonrisa perfecta. El quid de la cuestión es: que te atrevas a dejar que salga con mucha naturalidad depende de si logras relajar tus nervios tensos y superar el miedo a estar en guardia frente a los demás todo el tiempo; relájate, sé honesto y una sonrisa aparecerá de forma natural. en tu cara.

De hecho, desde que el hombre primitivo sonrió por primera vez, el efecto agradable ha sido evidente en todas

partes. Desde entonces la risa ha tenido un valor intrínseco en la sociedad humana. La persona que tiene la capacidad de transmitir placer con una sonrisa comienza a tener una ventaja social sobre sus compañeros más serios; se convierte en una "persona sociable" y es socialmente elegido y querido por la sociedad. Una condición importante para una relacionista pública es poder sonreír mejor: si pierde esa sonrisa entrañable, ¡puede que todavía esté lavando platos detrás de la cocina! En la competencia social cada vez más feroz de hoy, los efectos del proceso de selección natural y supervivencia de los más aptos suelen ser beneficiosos para quienes pueden expresar un estado de felicidad y excitación con una sonrisa. A lo largo de la evolución humana, las sonrisas han arraigado en toda la humanidad. Si prestas atención a la ceremonia de entrada de los 24^º Juegos Olímpicos, encontrarás que diferentes países y grupos étnicos, diferentes colores de piel y rostros, diferentes vestimentas, diferentes tradiciones culturales, pero tienen una cosa en común: los rostros de todos, todos con una sonrisa. sus caras.

En la vida social, la sonrisa se ha convertido en una característica humana de las personas. Ayuda a superar la timidez y la vergüenza emocional, y facilita las interacciones y amistades entre las personas. Algunos psicólogos incluso creen que "la capacidad de sonreír es una medida de la adaptabilidad de una persona al entorno que la rodea". Aunque esta afirmación es un poco exagerada, sonreír puede expresar emociones saludables, reducir la tensión de la vida y la sensación de limitaciones ambientales y lograr el estado de "divertirse y olvidar las preocupaciones".

Sonreír no es sólo un signo de salud mental y felicidad, sino también una función fisiológica muy importante. Es bien sabido que la risa fortalece la mente y el cuerpo, llenando el cuerpo con una sensación de bienestar que pocas otras actividades pueden proporcionar; vigoriza el espíritu, vigoriza la mente y el cuerpo y produce "vibraciones alegres" en todo el cuerpo: el cuerpo. y diafragma. Las actividades aceleran la inhalación y exhalación de los pulmones, la sangre obtiene más oxígeno y la circulación sanguínea se vuelve más eficiente, produciendo así un efecto refrescante.

Los científicos llaman a estos efectos de la sonrisa "psicofisiológicos", por lo que parecen ser la forma en que la naturaleza confiere "beneficios de supervivencia" a

quienes sonríen. Este método probablemente incluye a la gran mayoría de las personas; si algunas personas son realmente serias, entonces podemos decir que los "beneficios de supervivencia" que la naturaleza les otorga son relativamente pequeños. Para obtener más "beneficios de supervivencia", debes aprender a sonreír a partir de ahora. Por ejemplo, cuando no hay nadie alrededor, puedes obligarte a ser feliz, silbar y tararear canciones, y creo que realmente te volverás feliz. Escuche la opinión del fallecido profesor de psicología de Harvard Williams: "Las emociones parecen guiar las acciones, pero de hecho, las acciones y las emociones pueden guiarse entre sí y funcionar al mismo tiempo. Por lo tanto, cuando no estás contento, puedes sobrevivir. Abre Tu pecho y oblígate a ser feliz. La felicidad no proviene de fuerzas externas, sino de situaciones internas."

Ser feliz o no no se trata de lo que tienes, de quién eres, de dónde estás o de lo que estás haciendo. Mientras quieras ser feliz, podrás ser feliz. Entre las personas que hacen lo mismo y ganan la misma cantidad de dinero, una de ellas puede sonreír todo el tiempo, mientras que la otra puede estar triste todo el día. ¿Por qué hay una diferencia tan grande? La respuesta es: sus estados mentales son diferentes. Una actriz de Hollywood que gana 100.000 dólares al mes no es necesariamente más feliz que un yesero.

Una sonrisa siempre es bienvenida, proviene de la felicidad y puede crear felicidad. Si siempre mantienes un estado mental feliz en tu corazón, podrás disipar todos tus problemas, infelicidad y fatiga. Jóvenes amigos, si ponéis vuestro corazón en el lado feliz, siempre ganaréis algo; si levantáis la cabeza y fruncís el ceño, seréis el amo del mañana.

2.

**Sólo siendo bueno socializando
podrás tener una buena vida.**

1. Ser bueno en la interacción social es una habilidad importante en la vida.

Nadie puede existir independientemente del grupo social. Por tanto, la comunicación interpersonal es una garantía importante para que los individuos se integren en grupos sociales. El crecimiento y el desarrollo, el éxito y la felicidad en la vida están estrechamente relacionados con las interacciones con los demás.

La comunicación tiene un profundo carácter social y, como tipo de capacidad, la gente le presta cada vez más atención, lo que es el resultado inevitable del desarrollo social. Con el desarrollo de la globalización, la comunicación entre personas se ha vuelto cada vez más frecuente. Que la comunicación se pueda lograr sin problemas depende en gran medida de las habilidades comunicativas de ambas partes.

Ser bueno en la interacción social y hacer amigos no sólo es una habilidad importante en la vida, sino también un activo valioso para desarrollarse y alcanzar el éxito.

Todo el mundo tiene necesidades y deseos de interactuar con los demás, así como la necesidad de interactuar con los demás. La felicidad y los problemas, la felicidad y la tristeza en la vida de una persona son inseparables de las interacciones y relaciones con los demás. La práctica de la vida diaria y la investigación psicológica han demostrado que la comunicación interpersonal normal y las buenas relaciones interpersonales son requisitos básicos para el desarrollo normal de la psicología individual y el mantenimiento de la salud mental.

En la sociedad actual, la comunicación es a la vez una habilidad y un arte, lo que se refleja principalmente en comunicarse con la sociedad; mostrar los propios talentos y encanto; hacerse más fácilmente aceptado y bienvenido por los demás. A través de investigaciones sobre las experiencias exitosas de quienes han logrado logros sobresalientes, se ha descubierto que entre los muchos

factores que contribuyen al éxito personal, las habilidades de comunicación social juegan un papel importante tanto como los conocimientos y habilidades especializados que poseen. Excelentes habilidades de comunicación social pueden hacer que sea más fácil entenderlo, aceptarlo y ayudarlo, el camino hacia el éxito será más sencillo y su vida será más feliz.

Por supuesto, cuando se trata de relaciones, todos deben estar en la mejor posición. Cuando la comunicación está estancada, la gente sin duda está ansiosa por comunicarse, pero cuando la comunicación es demasiado frecuente, la gente trata de evitar la comunicación. Esta ambivalencia contradictoria y unificada está exactamente determinada por la naturaleza y el potencial humanos. Una persona que está dispuesta a socializar también puede ser una persona a la que le gusta estar sola, y una persona que está sola puede ser alguien que está ansiosa por socializar. Diferentes personas pueden tener puntos fuertes muy diferentes en su necesidad de interacción y de soledad, pero la premisa es que se debe mantener un equilibrio entre ambas.

La calidad de nuestras relaciones afecta todos los aspectos de nuestras carreras y vidas. Cuanto más armoniosas sean las relaciones interpersonales, más destacados serán los resultados laborales y los logros personales, y más nos divertiremos en nuestra carrera y vida.

Nuestra felicidad fuera de nuestras carreras y la calidad de nuestra vida personal también dependen de la forma en que interactuamos con los demás y de nuestra capacidad para establecer y mantener fácilmente relaciones personales armoniosas, amistosas, sinceras y duraderas.

En "El romance de los Tres Reinos", Guan Yu durante el período de los Tres Reinos tuvo una vez los méritos de "calentar el vino y matar a Hua Xiong" y "pasar cinco pasos y matar a seis generales" y pensaba que era "poderoso en China". e "invencible en el mundo". Liu Bei se estableció como la Reina de Hanzhong y nombró a "Guan, Zhang, Zhao, Ma y Huang" como los "Cinco Generales Tigre", con Guan Yu en la cima. Pero cuando Guan Yu escuchó que Huang Zhong también fue nombrado uno de los "Cinco Generales Tigre", se enojó mucho: "Huang Zhong y otros se atreven a estar conmigo. ¡Un hombre nunca se asociará con un viejo soldado!"

Cuando Guan Yu estaba destinado en Jingzhou, Sun Quan le envió a Zhuge Jin para proponerle matrimonio a la hija de Guan Yu en nombre del hijo de Sun Quan. Guan Yu estaba furioso: "¿Mi niña tigre está dispuesta a casarse con un hijo perro?" Sun Quan envió a Lu Xun a proteger a Lukou. Lu Xun envió gente para darle regalos a Guan Yu. Guan Yu en realidad dijo frente al enviado que Sun Quan era "Miope y utilizó a este niño como un general." ". La arrogancia y la arrogancia de Guan Yu hicieron que sus palabras se convirtieran en espadas afiladas, hiriendo profundamente a todos los que estaban dispuestos a ser amigos de él. Esto también allanó el camino para su trágico destino, provocando que finalmente se perdiera en Jingzhou. Si caminas por Maicheng, terminarás con tu cabeza en el suelo ¡Esto debe ser una advertencia para nuestros descendientes!

El famoso educador de adultos estadounidense Carnegie cree que las relaciones interpersonales son el factor más importante para el éxito. Señaló: Sólo el 15% del éxito profesional de una persona se debe a sus habilidades profesionales, y el otro 85% depende de las relaciones interpersonales y las habilidades para la vida. Muchas instituciones de investigación extranjeras relevantes también han confirmado a través de estudios que las personas que agradan a los demás y agradan a los demás son las personas más exitosas del mundo.

La amplia interacción con las personas es una fuente de oportunidades. Cuanto más extensos sean los contactos, mayor será la probabilidad de encontrar oportunidades. Muchas oportunidades surgen en las interacciones con amigos, como las palabras de un amigo, la ayuda y preocupación de los amigos, etc. De hecho, muchas personas exitosas han obtenido oportunidades excepcionales al confiar en las recomendaciones de amigos, la información proporcionada por amigos y la ayuda de muchos otros aspectos.

2. Ser competente en habilidades sociales puede ganar buena popularidad

Las buenas habilidades sociales te traerán buena popularidad, y la buena popularidad es una riqueza intangible en la vida.

La buena popularidad obtenida a través de una buena interacción social hará que todo te vaya bien y la gente te apoyará dondequiera que vayas. Por lo tanto, el éxito de tu carrera será mucho más fluido que el de los demás, porque la popularidad te allana el camino y te ayuda. . Por lo tanto, todas las personas inteligentes conceden gran importancia al papel de la popularidad en sus carreras.

Cuando Fannin era presidente del New York City Bank, lo primero que buscaba al contratar a cualquier empleado de alto nivel era si la persona tenía reputación de popularidad.

Gifford era originalmente un pequeño empleado y luego se convirtió en gerente general de American Telephone and Telegraph Company. A menudo decía a la gente: "Creo que la popularidad es el factor principal del éxito. La popularidad es extremadamente importante en todas las carreras".

La buena popularidad es el pasaporte más eficaz, puede hacerte sentir bienvenido en todas partes y puede hacer realidad todo lo que deseas. Por lo tanto, debemos proteger y hacer buen uso de la buena popularidad, que es un activo intangible importante en la vida.

El famoso joven empresario Wang Yingjun es un ejemplo típico de cómo utilizar la popularidad para alcanzar el éxito. Yingjun High-tech Trading Co., Ltd., bajo el liderazgo de Wang Yingjun, tiene muchos amigos extranjeros. Entre ellos se encuentran tanto empresarios extranjeros como algunas figuras extranjeras famosas, como el estadounidense Stone y el japonés Noboru Takeshita.

Cuando se fundó Yingjun Company, Wang Yingjun inmediatamente pensó que debería utilizar la influencia internacional del famoso banquero estadounidense Thomas Stone para promover Yingjun Company en el mundo. Entonces le extendió una invitación a Stone. Stone aceptó fácilmente la invitación. Cuando escuchó la promesa de Wang Yingjun de que "haré todo lo que conduzca a la amistad entre China y Estados Unidos; no haré nada que no conduzca a la amistad entre China y Estados Unidos", Stone también prometió: "Entonces, De ahora en adelante, haré todo lo que no conduzca a la amistad entre China y Estados Unidos. "Tú quieres que haga cosas, pero yo no

quiero tu dinero". Después de eso, Stone visitó Yingjun High-tech Trading Co., Ltd. Muchas veces, y jugó un papel muy importante en Yingjun High-tech Trading Co., Ltd., estableciendo rápidamente amplias conexiones con países de todo el mundo.

Wang Yingjun concede gran importancia al establecimiento y mantenimiento de la amistad personal. A menudo tomó medidas que iban más allá de las relaciones oficiales y expresaban amistad personal. Un empresario japonés le dijo una vez a Wang Yingjun que recientemente había estado demasiado nervioso y de repente se quedó calvo. Después de que Wang Yingjun regresó a China, inmediatamente compró 20 botellas de esencia para el crecimiento del cabello y se las dio. Además, también le regaló a Takeshita una escultura de porcelana china y grabó una foto del empresario japonés en una caja de porcelana. Dijo: "Estos obsequios no son caros, sólo expresan afecto". Wang Yingjun los llamó "obsequios que utilizan el cerebro".

Wang Yingjun no sólo concede gran importancia a sus interacciones con figuras famosas, sino que también es afectuoso y leal con los invitados comunes y corrientes.

Una vez, Wang Yingjun recibió a un hombre de Alemania que vino a la Compañía Yingjun para hablar de negocios. Llovía mucho cuando bajamos del avión y el huésped estaba empapado hasta los huesos. Cuando Wang Yingjun lo vio, inmediatamente le pidió a alguien que secara y planchara la ropa del empresario y se la devolviera en 10 minutos. El invitado alemán quedó profundamente conmovido por esto. No sólo cerró un trato comercial, sino que también se convirtió en un buen amigo de Wang Yingjun. . .

Wang Yingjun dijo: "Los negocios no se basan en las relaciones humanas. Ésta es una de las armas mágicas de los viejos industriales y empresarios de China. Los empresarios deben prestar atención a los canales comerciales. Pero al mismo tiempo, también deben prestar atención a los canales humanos. A veces los canales humanos son más importantes que los comerciales. Mantén la cara seria y lucha de frente. Si hablas en un tono oficial, definitivamente no podrás hacer negocios. Soy una persona en el centro comercial, no en la burocracia. Como dice el refrán, el centro comercial es como un campo de batalla. Pero el centro comercial no es un campo de batalla después de todo. El centro comercial debe ser atento y afectuoso. A

veces el efecto de su más mínima amistad es a menudo más que una división blindada. está vivo”.

En la vida real, todo el mundo quiere tener buena popularidad. Si tienes buena popularidad, serás popular en todas partes; si tienes buena popularidad, te ahorrarás muchos problemas al hacer las cosas; si tienes buena popularidad, la vida será plena. de sol colorido...

Por lo tanto, si queremos tener una carrera fluida y una vida y un trabajo cómodos, debemos ser buenos socializando y trabajar duro para construir buenas relaciones.

3 . Utilice todas las relaciones para lograr su propio éxito.

En la era actual, es difícil para un héroe solitario avanzar. Si quieres una vida maravillosa y una carrera exitosa, debes hacer amigos, ampliar las relaciones interpersonales y utilizar buenas relaciones interpersonales para lograr una carrera brillante.

Mucha gente sólo sabe que la razón por la que Bill Gates realmente se convirtió en el hombre más rico del mundo hoy es porque ha captado las principales tendencias del mundo, así como su sabiduría y perseverancia en las computadoras. De hecho, además de estas razones, hay otro factor clave en el éxito de Bill Gates: Bill Gates tiene ricos recursos interpersonales.

Cuando Bill Gates fundó Microsoft, todavía era un joven estudiante universitario, pero cuando tenía 20 años firmó un gran contrato.

Si se compara la comercialización con la pesca, ¿es mejor capturar ballenas grandes o peces pequeños? La respuesta es definitivamente una ballena. Porque si pescas una ballena grande, te la puedes comer durante un año, pero si pescas peces pequeños, tienes que pescarlos todos los días. Bill Gates entendió esto cuando inició su negocio hace 25 años. Empezó cazando una ballena grande.

Echemos un vistazo a las reglas de relaciones de Bill Gates.

Primero, haz uso de los recursos interpersonales de tus seres queridos.

Cuando tenía 20 años firmó su primer contrato con IBM, la empresa informática más grande del mundo en ese momento.

En ese momento, todavía era un estudiante universitario y no tenía muchos recursos interpersonales. ¿Cómo pudo atrapar una "ballena" tan grande? Quizás mucha gente no lo sepa. Resultó que la razón por la que Bill Gates pudo firmar este contrato fue porque había un intermediario: la madre de Bill Gates. La madre de Bill Gates es directora de la junta directiva de IBM, ¿no es natural que su madre le presente a su hijo al presidente? Si Bill Gates no hubiera firmado el pedido de IBM, creo que hoy nunca tendría decenas de miles de millones de dólares en activos personales.

En segundo lugar, utilice los recursos interpersonales de los socios.

Todo el mundo sabe que los socios más importantes de Bill Gates son Paul Allen y Stephen. No solo aportan sus talentos y talentos a Microsoft, sino que también aportan sus recursos interpersonales.

En tercer lugar, desarrollar amigos extranjeros y dejarles investigar y explorar mercados extranjeros.

Bill Gates tiene un muy buen amigo japonés llamado Yanxi, quien le explicó muchas características del mercado japonés y encontró el primer proyecto de computadora personal japonesa para que Bill Gates abriera el mercado japonés.

Cuarto, contrate personas muy inteligentes que puedan trabajar de forma independiente y que tengan potencial para trabajar juntas.

Bill Gates dijo: "En mi carrera, tengo que decir que mi mejor decisión comercial es seleccionar talentos, tener a alguien en quien confíes completamente, alguien a quien se le puedan confiar tareas importantes, alguien que comparta tus preocupaciones contigo... "

4. Amplíe activamente su red personal

Las relaciones interpersonales son un tesoro, y ser buenos creándolas y utilizándolas nos hará sentir como pez en el agua e incluso más poderosos que un tigre...

La vida actual es demasiado estresante y necesitamos el alimento de la amistad. Por esta razón, debemos aprender a hacer amigos, pero aprender a hacer amigos no es suficiente. Para mejorar aún más nuestra hermosa vida, debemos hacer que nuestro árbol de la amistad sea siempre verde, es decir, aprender a hacer amigos y también aprender a mantener y ampliar continuamente nuestra red interpersonal.

Según los resultados de la encuesta de una empresa de investigación estadounidense, si una persona no puede establecer una buena red interpersonal en la vida, como amistad con familiares y amigos, y mantener relaciones adecuadas con sociedades, iglesias y empresas, entonces la tasa de mortalidad de esta persona es mayor. más del doble que el de una persona con buenas y normales interacciones sociales en 9 años. Esto se debe a unas malas relaciones interpersonales, lo que puede provocar muchos problemas psicológicos y físicos.

(1) Construya cuidadosamente una red de personas

Hay muchas maneras de mejorar sus habilidades y capacidades interpersonales, pero aquí hay algunos puntos clave:

Para ampliar su red, esté decidido a seguir haciendo nuevos amigos.

Aproveche al máximo los encuentros personales, incluya en el memorando a familiares, amigos, colegas y personas con las que tenga relaciones comerciales existentes y manténgase en contacto con frecuencia.

Aprenda la etiqueta social correcta y las estrategias de afrontamiento.

Realice un curso de comunicación interpersonal o busque un libro famoso sobre este tema y estudie por su cuenta.

Únase a varios clubes o participe como voluntario.

Haga amistad con personas de ideas afines, como clubes de lectura, clubes de montañismo, clubes de golf y otras reuniones y actividades temáticas.

Organiza una pequeña fiesta y asegúrate de invitar a nuevos amigos a la misma.

Celebre reuniones familiares periódicas.

Aprenda el arte de iniciar conversaciones con personas, incluso con extraños que están en el mismo barco.

Observe cómo se comunican los demás y aprenda cómo se comportan las celebridades sociales.

Utilice sistemas de redes informáticas para hacer amigos.

Iniciar actividades de ocio entre colegas para mejorar la camaradería y estimular el poder cerebral.

Además de estas acciones prácticas y efectivas, no olvides los puntos clave de la comunicación interpersonal, como la capacidad de escuchar, expresar, resolver problemas y colaborar juntos.

Alguien realizó una vez un estudio sobre 500 grandes empresas en los Estados Unidos y descubrió que el principal criterio de evaluación para promover a los gerentes ejecutivos en estas grandes empresas son las habilidades de comunicación interpersonal de la persona.

Los individuos, si quieren mantener abiertas la comunicación y la gestión, deben ser justos y de mente abierta, y no mirar a los demás con lentes de colores ni tener sus propias opiniones.

Al mismo tiempo, también se deben fortalecer las habilidades de escucha para proporcionar comentarios de apertura apropiados. No sólo debes mirar a la otra persona cuando habla y animarla a expresar completamente lo que quiere decir, sino que tampoco debes interferir con lo que los demás dicen y tratar de mostrar empatía.

Además, a la hora de mejorar las habilidades interpersonales, no olvides tu propia actitud como persona, que también sirve como referente.

Una persona a la que a menudo le gusta criticar, quejarse y condenar a los demás puede asegurarse de que los demás vean el mal en sus ojos. Nunca te permitas ser alguien que critica, se queja y condena a los demás.

Sea sincero al preocuparse por los demás y no se limite a decir palabras vacías, superficiales y con las manos vacías, ya que es una forma contraproducente de pensar que es inteligente.

La autoestima y el respeto por los demás, especialmente el respeto por los demás, hacen que los demás se sientan valorados y tienen un efecto milagroso en la comunicación interpersonal.

Pide más opiniones y da menos pedidos.

Salir de la lucha por el poder.

Tenga un corazón agradecido y exprese gratitud genuina.

Amar a alguien es darle tiempo.

La sonrisa es absolutamente encantadora.
Sepan alabar y alegrarse en todo.
Ser una persona con un gran sentido del humor.
Saber esto no es suficiente: un verdadero maestro de las relaciones interpersonales no sólo es capaz de reconocer a las personas, reconocerlas y comprender las teorías interpersonales, sino que también puede utilizar este conocimiento para cooperar con las personas en la realidad. Esto se debe a que es capaz de comprender los motivos, intenciones, estados de ánimo, sentimientos y pensamientos de otras personas, y también puede captar de antemano los movimientos de la otra persona.

5. Aprenda a hacer amigos de todos los ámbitos de la vida en general

La amistad que es leal, que se mantiene unidos en las buenas y en las malas y que comparte las buenas y las malas es el mejor tipo de relación humana. En una era en la que la presión de la vida aumenta día a día, la vida tiene más hambre del alimento de la amistad. .

La amistad es una palabra impresionante. El erudito británico Bacon comentó una vez sobre la amistad: "La amistad puede duplicar la alegría y reducir la tristeza a la mitad". El poeta británico Coolidge escribió: "La amistad es un árbol de sombra".

La amistad sigue siendo igual de importante hoy en día, tal vez incluso más importante, porque la vida actual es muy estresante y la necesitamos aún más. De lo que estamos hablando aquí no es del tipo de "amigos de buen tiempo", sino de una amistad de lealtad, de compartir las buenas y las malas y del apoyo mutuo. Este es el mejor tipo de relación humana.

Las personas que tienen amistades genuinas son más ricas que los millonarios o multimillonarios; el dinero no puede cambiar ese hecho. Esto puede parecer un cliché, pero es una verdad incuestionable. Puedes perder dinero y, por supuesto, puedes perder buenos amigos (y los buenos amigos están destinados a morir), siempre que tengas la capacidad de hacer amigos, puedes hacer nuevos amigos en cualquier momento. Además acabas de perder el cuerpo

de un buen amigo, si de verdad lo amas, siempre permanecerá en tu corazón.

El famoso actor y humorista estadounidense Will Rogers dijo una vez: "Nunca he conocido a nadie que no me guste".

Esta declaración sentimental y sincera, proveniente de un hombre que se ha ganado el amor de todos los estadounidenses por su inocencia y bondad, es verdaderamente conmovedora. A continuación te contaré las reglas y métodos para hacer amigos y ganar amistad.

(1) Cinco reglas para hacer amigos

Los amigos son nuestra riqueza y tendrán un impacto maravilloso en nuestras vidas futuras, por lo tanto, cuando hacemos amigos, debemos seguir las siguientes cinco reglas, para que no te preocupes por no tener amigos.

① Sé tu propio amigo

Si no puedes ser tu propio amigo, no puedes ser amigo de otra persona. Si te menosprecias a ti mismo, no podrás respetar a los demás y tendrás celos de los demás. Otros también sentirán que su amistad no es pura y por lo tanto no la corresponderán. Puede que comprendan sus problemas, pero la compasión no es una base sólida para la amistad.

② Toma la iniciativa de acercarte a los demás.

Este es el siguiente paso. Cuando estás con alguien que conoces, si sientes que te gustaría hablar, también puedes expresar lo que quieres decir y puedes hablar libremente siempre y cuando no pierdas la compostura. Si cuentas un chiste, no creas que eres estúpido; si estás nervioso y quieres agradarle a la gente, no creas que eres inestable. Intenta encontrar personas con personalidades y virtudes positivas, búscalas, no seas crítico y elimina esos pensamientos, porque son enemigos de la amistad.

③ Imagínate como otra persona

Esta imaginación te ayudará. Si puedes imaginar el estado de ánimo de la otra persona desde la perspectiva de la otra persona y tratas de ser lo más objetivo posible, entonces podrás sentir sus necesidades y satisfacerlas tanto como sea posible dentro de tu capacidad y el nivel de tu relación. También podrás saber más sobre su reacción. Si es sensible de alguna manera, puedes evitar avergonzarlo o molestarlo. Cuando te sientes intencionalmente generoso, puedes construir su propia

imagen de sí mismo. Si es un amigo digno, te agradecerá tu amabilidad y te lo recompensará... a su manera.

④Aceptar las personalidades únicas de los demás.

Cada uno tiene sus propias características, especialmente cuando son honestos entre sí. No intentes cambiar este hecho. Los demás son otros, no tú; acéptalo por quien es y él te respetará por quien eres. Intentar obligar a los demás a aceptar nuestras propias nociones preconcebidas es un grave error. Si adoptas este enfoque dominante, ganarás un enemigo, no un amigo.

⑤Haz tu mejor esfuerzo para satisfacer las necesidades de los demás.

Es un mundo ferozmente competitivo y la gente tiende a pensar sólo en sus propias necesidades y no en las de los demás. Haz tu mejor esfuerzo para salir de esta situación y pensar en los demás, y te convertirás en un amigo valioso. A muchas personas les gusta "sermonear" a los demás, dan "discursos" y los demás sólo pueden escuchar con atención. Nunca le hagas esto a un amigo, tienes que "hablar" con él.

Éstos son algunos de los consejos más inteligentes sobre cómo hacer amigos, y si puedes aplicar estos principios de manera efectiva, tendrás amistades ricas que te sorprenderán.

(2) Formas de hacer amigos

Hacer amigos es un arte y requiere un buen enfoque para hacer amigos. Los siguientes métodos pueden inspirarte.

①Interesado en los demás

El fallecido famoso psicólogo vienés Alfred Adler escribió un libro titulado "Lo que la vida significa para ti". En este libro, dijo: "Las personas que no están interesadas en los demás no estarán interesadas en los demás. Todos los fracasos humanos provienen de esas personas".

Es posible que haya leído docenas de libros sobre psicología, pero es posible que no haya visto una frase que tenga más significado para usted: la frase de Adler es muy profunda.

Cuando el famoso mago Grandmaster Gerston actuó en Broadway por última vez, Hill, el autor de "Wealth Creation", pasó una velada en su camerino. ¿por qué? Porque Jeston, reconocido como un mago entre los magos, ha viajado por todo el mundo durante cuarenta años para crear repetidamente ilusiones, confundir al público y dejar

a todos sin aliento por la sorpresa. Sesenta millones de personas compraron entradas para verlo actuar y obtuvo casi dos millones de dólares de ganancias.

Hill le pidió al señor Jessen que le contara el secreto del éxito. Jeston dijo que su éxito no tuvo nada que ver con sus estudios, porque se escapó de su casa cuando era muy joven y se convirtió en un vagabundo, haciendo autostop en camiones, durmiendo en montones de granos y mendigando en las puertas mientras estaba sentado en el auto. Reconoció a los personajes mirando las señales a lo largo de la vía del tren.

¿Su conocimiento de la magia es particularmente superior? Le dijo a Hill que había cientos de libros sobre trucos de magia y docenas de personas que sabían tanto como él. Pero él tenía dos cosas que nadie más tenía. Primero, puede mostrar su personalidad en el escenario. Es un maestro del espectáculo y comprende la naturaleza humana. Todo lo que hacía, cada gesto, cada tono de voz, cada arqueamiento de cejas, estaba cuidadosamente ensayado de antemano y sus movimientos coordinados hasta el último minuto. Más allá de eso, Jessen estaba genuinamente interesado en otras personas. Muchos magos, le dijo a Hill, miraban al público y se decían a sí mismos: "Esa gente de ahí abajo es un montón de tontos, un montón de tontos; puedo engañarlos a todos". Pero el enfoque de Jeston era completamente diferente. Cada vez que subía al escenario, se decía a sí mismo: "Estoy muy agradecido porque estas personas vinieron a verme actuar y me permitieron vivir una vida muy buena. Quiero tratarlos como amigos y tratarlos como a mis amigos". mejor." Muéstrales tu técnica."

Afirmó que nunca hubo un momento en el que subió al escenario sin decirse a sí mismo una y otra vez: "Amo a mi audiencia, amo a mi audiencia". Después de escuchar esto, Hill concluyó que la receta secreta de Jessen para el éxito es tan simple. Eso es interesarse por los demás, y esa es la receta secreta de uno de los magos más famosos de todos los tiempos.

Mostrar interés en los demás no sólo le permitirá hacer muchos amigos, sino que también aumentará su sentido de confianza en sus interacciones con los demás.

②Mostrar preocupación genuina por los demás

Expresar tu preocupación, como cualquier otra relación, debe ser sincero. Esto no sólo conduce a algo productivo para la persona que expresa la preocupación,

sino también para la persona que la recibe. Es una vía de doble sentido y ambas partes se beneficiarán.

Un hombre llamado Martin Ginsburg mencionó una vez que la preocupación que le brindó una enfermera afectó profundamente su vida:

"Era Acción de Gracias y yo tenía diez años, recibía asistencia social en un hospital de la ciudad y tenía programada una cirugía plástica importante para el día siguiente. Sabía que los próximos meses serían restrictivos y dolorosos. Mi padre había fallecido y mi madre y yo vivíamos en un pequeño apartamento de asistencia social y resultó que mi madre no pudo visitarme ese día.

"Ese día me invadió completamente un sentimiento de soledad, decepción y miedo, sabía que mi madre estaba preocupada por mí en casa, sola, sin nadie que comiera con ella, y ni siquiera teníamos dinero para una comida. Cena de Acción de Gracias.

"Las lágrimas rodaban por mis ojos y enterré la cabeza debajo de la almohada, llorando en secreto, pero todo mi cuerpo temblaba de dolor.

"Una joven estudiante de enfermería me escuchó llorar y vino a verme. Me quitó la almohada de la cabeza y me secó las lágrimas. Me dijo que se sentía muy sola porque tenía que estar aquí. Estaba trabajando todo el día y No podía estar con su familia, me preguntó si me gustaría cenar con ella, trajo dos platos: lonchas de pavo, papas, mermelada de fresa y helado de postre, charló conmigo y probó Eliminar mi miedo. Aunque debía salir del trabajo a las cuatro, se quedó conmigo hasta casi las once, siguió jugando y charlando conmigo y no se fue hasta que me quedé dormido.

"Antes de cumplir diez años, tuve muchos Días de Acción de Gracias, pero este Día de Acción de Gracias nunca desaparecerá. Todavía recuerdo el sentimiento de depresión, miedo y soledad. De repente, la calidez de un extraño hizo que esos sentimientos desaparecieran".

Las palabras de Martin Ginsberg nos dicen que si quieres agradarles a los demás, o si quieres cultivar una verdadera amistad, o si quieres ayudar a los demás además de a ti mismo, ten en cuenta este principio: muestra sinceridad con los demás.

¡Este es el verdadero significado de hacer amigos!

6. Para ganar más dinero, necesitas contactar a más personas.

Las relaciones interpersonales son una riqueza intangible, con las relaciones interpersonales la gente te apoyará dondequiera que vayas. Con las relaciones interpersonales, el éxito profesional se conseguirá con el doble de resultado con la mitad de esfuerzo. Por tanto, todas las personas inteligentes conceden gran importancia al papel de las relaciones interpersonales en sus carreras.

Tom Hopkins es un gurú de ventas de clase mundial y los periódicos estadounidenses lo consideran un campeón legendario en la comunidad de ventas internacional. Es poseedor del Libro Guinness de los Récords del mundo por las mayores ventas inmobiliarias. Ha hablado en el mismo escenario que el ex presidente estadounidense Bush y la primera ministra británica Margaret Thatcher. Sus libros publicados han sido traducidos a 11 idiomas.

¿Cómo utilizó los recursos interpersonales al servicio de su carrera? Su secreto es:

Primero, el truco para ganar más dinero es contactar a más personas y enriquecer continuamente tus recursos interpersonales.

Aunque algunos vendedores negarán la afirmación anterior, la mayoría no lo hará: saben que deben reunirse con un montón de gente nueva todos los días para tener éxito. Por supuesto, también tenía miedo al rechazo. Sin embargo, por favor cambia este concepto, es decir, cada vez que te rechazan, en realidad ganas dinero, cuantas más veces te rechazan, más dinero ganas.

¡Así que ahora sales y conoces a algunas personas que necesitan tu producto o tu ayuda! Está en camino hacia el próximo éxito esperado.

En segundo lugar, ventas significa encontrar personas a quienes vender productos y vender productos a las personas que encuentre.

La proporción entre ventas telefónicas y llamadas en frío es de aproximadamente 10:1, lo que significa que por cada diez clientes potenciales, puede obtener una oportunidad de entrevista. No preguntes sobre las tasas de éxito de otras personas, no te compares con los demás, simplemente compárate contigo mismo y mejora un poco cada día.

Una vez que establezca su tasa de éxito, trabaje duro para ejecutarla. Si tiene muchas reuniones pero no logra cerrar algunas ventas, puede perder la oportunidad antes de calificar. No puedes ganar dinero si le vendes a las personas equivocadas.

En tercer lugar, desarrollar minas de oro.

Los clientes que otros vendedores han perdido son una mina de oro. Mientras estés dispuesto y seas capaz de utilizarlos, tendrás infinitos recursos para disfrutar.

Cuando los vendedores fallidos dejan a un cliente, ¿qué les sigue? sus clientes.

La razón por la que muchas personas fracasan en las ventas es porque no saben cómo hacer un seguimiento. Aquellos vendedores que fracasan en su empresa, los clientes que abandonan pueden convertirse en su base de clientes.

"Tan pronto como empiezas a trabajar en los archivos que otros vendedores han dejado en la empresa, tus ingresos despegan. Llamas a estos clientes olvidados y vuelves a conectarte con ellos".

Cuarto, sea un excelente responsable de relaciones públicas locales.

Un campeón de ventas no se calla y no le importan las noticias de primera plana. Leería el periódico local para generar negocios. Y tenía un bolígrafo en la mano cuando leía el periódico, porque había decenas de personas publicando todo tipo de noticias, y cada una de ellas era importante para el campeonato.

Los periódicos publican muchos chismes sobre los ascensos de las personas y usted puede confiar en esos anuncios. Lea cada artículo, recórtelo y envíelo a la persona que fue ascendida, junto con una breve nota de felicitación. Definitivamente estarán agradecidos. No sólo están agradecidos por la nota, sino que también pueden ser muy comprensivos contigo: levantas el teléfono y los llamas el día que reciben la nota, diciéndoles qué tipo de ayuda puedes brindarles o qué tipo de apoyo puedes ofrecerles. proporcionarlos Servir.

Quinto, el mercado cambiario.

Deberías crear tu propio mercado con algunos de tus mejores clientes y no te costará más que un poco de esfuerzo.

Elija algunos vendedores capaces para comerciar con usted. El intercambio incluye dos contenidos: intercambiar listas de clientes y presentar a los clientes entre sí. Tienes

que hacer la primera llamada, decirle al director de ventas lo que quieres hacer y preguntarle a quién debes buscar en su empresa para que haga tu marketing de intercambio. El gerente de ventas se encargará de que alguien sea su mercado de intercambio.

Sexto, manténgase en contacto.

Hay tres formas de mantener un contacto a largo plazo con los clientes: enviarles algo, llamarlos e ir a visitarlos.

La mayoría de los principales campeones de ventas envían correos electrónicos al menos una vez cada diez días. Muchos vendedores destacados del negocio automotriz envían a sus clientes folletos sobre los nuevos productos de la empresa de cuatro a ocho veces al año. Casi todas las grandes empresas imprimen periódicamente folletos para que sus vendedores los envíen a sus clientes.

Todos estos sistemas de correo pueden generar una gran cantidad de comentarios con un pequeño esfuerzo. Sin embargo, no reemplaza una llamada telefónica o un contacto en persona. Utilice correos para mantener el contacto y mantenerlo fresco en sus mentes. Para obtener la retroalimentación más efectiva de las llamadas telefónicas y las visitas en persona, debe comprender sus deseos de manera oportuna y calmar su picazón.

7. Trabajar duro para mejorar las actitudes negativas en la sociedad.

Algunas personas sólo responden a las interacciones, no las inician. Esto es extremadamente perjudicial para las relaciones interpersonales. Mejorar las actitudes negativas en la comunicación interpersonal es de gran importancia para una persona.

Un mundo rico y colorido de relaciones interpersonales es lo que todo el mundo necesita para una vida normal y una carrera exitosa. Sin embargo, esta necesidad de muchas personas no se satisface. Siempre lamentan la falta de amor verdadero, la falta de ayuda y la falta de amor en el mundo, y ese fuerte sentimiento de soledad los molesta y tortura. De hecho, la razón por la que muchas personas carecen de amigos es simplemente porque siempre adoptan un método de retraimiento negativo y pasivo en la comunicación interpersonal, siempre esperando que la

amistad y el amor caigan del cielo. De esta manera, aunque viven en un mundo donde la gente va y viene, todavía no pueden deshacerse de la soledad en sus almas.

Ya sabes, no hay ninguna razón para que otros se interesen por nosotros sin motivo alguno. Por tanto, si quieres conquistar a los demás, establecer buenas relaciones interpersonales con los demás y deshacerte de la tortura de la soledad, debes tomar la iniciativa de interactuar.

Los psicólogos han descubierto que hay dos razones por las que las personas no pueden tomar la iniciativa de comunicarse y adoptar un método de comunicación pasivo y retraído:

En primer lugar, temen que su comunicación activa no despierte una respuesta positiva de los demás, poniéndose así en una situación embarazosa y embarazosa, y dañando así su frágil autoestima. De hecho, en la vida real todo el mundo tiene la necesidad de comunicarse, por lo que es extremadamente raro que nosotros tomemos la iniciativa y los demás no respondan. Imagínate, si alguien toma la iniciativa de saludarte, ¿te negarás? Hay un fenómeno muy interesante en la vida: en un tren de asiento duro hay seis personas sentadas en un "compartimento". Si al menos una de estas seis personas es la que toma la iniciativa para tener una cita, entonces siempre hablarán. apasionadamente a lo largo del camino. Está lleno de risas y risas, si ninguna de estas seis personas toma la iniciativa de socializar con los demás, entonces desde el principio hasta el final, siempre estarán en una atmósfera aburrida, la lectura será aburrida, y mirarse será incómodo, así que simplemente cierran los ojos y descansan. . En lugar de mirarse avergonzados, es mejor tomar la iniciativa de saludarse para no sentirse solos en el camino. ¿No? Cuando intentas tomar la iniciativa de saludar y charlar con los demás, descubrirás que la comunicación interpersonal es muy fácil.

En segundo lugar, la gente tiene muchos malentendidos sobre la comunicación proactiva. Por ejemplo, algunas personas pueden pensar que "saludar a los demás primero te hará parecer inferior", "Definitivamente se molestarán si molesto a los demás de esta manera", "Él no me conoce, ¿cómo puede ayudarme?", etc. De hecho, se trata de malentendidos perjudiciales y no existe evidencia fiable que demuestre su exactitud. Sin embargo, estos conceptos en realidad juegan un papel al

impedir que las personas tomen la iniciativa en la comunicación, perdiendo así muchas oportunidades de conocer a otros y desarrollar amistades.

Tal vez estas razones aún no puedan convencerte de tomar la iniciativa de comunicarte, entonces siempre debes creer que la práctica es el único criterio para probar la verdad. Si no lo intentas, nunca lo entenderás realmente. Algunas personas dicen que intentarlo es el precursor del éxito. Estamos muy de acuerdo con esta opinión. Cuando tenga miedo de tomar la iniciativa de interactuar con los demás debido a algunas preocupaciones, es mejor practicarlo y utilizar hechos para demostrar que sus preocupaciones son innecesarias. Los intentos continuos acumularán su experiencia exitosa, mejorarán su confianza en sí mismo y harán que sus relaciones interpersonales sean cada vez mejores.

**tres
asuntos mundiales, conocedor
de asuntos sociales.**

1. Las redes sociales son una gran cosa en la vida.

La interacción social es un arte y es un arte muy complejo, si quieres aprenderlo, por supuesto debes tratarlo como un evento importante en tu vida.

Cuando conocemos a alguien por primera vez, a menudo, sin saberlo, le damos a la otra persona la impresión de que "esta persona es muy antipática" o "esta persona es muy sencilla". Esta es una idea de la otra persona que se crea comparando la experiencia de la otra persona con la propia, y en base a su físico, apariencia, vestimenta, etc. Si le das a la otra persona una primera impresión equivocada, será difícil corregirla. Aunque se pueda corregir, llevará mucho tiempo y mucho esfuerzo.

Por eso, en las interacciones sociales, mantener siempre una fuerte energía, un entusiasmo pleno y un espíritu generoso y natural son factores importantes para potenciar nuestra imagen personal. Al interactuar con otros, ser enérgico, enérgico y confiado puede estimular el entusiasmo de la otra parte por la interacción y animar la atmósfera de interacción. Si está apático y apático, parecerá superficial e indiferente, lo que hará que la otra parte se sienta desinteresada o incluso infeliz. Como puedes imaginar, una persona llena de energía, generosa y natural muchas veces dará la impresión de ser segura, optimista, emprendedora y apasionada por la vida; mientras que una persona que parece cansada, relajada, nerviosa o perdida dejará una Impresión de falta de interacción social: Impresión de experiencia, inmadurez, falta de concentración y desprecio hacia las personas. Precisamente por eso decimos que la interacción social no es un asunto menor.

(1) Presta atención a la vestimenta social

La ropa puede reflejar directamente el temperamento, la cultura y los sentimientos de una persona y, a menudo, puede revelar a los demás qué tipo de persona eres antes de que realmente te comprendan. Esta es la primera

impresión que das. Si pones un poco de esfuerzo en este aspecto, obtendrás el doble de resultado con la mitad de esfuerzo al interactuar con las personas.

A la hora de elegir ropa social, debes prestar atención a los siguientes principios:

① Debe adaptarse a sus propias características

Cada uno tiene su rol social específico, y este rol tiene palabras, hechos y vestimenta específicos. Por ejemplo, las personas de estatus social más alto deben lucir dignas y vestirse pulcramente. Si ignoras la imagen, afectará el efecto social. Como dice el refrán: "Cada uno se viste y usa lo que le gusta". Esto es cierto en la vida diaria, pero al participar en actividades sociales e interactuar con otros, no solo debes considerar tus propias preferencias, sino también tu propio rol, necesidades, trate de hacer que la ropa esté en armonía con el papel. De lo contrario, cuando otros te malinterpretan y te causen problemas innecesarios, sólo sufrirás una pérdida.

② Adaptarse a entornos específicos

A veces, ciertos entornos requieren requisitos de vestimenta específicos. En este momento, debes obedecer el entorno social en cuanto a vestimenta y tomar decisiones originales a expensas de tu estilo personal. Muchos actores se visten así, una vez que tienen que desempeñar un papel en una obra de teatro, deben cumplir estrictamente con las necesidades del papel en la obra. Había un joven que siempre había sido digno, cuando iba a otro lugar con una gran suma de dinero para encargar productos, se vestía con una camisa a cuadros y parecía un gamberro. La gente lo evitaba dondequiera que iba y la policía le prestaba especial atención. Al final resultó que, el atuendo le permitió viajar sin problemas. Se puede ver que la ropa verdaderamente correcta debe ser la que te ayude a completar tu misión social.

③ Para reflejar el estilo social individual

De acuerdo con los requisitos del puesto, se puede promover adecuadamente la personalización de la ropa. A excepción de profesiones como los agentes de policía que visten uniformes, otras personas tienen una amplia gama de opciones de vestimenta, pueden elegir según sus aficiones, temperamento y gusto estético para mostrar su estilo único.

(2) Prestar atención a la higiene social.

La limpieza es la condición básica de toda belleza. Para sobresalir, primero debes limpiarte. La suciedad da a las personas la peor sensación: puede repeler a las personas y hacer que se mantengan alejadas. La limpieza es un estado de vida saludable, un estado de vida deseable y alegre. Por tanto, prestar atención a la higiene es una parte importante de la interacción social que no se puede ignorar.

En el proceso de interacción social, debes prestar atención a:

No escupas ni arrojes confeti por todos lados. Al asistir a un banquete no tirar huesos, espinas, palillos, servilletas, etc., sobre la mesa o el suelo, deben colocarse en un plato sobre la mesa. Los artículos personalmente sucios se deben tirar a la basura y los escupitajos se deben escupir en la escupidera.

Córtate el pelo con regularidad y ten cuidado con la caspa.

No se hurgue la nariz, los oídos, las gotas para los ojos ni los dientes delante de los demás. Cuando estornudes debes sujetarlo con un pañuelo y mirar hacia un lado para evitar hacer un ruido fuerte.

Cuidado con el mal aliento. No coma alimentos picantes como cebolla y ajo antes de participar en las actividades. Si es necesario, puede tomar un poco de té o mascar chicle para eliminar el olor.

No fumar en lugares públicos, especialmente cuando hay mujeres presentes, debe obtener el consentimiento de la otra parte y arrojar las cenizas al cenicero.

Los zapatos de cuero deben mantenerse brillantes y los zapatos de tela, zapatillas deportivas y zapatos de viaje deben limpiarse con un fregado.

Si llueve, debes poner tu ropa de lluvia afuera de la puerta y no llevar barro o agua al interior. Antes de entrar a casa, debes limpiar las suelas de tus zapatos en la puerta. No participe en actividades sociales cuando esté enfermo.

(3) Presta atención a las expresiones sociales.

Lo más complejo de las personas son sus expresiones, y lo más impresionante de ellas son sus expresiones. Las expresiones son muy ricas. También se debe a que tu expresión deja una profunda impresión en la gente. Alguien dijo una vez: "El cuerpo humano tiene un rostro, al igual que una habitación tiene una puerta. Antes de que una

persona entre en la habitación, primero ve la puerta." Las obras de arte sin encanto no pueden impresionar a la gente, ¡y mucho menos sus expresiones!

Las expresiones se pueden resumir en los dos tipos siguientes:

①Ojo

Los ojos se refieren al lenguaje corporal que transmite cierta información a través de diversos cambios en los ojos. Los ojos son las ventanas del alma y el órgano más sutil y preciso del cuerpo humano que transmite información. Las emociones psicológicas profundas de las personas, como la alegría, la ira, la tristeza y la alegría, pueden reflejarse en los cambios sutiles en los ojos y pueden expresar las diferencias más sutiles y sutiles. Durante una negociación, si una de las partes desliza sus gafas hasta la punta de la nariz y mira por los ojos, es una expresión emocional de insatisfacción con la otra parte. Los ojos brillan y brillan, lo que es un reflejo de felicidad y confianza. En las negociaciones, este tipo de guiño ayuda a ganarse la confianza de la otra parte y promueve la cooperación. Por el contrario, si frunces el ceño, pareces vacilante o no te atreves a mirar a la otra persona, la otra persona pensará que eres un incompetente, lo que en última instancia puede tener consecuencias desfavorables para ti.

②Sonríe.

El lenguaje de la sonrisa se refiere al lenguaje corporal que utiliza una sonrisa silenciosa para transmitir un mensaje determinado.

La sonrisa no es sólo un lenguaje silencioso para saludar a las personas, sino también un medio eficaz de rechazo cortés. Por ejemplo, si le hacen una pregunta que no le interesa y no puede rechazar con palabras, una leve sonrisa puede expresar impotencia, comprensión y otros significados.

(4) Preste atención a los ojos sociales.

Los ojos son un lenguaje expresivo que transmite información a través del contacto visual en las interacciones sociales. La gente siempre ha prestado atención al enorme impacto que tienen los ojos en el comportamiento. La existencia y los cambios de pensamientos y sentimientos se pueden visualizar a través de los ojos. En teoría, los ojos se componen principalmente de los siguientes tres aspectos.

①Longitud de la vista

Cuando hablamos con alguien, pasamos aproximadamente la mitad del tiempo mirando a la otra persona mientras hablamos. Si supera este ratio, significa que estamos más interesados en la otra persona que lo que dice la otra persona; si es inferior a este ratio, significa que somos indiferentes a ambos. Otras expresiones oculares durante la conversación generalmente deben ser flexibles y naturales. No mires fijamente a un interlocutor durante mucho tiempo, de lo contrario la otra persona se sentirá violada.

②Dirección de la vista

Cuando hablamos, el lugar donde miramos a la otra persona puede mostrar lo cerca que estamos de ella. En negocios, negociaciones, negocios y otras situaciones, debes mirar el triángulo en el rostro de la otra persona con los ojos. Este triángulo es el centro de los ojos y la frente. Si miras esta parte de la otra persona, parecerás serio y los demás sentirán que eres sincero. Por tanto, este es un factor importante para tomar la iniciativa y el control de la conversación. En situaciones sociales generales, también usas tus ojos para mirar el triángulo en la cara de la otra persona. Pero este triángulo es el centro de los ojos y la boca. Las partes que miran los amantes son los ojos y el pecho. Este tipo de apariencia solo es adecuada entre amantes y no se puede abusar de ella por parte de otras personas.

③Cambios pupilares

La dilatación y constricción de la pupila son sutiles. En circunstancias normales, la dilatación de la pupila indica excitación, placer o amor y transmite un buen mensaje. Por ejemplo, si un jugador en un casino saca una buena baraja de cartas, los demás en la misma mesa serán muy conscientes de la extrañeza en los ojos de la otra persona, de hecho, esta extrañeza es la dilatación de las pupilas.

Por otro lado, las pupilas estrechas indican negatividad, ira o vigilancia, enviando un mal mensaje. Las investigaciones muestran que cuando una persona está extremadamente excitada, sus pupilas se dilatarán más de cuatro veces su tamaño normal. Por el contrario, la ira o una actitud negativa pueden hacer que las pupilas se estrechen un poco. Los cambios pupilares son un signo de actividad del sistema nervioso central, que muestra fielmente las actividades de pensamiento que lleva a cabo el cerebro. Por tanto, los cambios en los alumnos son

subconscientes y no pueden controlarse por la propia voluntad. En las películas y programas de televisión, los jugadores siempre usan gafas de sol para evitar que otros vean los cambios en sus pupilas.

2. Círculo por fuera y cuadrado por dentro, nunca olvides el principio general

Lo más importante para que las personas se comporten en sociedad es tener un contenido redondo y cuadrado y no olvidar los principios generales. El contenido cuadrado del círculo, desde la perspectiva del todo y la parte, la comunidad y la individualidad, se refiere a la convivencia armoniosa de individuos con diferentes sustancias y personalidades, permitiendo el desarrollo de la individualidad bajo la premisa de apegarse a reglas comunes. Por ejemplo, en el mundo actual las multiculturas coexisten y se desarrollan juntas. La cultura de cada nación y país es un cuadrado, y todos los cuadrados combinados forman un círculo, que es la totalidad de la cultura humana. Las culturas de diferentes grupos étnicos y países se respetan, aprenden y se toleran mutuamente, al igual que las personas con diferentes personalidades se respetan y viven en armonía.

En términos de principios y flexibilidad de la vida, el círculo se refiere a una forma de interacción social en condiciones específicas. Especialmente en tiempos turbulentos, situaciones difíciles y situaciones peligrosas, la gente no puede tomar el camino recto y tiene que ser cautelosa y prestar atención a las contingencias. A veces tenemos que sacrificar o violar pequeños principios y pequeños intereses en aras de grandes principios y grandes intereses. Por ejemplo, la evaluación que Confucio hace de Guan Zhong en "Las Analectas de Confucio".

Guan Zhong originalmente ayudó al joven maestro Jiu. El príncipe Jiu y el duque Huan de Qi eran hermanos y enemigos políticos. El duque Huan de Qi mató al joven maestro Jiu. Guan Zhong no solo no murió por el joven maestro Jiu, sino que se convirtió en el primer ministro del duque Huan de Qi. Algunas personas dicen que Guan Zhong es cruel, pero Confucio dijo que Guan Zhong era una

gran persona. Ayudó al Duque Huan de Qi a unir a los nueve príncipes sin usar la fuerza y trajo la paz al mundo. La gente todavía se beneficia de él. Sin Guan Zhong, probablemente hoy todos seríamos bárbaros. Ha hecho una contribución tan grande al mundo y al país, que no se puede comparar con un ciudadano común y corriente que sólo sabe que se ahorcó o cayó en una zanja y murió en vano.

El trabajo de Guan Zhong para el duque Huan de Qi fue infiel, cruel e injusto para el príncipe Jiu. Desde una perspectiva personal, era redondo pero no cuadrado. Sin embargo, ha hecho contribuciones al país y ha demostrado gran lealtad, benevolencia y rectitud hacia la gente del mundo. Se puede decir que está en el círculo y no viola la rectitud y los principios del mundo. Por tanto, Confucio no sólo no lo negó, sino que también afirmó plenamente sus grandes logros.

Otro ejemplo de "cuadrado dentro de un círculo" es el Feng Dao. Durante las décadas de caos del cambio de las dinastías Tang y Song, China estuvo gobernada por bárbaros. Cinco dinastías invitaron a Feng Dao a servir como funcionario y él mostró lealtad a todos los monarcas. Se puede ver que es "redondo" hasta el extremo. Con respecto al comportamiento de Feng Dao, Ouyang Xiu lo regañó por ser descarado, pensando que no tenía integridad al hacer cosas por los bárbaros. Sin embargo, sus contemporáneos Wang Anshi, Su Dongpo y otros pensaban que era grande y "un hombre en la posición de Bodhisattva". La vida de Feng Dao puede describirse como "yuanes dentro del cuadrado, sin olvidar los grandes principios". Aunque era un funcionario de la corte gobernada por el pueblo Hu, vivía una vida muy estricta y no era codicioso de dinero ni lujurioso. En su cautela y tacto, siempre se adhirió a sus principios fundamentales de vida. Creía que, teniendo en cuenta los antecedentes históricos de aquella época, lo más importante era preservar el espíritu de la cultura china y el sustento de la nación china, a la espera del surgimiento de un verdadero monarca en el país. Muchos años después de su muerte, apareció Song Taizu Zhao Kuangyin y estableció la dinastía Song.

De esto se desprende que si una persona quiere lograr grandes cosas y dejar un nombre en la historia, no puede estar pleno ni pleno en las interacciones sociales. Sólo

manteniendo el círculo dentro del cuadrado y sin olvidar los grandes principios podremos manejar la vida con facilidad.

3 . Evita la realidad y vuélvete imaginario, y compórtate de forma equilibrada.

Trata a los demás a su manera. Evitar la verdad y atacar lo ficticio, utilizar el engaño para contrarrestar el engaño y utilizar la traición para contrarrestar la traición son también una de las formas de abordar el mundo de manera circular. Para una persona que se esfuerza por hacer las cosas honestamente, esto puede parecer un poco confuso en la superficie, pero si estos métodos realmente pueden usarse para lidiar con las personas traicioneras que se encuentran en los centros comerciales, definitivamente serán los métodos más económicos y efectivos. .

En la década de 1930, el empresario británico Wells encargó 3.000 maletas por valor de 200.000 dólares de Hong Kong a la Hong Kong Meron Equipaje Company. El contrato firmado por ambas partes estipula claramente que todos los bienes deben entregarse dentro de un mes. Si los bienes no pueden entregarse en calidad y cantidad después de la fecha límite, el vendedor debe compensar a los empresarios británicos por pérdidas de 100.000 dólares de Hong Kong.

Al cabo de un mes, Feng Can, director de la tienda de equipaje Maolong, entregó la mercancía al empresario británico según lo previsto. Sin embargo, Wells dijo descaradamente que el entrepiso de las maletas usaba tablas de madera, por lo que la mercancía no era maletas, y le pidió a Maolong que volviera a hacer "maletas reales". Obviamente, en ese momento ya era demasiado tarde para hacer una "maleta real". La maleta original no solo requería una acumulación de la mayor parte de los fondos, sino que también requería una compensación de 100.000 yuanes por daños y perjuicios al empresario británico sin ningún motivo. El gerente Feng Can estaba furioso, pero impotente ante el comportamiento deshonesto de Wells. Después de muchas negociaciones fallidas, ambas partes no tuvieron más remedio que acudir a los tribunales para buscar una decisión justa.

Después de la audiencia judicial, el tribunal británico de Hong Kong favoreció deliberadamente a Wells, como si el gerente Feng Can hubiera "cometido" fraude. En ese momento, Luo Jinwen, el abogado encargado por Feng Can, se puso de pie con calma y se enfrentó con calma a los arrogantes y arrogantes especuladores y al juez aparentemente justo y egoísta que llevaba un gran reloj de bolsillo de oro y le preguntó al juez en voz alta:

"Señor juez, ¿qué tipo de reloj es este?"

El juez dijo con orgullo: "Este es un famoso reloj de oro del Imperio Británico. Pero, señor, permítame recordarle que este reloj de oro no tiene nada que ver con este caso".

"¡Sí importa!", Luo Jinwen levantó el reloj de oro y continuó gritando a la gente en el tribunal: "Este es un reloj de oro. El distinguido juez ha llegado a una conclusión. Me temo que nadie tiene ninguna objeción. Pero Quiero preguntar, esta pieza ¿Un reloj de oro no tiene otros ingredientes además del oro? Excepto la caja de este reloj de oro, que está bañada con una pequeña cantidad de oro, todas las partes internas de este reloj de oro están hechas de oro. ? "

El juez y Wells se dieron cuenta de que habían sido "emboscados", pero ya era demasiado tarde: su respuesta concluyente ya se había convertido en la prueba más favorable e irrefutable de la otra parte. Cuando los dos estaban abatidos, Luo Jinwen no perdió el tiempo y continuó: "Dado que las piezas del reloj de oro no tienen que ser doradas, entonces ¿por qué las piezas de la maleta tienen que ser todas de cuero? Obviamente, en esta maleta caso de autenticidad, iel demandante Wells simplemente está causando problemas sin razón y tiene la intención de chantajear!

La verdad era clara y, a la vista del público, Welles se quedó sin palabras. El tribunal no tuvo más remedio que declararlo culpable de falsa acusación y multarlo con 5.000 dólares de Hong Kong para resolver el caso.

Si durante el juicio de este caso, Luo Jinwen insiste en buscar la verdad y la franqueza, y simplemente enfatiza que la verdad está en su propio lado, entonces las dos partes estarán en un punto muerto y, al final, Maolong tendrá que aceptar la decisión. sanción por retraso. Y evitó astutamente la verdad y atacó lo ficticio, y buscó la victoria por caminos indirectos. Usó su lanza y su escudo para exponer todas las debilidades y maquinaciones del enemigo, y así logró la victoria final.

De esto se desprende que si una persona quiere tomar la iniciativa en relaciones sociales complejas, no basta con confiar únicamente en el principio de justicia. Sólo manejando las cosas diplomáticamente en el momento adecuado se puede obtener el doble de resultado con la mitad de esfuerzo.

4. Aprenda a hablar de forma diferente de persona a persona

Ser capaz de comunicarse con diferentes personas es un raro arte de socialización lingüística. Es difícil que a la gente le gusten las personas que hablan en el mismo tono independientemente de con quién estén hablando.

Aprender a hablar de manera diferente de persona a persona significa que cuando hables con alguien, primero debes comprender la personalidad de la otra persona. Si le gusta tener tacto, debe hablar con fluidez; si le gusta ser franco, debe hablar con palabras apasionadas; si le gusta ser franco, debe hablar con palabras apasionadas; si le gusta ser franco, debe hablar con palabras apasionadas; si aboga por el conocimiento, debe decir palabras profundas; le gusta hablar de asuntos triviales, por eso habla de cosas que le son cercanas. Si una persona puede dominar las habilidades de expresión del lenguaje de modo que su forma de hablar coincida con la personalidad de la otra persona, naturalmente se llevará bien.

(1) Sea modesto al hablar con las personas mayores

A menudo escuchamos a nuestros mayores decir cuando educan a sus generaciones más jóvenes: "He cruzado más puentes de los que ustedes han caminado". Esto tiene sentido. Aunque es posible que el anciano no necesariamente reciba tanto conocimiento escrito como tú, en cualquier caso, su experiencia es mucho más rica que la tuya, por lo que debes mantener una actitud humilde cuando hables con él.

A las personas no les gusta que las llamen viejas, les gusta parecer más jóvenes de lo que realmente son, o se esfuerzan por alcanzar la vitalidad y la apariencia saludable de un hombre joven, pero esto no significa que estén

tratando de ocultar su edad. De hecho, pueden sentirse orgullosos de vivir una vida sana.

Así que cuando hables con una persona mayor, no necesitas mencionar su edad directamente. Solo mencionas lo que ha hecho. De esta manera tus palabras pueden calentar su corazón y hacerle sentir que eres una persona muy adorable.

Las personas mayores tienen más probabilidades de estar emocionalmente agitadas que la gente común, durante sus vidas han logrado muchas cosas de las que están orgullosos y les gusta hablar de ellas. A menudo les gusta que la gente acuda a él en busca de consejo y que los escuchen, y que la gente lo respete. Por lo tanto, no puedes utilizar los mismos modismos que utilizas cuando hablas con amigos más jóvenes.

De hecho, es fácil hablar con las personas mayores porque les gusta hablar. Suelen hablar sin cesar y, si intentas interrumpirlos, parecerás grosero. Por lo tanto, hablar con ellos a veces lleva tiempo, pero siempre que escuches con atención, sus palabras son de gran ayuda.

(2) Mantenga una actitud profunda al hablar con los jóvenes.

Algunas personas más jóvenes que usted son demasiado progresistas y otras no tienen tanto conocimiento como usted. En el primer caso, no tendrás dificultad para hablar con ellos. Simplemente mantenga un profundo sentido de precaución y no se rebaje. Si no haces esto, te resultará muy difícil recuperarlo. También ten cuidado de no darles la oportunidad de llamarte por tu nombre, eso es malo.

No discutas con ellos ni insistas en tus derechos. Simplemente hazles saber que quieres que te respeten adecuadamente. Tienes que saber que la gente siempre te respeta porque te valoras, sobre todo los que son más jóvenes que tú.

Le resultará muy agradable hablar con jóvenes tímidos delante de sus mayores.

Puedes hablar sobre algunas cosas que a él también le interesan mucho, dejarle creer que estás observando las cosas desde su punto de vista y dejarle entender que tú también tienes las mismas ideas jóvenes que él, para que la conversación se desarrolle sin problemas. . Quizás hayas

observado que los jóvenes son más paranoicos que las personas mayores.

Esos jóvenes que adoran a los héroes a menudo te pedirán tu opinión sobre ciertas cosas, y es posible que tus opiniones sobre estas cosas no sean mejores que las de otras, por lo que debes tratarlas con cuidado. No menosprecies sus ideales, no seas demasiado directo, no hables más allá de tu conocimiento. En una palabra, pueden revelar tu peep show. Más bien habla sobre las cosas que les interesan y tráelas aquí en lugar de dejar que te alejen.

(3) Mantenga su propia personalidad cuando hable con personas cuyo estatus sea superior al suyo.

Cuando hable con personas en una posición superior a la suya, debe mantener su propio pensamiento independiente y no debe ser un "hombre que dice sí". Si simplemente dice "sí", a veces sentirá miedo, lo que disgustará a sus superiores.

Al hablar con personas de estatus superior, debes prestar atención a los siguientes puntos:

La actitud debe mostrar respeto;

Escuche con toda su atención cuando la otra persona esté hablando;

No interrumpas a menos que él quiera que hables;

Responda las preguntas de manera concisa y adecuada, y trate de no salirse del tema;

Habla con naturalidad y no parezcas nervioso.

Cabe mencionar que cuando respetas a tus superiores, también debes demostrar que te respetas a ti mismo.

(4) Sea digno al hablar con personas cuyo estatus es inferior al suyo.

Es más fácil hablar con alguien cuyo estatus es inferior al propio que hablar con alguien cuyo estatus es superior al propio. Sin embargo, no es necesariamente fácil hablar bien. Porque cuando tienes la oportunidad de hablar con él, hablas demasiado o demasiado descuidadamente, porque sientes que hablar con él es demasiado simple y no requiere pensar mucho, por lo que tus palabras le darán una impresión muy casual.

¿Pero quiénes son tus subordinados? Están simplemente en la posición de sus subordinados y no necesariamente tienen habilidades débiles.

Por eso, al hablar con alguien que es inferior a ti, debes hacerle sentir que estás interesado en lo que tiene que decir, debes pedirle que hable y debes mostrarte muy afable.

Cuando hable con personas cuyo estatus es inferior al suyo, debe ser digno, educado y amable, y evitar una actitud condescendiente; elógielo por todo su perfecto trabajo; no hable demasiado; no sea demasiado íntimo; no uses tu propio estatus superior para detenerlo.

(5) Cuando hables con mujeres, mantén a la otra parte como centro.

Cuando las mujeres piensan, son más personales que las personas. Cuando una persona empieza a hablar de algo, puede seguir hablando de ello hasta que termine sin salirse del tema; cuando una mujer habla de algo, sin saberlo, hablará de los méritos de alguien. Los hombres pueden hablar de personas en general; las mujeres pueden hablar de algunas personas específicas. La gente puede hablar de otras personas, pero cuando las mujeres hablan de otros, a menudo se incluyen a sí mismas.

Por lo tanto, cuando hablas con una mujer, si el tema se centra en la otra persona y adoptas un tono, actitud y método de conversación que pueda aumentar los sentimientos de la otra persona, entonces la conversación entre tú y ella será fluida y agradable. . proceder. A una mujer le gusta hablar de sí misma, de su familia y de sus aficiones, le gusta expresar sus opiniones y decirles a los demás lo buena persona que es. Entonces ella necesita un buen oyente. Si quieres hablar con una mujer, no la menosprecies. Trátelos al menos como trataría a una persona de su misma inteligencia. No asuma que saben menos que usted o que sus opiniones no valen nada. De esta manera, podrás satisfacer su naturaleza respetuosa y hacer que se sientan muy felices hablando contigo.

Cuando hablas con una mujer, primero debes iniciar la conversación y luego ella retomará la conversación. Pregúntale sobre el clima; sobre la salud de alguno de sus familiares; sobre libros, peces de colores, flores o cualquier otra cosa. En definitiva, es lo que les interesa.

Como persona, es una confianza en su capacidad para mantener la conversación entre ustedes. Tú tienes tus pensamientos e ideas, no seas taciturno, pero no profundices demasiado, no hagas que el contenido sea cada vez más molesto y recuerda siempre que tu conversación es para complacer a la otra persona.

La forma en que habla, que varía de persona a persona, no solo refleja su calidad y logros, sino que también permite que usted y la otra parte ganen respeto y confianza mutuos durante la conversación. Por lo tanto, la gente no debe saber esto y debe aprenderlo.

5. Aprenda a elogiar a los demás apropiadamente

Hay un pasaje en "Han Feizi" en el sentido de que uno debe elogiar adecuadamente los méritos y fortalezas de los demás. Esta es una regla importante y práctica para manejar correctamente las relaciones entre amigos e incluso entre personas. Todos están dispuestos a escuchar buenas palabras y escuchar a los demás elogiar sus fortalezas y ventajas, pero no están dispuestos a escuchar a los demás hablar sobre sus defectos y deficiencias.

Como dice el refrán: "Golpea a alguien sin abofetearlo, regaña a alguien sin exponer sus defectos".

Si una persona quiere que la otra acepte su punto de vista o idea, primero debe permitir que la otra persona escuche su idea con calma. Si la otra parte ni siquiera escucha, ¿cómo podemos aceptarlo? Y si desea que la otra parte escuche, no debe hacer que la otra parte se sienta disgustada.

(1) Los elogios sinceros a menudo logran los resultados deseados.

Al hablar, se debe prestar atención a elogiar sinceramente las ventajas y fortalezas de la otra parte, para hacerla sentir feliz, acortar la distancia entre las dos partes y eliminar las barreras. Luego, explica tus pensamientos paso a paso, de esta manera podrás usar tus palabras para guiar hábilmente a la otra parte a escuchar claramente lo que quieres decir capa por capa, en lugar de enojarte e irte infeliz después de escuchar algunas palabras.

(2) Elogiar adecuadamente los méritos y fortalezas de los demás.

Este elogio debe ser sincero y no falso y deliberadamente exagerado con el fin de adular. Al socializar, si una persona puede hacer buen uso de esto al hablar, será de gran beneficio para la armonía entre amigos.

Las Analectas de Confucio dicen: "La gente se alegra cuando les dicen que han hecho mal". De hecho, me temo que sólo los grandes sabios como Zilu y Confucio tienen tal magnanimidad. En circunstancias normales, la gente común y corriente no puede hacer esto. A menudo se dice que "una buena medicina es amarga en la boca pero buena para la enfermedad, y un buen consejo que es duro para los oídos es bueno para la acción". Sin embargo, no mucha gente realmente puede escuchar un buen consejo que es duro para el oído. orejas. Por lo tanto, debes ser flexible al hablar y es posible que desees decir algunos cumplidos de manera apropiada.

Quizás, todo el mundo piensa que felicitar a las personas es obra de villanos y que los hombres son rectos y rectos. De hecho, todos deberíamos ser conscientes del hecho de que las armas o el veneno pueden matar a personas inocentes porque son utilizados por personas malas, no porque tengan algo malo. Así como el opio puede matar a las personas porque los narcotraficantes se aprovechan de ello, en las farmacias el opio puede utilizarse como un excelente anestésico y tranquilizante, que puede utilizarse para aliviar el dolor de los pacientes. Entiende esta verdad, debemos admitir que como ser humano tienes derecho a utilizar los elogios como forma de hablar y, si los usas adecuadamente, obtendrás resultados inesperados.

(3) Presta atención al objeto y contenido de los elogios.

Todo el mundo tiene una esperanza en el corazón: los jóvenes ponen sus esperanzas en sí mismos, mientras que los ancianos ponen sus esperanzas en los jóvenes. Por supuesto, los jóvenes esperan tener un futuro brillante y grandes ambiciones, por lo que al felicitarlos deben señalar algunos puntos para demostrar que tienen potencial. Los ancianos saben que son viejos y débiles, y que todo es cosa

del pasado. Como dice el refrán: "Un buen hombre no menciona su coraje en el pasado". Sólo esperan que la próxima generación pueda superarlos y crear un futuro mejor. Por lo tanto, al felicitar a las personas mayores, también podría centrarse en sus generaciones más jóvenes, compararlas con sus generaciones más jóvenes y señalar las fortalezas de las generaciones más jóvenes. Esta forma de reprimir a los viejos y promover a los jóvenes no solo no despertará el resentimiento del anciano, al contrario, será muy feliz.

(4) Los elogios deben darse de manera diferente a diferentes personas.

Cuando se trata de un hombre de negocios, obviamente es inapropiado felicitarlo por su talento y sus conocimientos; y es aún más inapropiado hablar de lo rica y próspera que es una persona educada; cuando se trata de un funcionario, si se dice que tiene una buena manera de ganar dinero, definitivamente pensará que lo estás regañando por corrupción, por aceptar sobornos y saquear a la gente. Por tanto, debemos prestar atención a la diferencia y, al mismo tiempo, también debemos prestar atención a la proporción de cumplidos.

Hay un viejo chiste:

Había un experto en halagos, e incluso el Rey Yama en el inframundo conocía su nombre. Después de su muerte, vino al Salón Senluo para ver al Rey del Infierno. Cuando el Rey del Infierno lo vio, gritó: "Qué astuto". "Escuché que eres un experto en halagos. Él se especializa en halagar a las personas. ¡Eh, yo odio más a las personas como tú!"

El experto en halagos rápidamente se arrodilló, hizo una reverencia y dijo: "Es injusto, es injusto, el Señor del Infierno no sabe algo. A la gente en el mundo le gusta que los demás los halaguen, así que tengo que hacer esto. Si todos en el mundo Pueden ser tan perspicaz como usted, el rey. Si es justo y honesto, ¿cómo puedo atreverme a decir ni siquiera medio cumplido?"

El Rey del Infierno se alegró mucho al escuchar esto y dijo: "Lamento que no te atrevas a halagarme".

El Rey del Infierno estaba orgulloso de sí mismo incluso después de haber sido fotografiado.

Aunque este chiste trata de halagar la esencia de la equitación, también ilustra que cuando una persona dice un cumplido, debe aprender a utilizar el sentido de la

propiedad: no debe faltar elogios ni exagerar ni ser halagador. Capte la proporción de su cumplido para que la otra persona acepte su afirmación inconscientemente y no lo trate de manera diferente debido a su cumplido.

Por supuesto, los elogios deben ser oportunos y apropiados y no se debe abusar de ellos. De lo contrario, tus amigos pensarán diferente de ti.

"El Libro de los Cantares" dice: "Un humilde caballero me dará cien amigos." También hay un dicho: "No es extraño rendir homenaje a los demás, y no es extraño rendir homenaje a muchas personas". Nuestro país es un país de etiqueta y prestamos más atención a la etiqueta.

La "decoración" de la que hablamos aquí no significa restaurar la tradición feudal de burocracia como "tres principios cardinales, cinco principios permanentes, tres obediencias y cuatro virtudes", sino que se refiere a la cortesía bajo la guía del nuevo socialista, civilización espiritual. Cuando las personas interactúan entre sí, deben tener cierta cortesía básica: saludar en una reunión, agradecer cuando se recibe ayuda puede parecer trivial y común, pero debemos prestarles especial atención. Algunas personas pueden decir que no hay necesidad de tanta etiqueta entre amigos. Esta idea es algo sesgada. Incluso los amigos más cercanos deberían tener etiqueta. Estas etiquetas aparentemente engorrosas en realidad implican un contenido rico. Representan su respeto por la otra persona y su respeto por la otra persona. Reconocimiento del esfuerzo.

Cualquiera que ha dado algo siempre espera ser reconocido por los demás, y estos "regalos" aparentemente ordinarios lo reflejan muy bien. La gente suele decir: "Si las semillas de melón no son suficientes, calienta el corazón." Por lo tanto, no es malo que una persona sea más educada con sus amigos en las interacciones sociales. Por supuesto, no queremos ser educados en vano. La cortesía excesiva no significa cortesía excesiva. Este punto debe quedar claro.

6. Aprende palabras sabias para comunicarte con los demás.

El lenguaje es una herramienta para la comunicación y expresión de ideas. Las habilidades de expresión lingüística

son muy importantes para que las personas alcancen el éxito social. Cuando los antiguos describieron la importancia de la expresión lingüística, dijeron: "Una palabra puede hacer prosperar a un país y una palabra puede destruirlo". La primera es la lengua". El poder y la eficacia del lenguaje se pueden ver en esto.

Feng Gensheng, director de la Fábrica de Medicina Tradicional China No. 2 de Hangzhou, recibió una vez a un grupo de reporteros de Associated Press de Estados Unidos junto con diplomáticos chinos. Estos reporteros son conocidos por hacer preguntas difíciles que son difíciles de responder. Efectivamente, durante esta entrevista, un periodista preguntó: "Su presidente Mao Zedong vivió hasta los 83 años. Fue un presidente longevo. A menudo estaba en Hangzhou. ¿Alguna vez se llevó Qingchunbao de su fábrica?".

Esta pregunta es bastante difícil. Un diplomático que acompaña a Feng Gensheng puede ser considerado como una persona astuta que ha visto el mundo. Buscó en su mente y no pudo encontrar la respuesta más apropiada. Le preocupaba que Feng Gensheng estuviera "causando problemas". Entonces no pudo evitar sentirse un poco nervioso, así que miró de reojo a Feng Gensheng. Una mirada reveló que parecía tranquilo y, después de algunos movimientos habituales de parpadeo, dio una respuesta indescriptible.

De hecho, Feng Gensheng también sabía que se trataba de un problema difícil. Si dice que lo ha tomado, debe presentar pruebas, de lo contrario será culpable de "engañar al mundo". Si dice que nunca lo ha tomado, la gente pensará que, dado que este medicamento es tan eficaz, ¿por qué no ¿Sus líderes lo entienden? Esto debe ser una exageración. Durante el período de "regulación del discurso" a principios de la década de 1980, todo lo que necesitaba hacer era decir un "sin comentarios" común, pero Feng Gensheng no podía. Él respondió con calma:

"Señor reportero, como director de una fábrica de base, me resulta imposible saber el uso de medicamentos por parte de los líderes nacionales. Esto es confidencial en nuestro país. Creo que generalmente es la misma práctica en el mundo. Al igual que usted, un reportero, es imposible saber que los registros médicos y los medicamentos del presidente Reagan son los mismos, ¿verdad?"

La atmósfera tensa y sin aliento frente a la pregunta se relajó instantáneamente después de la inteligente

respuesta de Feng Gensheng. El periodista se encogió de hombros, se rió y dijo: "Señor Feng, usted tiene la elocuencia de un diplomático".

De esta manera, Feng Gensheng no solo no tocó los peligros ocultos señalados por los reporteros, sino que también mantuvo la imagen de los productos de la empresa.

Las personas que socializan deben comprender que las buenas habilidades de expresión del lenguaje pueden primero expresar con precisión sus deseos y pensamientos y lograr buenos resultados en la comunicación. Si no puedes expresar tus pensamientos con claridad y no obtienes los resultados esperados, las cosas irán mal. Esto sucede a menudo en las actividades sociales diarias.

Un hombre invitó a cuatro amigos a su casa a tomar una copa. B, C y D llegaron temprano, pero A no vino. El anfitrión dijo casualmente: "Oh, el que debería haber venido no vino". Después de escuchar esto, B pensó para sí mismo: "Lo que debía venir no llegó. ¿Será que no debería haber venido?" Se alejó. El presentador no sabía que había dicho algo malo, así que añadió: "El que no debería haberse ido se ha ido otra vez". C se mostró muy descontento después de escuchar esto: "El que no debería haberse ido se ha ido"., lo que significa que soy yo quien debe irse." Él también se fue sin decir una palabra y enojado. El maestro no entendió lo que estaba pasando y le dijo a Ding ofendido: "No estoy hablando de él". Inesperadamente, Ding también se estimuló: "¿Podría ser que estuvieras hablando de mí?" Luego se puso furioso. y se alejó solo, dejando al anfitrión aturdido mirando la mesa del banquete.

Se puede decir que para esta persona, si expresa su intención con algunas habilidades, no todos quedarán infelices. Sólo cuando las personas aprenden las habilidades de expresión lingüística de palabras ingeniosas para comunicarse con los demás pueden ser invencibles en la interacción social. Para decirlo sin rodeos, las habilidades de expresión del lenguaje significan decir lo que se debe decir y no decir lo que no se debe decir; decirlo cuando se debe decir y no decirlo cuando no se debe decir; decir lo que se debe decir y no decir lo que debería decirse. Al hablar, debe "comprender a las personas con razón, conmoverlas con emociones y atraerlas con beneficios".

7. Buscar puntos en común reservando las diferencias y evitando conflictos

Usar opiniones diferentes como punto de partida para la conversación en las interacciones de las personas sólo ampliará la distancia entre las dos partes; mientras que usar puntos en común como punto de partida conducirá fácilmente a un final feliz.

En circunstancias normales, a la gente le gusta expresar sus opiniones de forma clara y clara, parece que sólo así pueden reprimir a la otra parte y evitar que tengan opiniones diferentes. De hecho, este punto de vista es extremadamente erróneo, porque pedir a los demás que sigan sus principios suele ser el detonante del conflicto. Si es lo suficientemente inteligente, debe tratar de evitar los diferentes puntos de vista de ambas partes sobre el mismo incidente y utilizar los mismos puntos de vista de ambas partes sobre el incidente para lograr que la otra parte siga respondiendo "sí". Sólo así podremos no sólo alcanzar nuestros propios objetivos, sino también esforzarnos por lograr el efecto de buscar puntos en común, reservando al mismo tiempo las diferencias y evitando conflictos.

Por lo tanto, cuando hables con otras personas, no empieces discutiendo tus diferencias, empieza por enfatizar y enfatizar constantemente aquello en lo que ambos están de acuerdo. Continúe enfatizando que todos están trabajando hacia un objetivo común y que las únicas diferencias están en los métodos, no en los fines.

Intenta que la otra persona diga "sí, sí" al principio y trata de que no diga "no" al principio.

En general, el "sí" es el obstáculo más difícil de superar: cuando una persona dice "no", toda su dignidad personal le exige perseverar hasta el final. Quizás después sintió que su "no" estaba mal, pero debe considerar su preciosa autoestima! Ahora que lo había dicho, tenía que atenerse a ello. Por lo tanto, es muy importante lograr que la otra parte adopte una actitud positiva desde el principio.

Cualquiera que sepa hablar puede obtener algunas respuestas de "sí" al principio y luego guiar la psicología de la audiencia en una dirección determinada. Al igual que en el deporte del billar, si lo golpeas en una dirección, se

desviará hacia un lado; si quieres que rebote, debes usar más fuerza.

Este patrón psicológico es obvio. Cuando una persona dice "no" y su intención es efectivamente negativa, lo que expresa no es en modo alguno una simple palabra. Todo el tejido de su cuerpo (endocrino, nervios, músculos) está condensado en un estado de resistencia, y normalmente se puede ver que el cuerpo está en un estado de contracción o preparación para la contracción. En definitiva, todo el sistema nervioso y muscular desarrolla un estado de resistencia a la aceptación. Por otro lado, cuando una persona dice "sí", no se produce tal contracción y los tejidos del cuerpo están adelantados, receptivos y abiertos. Así que cuanto mejor podamos crear inicialmente una situación de "sí, sí", más fácil será atraer la atención de la otra persona hacia nuestro objetivo final.

¡Esta respuesta "sí" es una técnica muy simple que muchas personas pasan por alto! En términos generales, las personas parecen ganar su sentido de autoestima si inicialmente adoptan una postura de oposición. Cuando una persona radical y una conservadora están juntas, inmediatamente enojarán a la otra parte. Y de hecho, ¿de qué sirve esto? Si sólo quería tener una sensación de placer, podría ser perdonado, pero si quería lograr algo, era demasiado estúpido mentalmente.

Cuando un estudiante, un cliente, un esposo o una esposa dice "no" al principio, se necesita la sabiduría y la paciencia de un ángel para convertir esa actitud negativa en positiva.

Sócrates, gran pensador conocido por su capacidad de persuadir a los demás y conocido como el "tábano ateniense", se casó con una joven de 19 años cuando tenía 40 años cuando era calvo, aunque a menudo andaba descalzo. Hizo algo que sólo unas pocas personas en la historia han podido hacer: cambió por completo la tendencia del pensamiento humano. Y ahora, 23 siglos después de su muerte, es venerado como uno de los elocuentes más brillantes en un mundo conflictivo.

¿Cómo se gana el respeto? ¿Les dice a los demás que están equivocados? No, es demasiado sofisticado para hacer estupideces que puedan causar conflicto. Todo su método, ahora llamado "Método Socrático", se basa en obtener "sí, sí". Hizo preguntas con las que la otra persona estuvo de acuerdo y siguió recibiendo un sí tras otro hasta que tuvo muchos 'sí, sí'. Siguió haciendo preguntas hasta

que finalmente, casi imperceptiblemente, su oponente descubrió que había llegado a la misma conclusión que había rechazado firmemente unos minutos antes.

Entonces, siempre que queramos ser inteligentes y decirles a los demás que están equivocados, no nos olvidemos de Sócrates Descalzo. Para evitar conflictos, sólo podemos, como él, encontrar entre las muchas opiniones diferentes y hacer una pregunta amable que sea aceptable para ambas partes, una pregunta que pueda obtener una respuesta de "sí, sí".

8. Dale un paso hacia abajo a las personas vergonzosas

Dar un paso adelante a los demás equivale a dar un paso adelante. En cualquier momento, darle un paso adelante a alguien equivale a darse una oportunidad a uno mismo.

Cosas vergonzosas pueden suceder en todas partes de la vida. Las personas en situaciones vergonzosas definitivamente sentirán que han perdido toda la cara. En este momento, si puedes encontrar un paso para que renuncien, no solo te ganarás el favor de la otra persona de inmediato, sino que también construir una buena relación con usted imagen social.

Cuidar la cara de otras personas y darles un paso hacia abajo es muy importante en la comunicación interpersonal. Sin embargo, pocas personas toman esto en cuenta en la vida real! A menudo, para nuestros propios fines, tratamos tiránicamente los sentimientos de los demás, criticamos, intimidamos, criticamos a los niños delante de los demás sin pensar nunca que esto dañará su autoestima; en público, no tenemos escrúpulos en exponer los defectos de los demás. Nunca consideres la consideración de la otra persona... ¡qué comportamiento de relación tan fallido! Como todo el mundo sabe, su propio progreso y éxito deben dar a los demás un paso adelante en cualquier momento y lugar.

En 1929, estalló en Estados Unidos una crisis económica generalizada que duró varios años, se extendió a todos los rincones y afectó a todas las industrias. La gente perdió sus empleos y se quejó.

Como muchas personas, Carnegie perdió casi todos sus bienes en el mercado de valores y, sumado al ruido de su esposa, decidió viajar por un tiempo para aliviar sus preocupaciones.

El lugar de viaje fue China y su primera opción fue Shanghai.

Después de llegar a Shanghai, Carnegie descubrió que China, incluso Shanghai, la ciudad más próspera, todavía está llena de pobreza y sufrimiento, pero la gente aquí es muy educada, mucho mejor que muchos occidentales.

Una vez, Carnegie cenó en un restaurante chino de lujo, que tenía instalaciones lujosas y trataba a los clientes con mucha atención. En particular, la vajilla de este restaurante es antigua y refleja las características nacionales de China. Después de que un extranjero terminó su comida, vio un par de palillos cloisonné bellamente elaborados y muy bien hechos, por lo que silenciosamente se los guardó en el bolsillo.

El comportamiento del invitado extranjero fue visto por una camarera, quien se acercó tranquilamente y dijo: "Gracias por venir. La satisfacción del cliente es nuestro honor. Descubrí que algunos clientes no estaban satisfechos con la vajilla de nuestra tienda. Estoy muy interesado "Esta es, por supuesto, una artesanía muy exquisita. Si alguien está dispuesto a comprarla, comuníquese con el departamento de ventas de artesanías de nuestra tienda. Hay más artesanías exquisitas, no tóxicas e higiénicas para usted. Gracias de nuevo a todos". , fijó su mirada en el invitado extranjero que se guardó los palillos en el bolsillo.

El invitado inmediatamente sacó los productos cloisonné de su bolsillo y dijo: "Vi que las artesanías de su país eran tan exquisitas, así que no pude evitar guardarlas. Me gustan mucho, así que ¿por qué no cambiarlas?". por otros nuevos." El se rió.

Cuando el cliente estaba a punto de irse después de terminar su comida, se dirigió al departamento de ventas y pidió un juego de vajilla.

Carnegie vio esta escena y, como no entendía chino, pidió ayuda a un traductor. Después de escuchar la explicación del intérprete, Carnegie asintió en secreto: tenía una mejor impresión de China y del pueblo chino.

Más tarde, Carnegie comentó en un libro: "El camarero chino habló muy bien y le dio a la otra persona un buen paso hacia abajo cuando criticaba a los demás. Ella dijo:

'Descubrí que algunos invitados están muy interesados en las artesanías de nuestro país'. Ella estaba recordando "El departamento de ventas tiene más artesanías exquisitas, no tóxicas e higiénicas para ofrecer. Le estaba pidiendo al cliente que las comprara. Si realmente las quiere. "Higiene no tóxica. ' le dice al cliente que es mejor pedir el viejo que el nuevo, así que al final, el cliente no sólo entregó los palillos, sino que también bajó las escaleras".

Carnegie dijo: "Poder dar a la otra persona un paso hacia abajo cuando habla es un reflejo de la educación y la calidad de una persona. Muchas personas no prestan atención a esto, son implacables y hacen que las caras de otras personas sean muy vergonzosas. Esto es realmente dañino. "Para ellos. No hay ningún beneficio, sólo quiere el placer temporal de evitar que la otra parte renuncie".

Carnegie había trabajado en un banco durante muchos años, por lo que conocía la importancia de esto: nunca dejaría de dar un paso atrás a los demás.

Carnegie también comprendía la psicología de determinadas personas. Dijo: "Algunas personas todavía necesitan un sentido de importancia y reconocimiento después de cometer errores o ser despedidas por su jefe. Aunque él reconoce el error, todavía necesita que otros afirmen sus logros. Así que cuando critique a otros, trate de hablar con tacto". "Y usa palabras sutiles para recordárselo. Ten en cuenta que lo primero que debes mencionar son sus logros y su importancia".

Recuerde lo que dijo Carnegie: no tenemos derecho a menospreciar a los demás ni a herir la autoestima de otras personas. Es un pecado herir la dignidad de otras personas.

Lo que importa no es cómo vemos a los demás, sino cómo se ven ellos mismos. Cuando criticamos a los demás, ¿por qué no podemos darles un paso adelante?

Por eso, en situaciones sociales debes darles cara y "pasos" a los demás, porque en este momento su autoestima y vanidad son particularmente fuertes, si puedes ayudarlo a salvar las apariencias y mantener su dignidad, tendrá una impresión extraordinaria en ti. Buena impresión. Y esto tendrá un profundo impacto en su futuro.

Adaptarse a los demás, ayudar a los demás y luego ser adaptado por los demás, y ser amado y apoyado por los demás es la base para que las personas se afiancen en esta sociedad competitiva, y también es uno de los medios necesarios para lograr el éxito personal. Honestamente

pensé, si no puedes adaptarte a las personas que te rodean, ¿cómo puedes ser amado y respetado por los demás? ¿Cómo puedo obtener ayuda y apoyo de otros? ¿Cómo podemos lograr la competencia y la cooperación para lograr una vida exitosa?

Recuerde, dale a alguien un paso para que renuncie y te encontrarás dando un paso adelante.

9. Extingue el fuego de la contienda con el agua del entendimiento.

Cuanto más lucha es para cavar una trampa adicional en el camino hacia el éxito, más tolerancia es para agregar un arco iris adicional al cielo de la vida.

En nuestra vida diaria, a menudo encontramos que usar peleas para pelear peleas a menudo resulta en peleas más grandes. Si te das cuenta de esto, ¿te gustaría tener una frase mágica que pueda detener las peleas, eliminar los malos sentimientos, crear buena voluntad y hacer que los demás te escuchen?

¿pensar? excelente. Está debajo. Comience con: "No te culpo en absoluto por sentirte así. Si yo fuera tú, sin duda pensaría de la misma manera que tú".

Una declaración como esta suavizará incluso al viejo gruñón más gruñón, y debes decirlo con 100 por ciento de sinceridad, porque si realmente eres esa persona, por supuesto que él sentirá exactamente lo mismo que tú. Tomemos como ejemplo a Yal Capone. Si tuvieras el cuerpo, el temperamento y la mente de Yal Capone, si tuvieras su entorno y sus experiencias, serías exactamente como él y sufrirías su destino. Porque fueron estas cosas, y sólo estas cosas, las que lo convirtieron en lo que era.

Por ejemplo, la única razón por la que no eres una serpiente de cascabel es que tus padres no eran serpientes de cascabel. La única razón por la que no besas a una vaca ni consideras sagradas a las serpientes es porque no naciste en una familia india a orillas del Ganges.

La razón de todo lo que eres ahora no es toda tu culpa; recuerda, la razón de esa persona que te hace sentir aburrido, de mente estrecha e irracional no es toda por culpa de ella. Siento pena por el pobre. Compadecerse de él, compadecerse de él. También podrías recitar para ti

mismo estas palabras de John Goffe cuando vio a un mendigo borracho tambaleándose por la calle: "Si no fuera por la gracia de Dios, yo mismo sería así".

Si piensas que las tres cuartas partes de las personas que conocerás mañana anhelan simpatía, dales simpatía y te amarán.

Dale Carnegie dio una vez un discurso en la radio sobre Louisa May Elcott, la autora de "Mujercitas". Por supuesto, Carnegie sabía que vivía en Concord, Massachusetts, y escribió allí su libro inmortal. Sin embargo, Dale Carnegie no dudó en decir que había estado en Concord, New Hampshire, para rendir homenaje a su antiguo hogar. Se podría haber perdonado a Carnegie si hubiera mencionado New Hampshire sólo una vez. ¡Pero Dios! ¡Qué vergüenza! De hecho, Carnegie lo dijo dos veces. Innumerables cartas, telegramas y mensajes cortos llegaron a su oficina, como un enjambre de abejorros, dando vueltas alrededor de la cabeza completamente indefensa de Dale Carnegie. La mayoría se indignó y algunos lo insultaron. Una mujer llamada Carlonia Dahm, que había crecido en Concord, Massachusetts, y vivía en Filadelfia, descargó toda su fría ira contra Carnegie. La señorita Elcott probablemente no se habría enfadado más si alguien la hubiera acusado de ser una caníbal de Nueva Guinea, porque su ira ya estaba en su punto máximo. Mientras leía su carta, Carnegie se dijo a sí mismo: "Gracias a Dios, no me casé con esta mujer". Carnegie tenía muchas ganas de escribirle y decirle que, aunque cometió un error geográfico, cometió un error común de etiqueta. error mayor. Estas serían las dos primeras frases de su carta. Así que Carnegie estaba listo para arremangarse y decirle lo que realmente pensaba. Pero al final no lo hizo. Se controló a sí mismo. Sabía que cualquier tonto impaciente haría eso... y que la mayoría de los tontos harían precisamente eso.

Es mejor que un tonto. Entonces Carnegie decidió intentar cambiar su hostilidad en bondad. Sería un desafío, un juego que podría jugar. Carnegie se dijo a sí mismo: "Después de todo, si yo fuera ella, probablemente sentiría lo mismo." Entonces Carnegie decidió estar de acuerdo con su punto de vista. Cuando vino a Filadelfia por segunda vez, la llamó. El contenido de su conversación fue aproximadamente el siguiente:

Tarjeta: Señora Fulano de tal, usted me escribió una carta hace unas semanas y quería darle las gracias.

Papá: (tono profundo, educado y educado) ¿Quién es el que tengo el honor de hablar contigo?

Tarjeta: Tú me conoces. Mi nombre es Dale Carnegie y hace unas semanas me escucharon dar un discurso por radio sobre Louisa May Elcott. Cometí el imperdonable error de decir que vivía en Concord, New Hampshire. Fue un error estúpido y quiero disculparme por ello. Es muy amable de su parte tomarse tanto tiempo para escribirme y corregirme.

DA: Sr. Carnegie, escribí esa carta. Lo siento. Simplemente perdí los estribos. Debo disculparme contigo.

Tarjeta: ¡No! ¡No! No eres tú quien debería disculparse, soy yo. Ningún estudiante de primaria cometería el error que yo cometí. Me disculpé por radio el segundo domingo después de eso, y ahora quiero disculparme contigo en persona.

DA: Nací en Concord, Massachusetts. Durante dos siglos, mi familia ha estado involucrada en eventos importantes en Massachusetts y estoy muy orgulloso de mi ciudad natal. Por eso me entristece oírle decir que la señorita Elcott nació en New Hampshire. Sin embargo, me avergüenzo de haber escrito esa carta.

Ka: Puedo garantizarte que tu tristeza no será ni la décima parte de la mía. Mi error no lastimó a Massachusetts, pero me rompió el corazón. Es raro que una persona de tu estatus y procedencia cultural le escriba a alguien en la radio, si vuelves a encontrar errores en mis transmisiones, espero que vuelvas a escribir para corregirlos.

Da: Sabes, me alegra mucho que hayas aceptado mis críticas. Debes ser una gran persona. Me encantaría ser tu amigo.

Por lo tanto, como Carnegie se disculpó con ella y estuvo de acuerdo con su punto de vista, la señora Damm también se disculpó con él y estuvo de acuerdo con su punto de vista. Carnegie estaba satisfecho porque había logrado controlar su ira y devolver un insulto de manera amable. Carnegie finalmente había hecho que ella le agradara y, por lo tanto, obtuvo placeres infinitos y más verdaderos, todos los cuales habrían sido innecesarios si él, enojado, le hubiera dicho que se hiciera a un lado y se suicidara saltando al río Schuylkill.

S. Hulock es probablemente el mejor manager musical de Estados Unidos. Durante décadas, había estado asociado con artistas de fama mundial como Charles Yapin, Isadora

Duncan y Bavlovald. El Sr. Hullock le dijo a la gente que lo primero que aprendió de su contacto con estas celebridades malhumoradas, que es también una de las razones de su éxito futuro, es que debe aprender a simpatizar y comprender, especialmente por sus ridículas excentricidades. Sólo así se podrán evitar discusiones innecesarias. Y las discusiones a menudo arruinan muchas cosas importantes.

Hullock fue durante tres años el manager de Charlie Yabin, uno de los mejores bajos que jamás haya arrasado en la Metropolitan Opera. Sin embargo, siempre ha sido una figura problemática. Se comporta como un niño mimado. En la frase especial del Sr. Hullock: "Es un dolor de cabeza en todos los sentidos".

Por ejemplo, Charlie Yabin llamaría al Sr. Hullock al mediodía del día de su concierto y le diría: "Sr. Hu, me siento muy incómodo. Mi garganta es como una hamburguesa de carne cruda picada. No hay manera de que pueda cantar en el escenario". esta noche." ¿El Sr. Hullock comenzó una pelea con él inmediatamente? Oh, no. Sabía que un agente no podía tratar a un artista de esa manera. Así que inmediatamente corrió al hotel de Charlie Yabin y mostró gran simpatía. "Qué lástima", decía con tristeza, "¡qué lástima! Mi pobre amigo. Por supuesto, no puedes cantar, y cancelaré el concierto inmediatamente. Sólo te cuesta un poco de dinero, pero no es tan bueno como Tu reputación no es nada en comparación".

En ese momento, Charlie Yabin suspiraba y decía: "Tal vez será mejor que vuelvas por la tarde. Ven a las cinco en punto y mira cómo me siento en ese momento".

A las cinco de la tarde, el señor Hullock corrió de nuevo a su hotel, todavía con expresión muy comprensiva. Inspirado por Hullock, Charlie Yabin suspiró de nuevo y dijo: "Oh, tal vez será mejor que vengas a verme más tarde. Puede que para entonces esté mejor".

A las siete y media, el gran bajo finalmente accedió a cantar en el escenario. Le pidió al Sr. Hullock que anunciara cuando subiera al escenario del Met que Charlie Yabin tenía un fuerte resfriado y que su voz no era buena. El señor Hullock mintió y dijo que lo haría porque sabía que era la única manera de llevar el gran bajo al escenario.

Recuerde el comportamiento de estas personas exitosas. No adopte una postura de falta de voluntad para quedarse atrás ante las peleas y no permita que peleas innecesarias obstaculicen su éxito. Sólo la simpatía y la

comprensión pueden resolver las peleas de manera efectiva.

Cuatro
: Bueno para socializar, ampliar
contactos y sabiduría.

1. Mejorar tus habilidades sociales es fundamental

En este mundo, la persona que nace para agradar a todos puede que aún no haya nacido. Lo único que podemos hacer es intentar agradar a los demás.

Las habilidades sociales están estrechamente relacionadas con la experiencia social. Si desea aumentar su experiencia social, debe practicar más en la práctica y prestar atención al uso de algunas habilidades sociales efectivas. Entonces eventualmente podrá mejorar sus habilidades sociales. La mejora de las habilidades sociales puede ayudar a las personas a liberar energía psicológica innecesaria y, en última instancia, mejorar la calidad de vida de las personas.

Algunas personas creen que las habilidades sociales son un rasgo o atributo innato. Por ejemplo, una persona con altas habilidades sociales es naturalmente más extrovertida y sociable. Cambiar las habilidades sociales es más difícil que mover montañas. Como dice el refrán: "Un país es fácil de cambiar, pero la naturaleza de una persona es difícil de cambiar". Pero la mayoría de los psicólogos no están de acuerdo con esta opinión. En cambio, sostienen que una vez que se puedan identificar los factores que predicen la competencia social, se podrán diseñar programas para desarrollar esta capacidad.

Para mejorar eficazmente las habilidades sociales, podemos partir de dos aspectos, uno es mejorar el juicio de las situaciones sociales y el otro es mejorar la comprensión de los estados psicológicos de otras personas.

El juicio sobre el entorno es un componente importante de la competencia social. Si una persona puede distinguir las diferencias sutiles entre situaciones, a menudo será más capaz de captar los cambios en el entorno social y adoptar comportamientos apropiados para adaptarse a diferentes naturalezas y entornos en constante cambio.

Las investigaciones muestran que las personas con altas habilidades de análisis ambiental también tienen altas habilidades sociales.

Al interactuar con padres, maestros, amigos y personas que no les agradan, pueden lograr sus objetivos de comunicación más fácilmente y mejorar su amistad más rápidamente. También hay evidencia de que las personas con alta discriminación ambiental tienen experiencias sociales más placenteras y tienen menos probabilidades de sufrir depresión. Una mayor discriminación ambiental permite a las personas saber cómo evaluar la situación cuando persiguen objetivos, de modo que puedan alcanzar sus propios objetivos sin avergonzar a los demás.

La comprensión de los estados psicológicos de otras personas también es una parte importante de las habilidades sociales. Cuando algunas personas ven el comportamiento de otras personas, no intentan comprender la situación y los sentimientos de la otra persona al hacer las cosas, e inmediatamente juzgan qué tipo de persona es la otra persona por su comportamiento. Este énfasis en el juicio sobre la comprensión es un obstáculo importante para el desarrollo de habilidades sociales.

Por ejemplo, existe un juego tan interesante: el anfitrión le dice en secreto al primer participante del juego una frase al principio, luego le pide que se la repita a la segunda persona y luego le pide a la segunda que se la cuente a la tercera, y así sucesivamente. . . Como resultado, se encontrará que en el proceso de volver a contar, algunas personas agregarán espontáneamente algunos juicios sobre las personas o cosas involucradas, mientras que otras modificarán activamente el contenido de acuerdo con sus propias preferencias. El final de este juego siempre provoca que el público estalle en carcajadas, lo que además sorprende a todos los que participan en el juego, y mucha gente empieza a pensar en ello.

En resumen, para mejorar las habilidades sociales, por un lado, uno debe mejorar su percepción de las necesidades, pensamientos y sentimientos propios y de los demás; por otro lado, debe observar cuidadosamente diferentes situaciones y personas, distinguir las diferencias y aplicarlas en consecuencia. Analizar la comprensión para mejorar el dominio de entornos sociales en constante cambio. Aunque los psicólogos creen que las habilidades sociales se pueden mejorar mediante el entrenamiento, mejorar verdaderamente las habilidades sociales no es una tarea fácil ni se puede lograr de la noche a la mañana. En

última instancia, el éxito depende de la motivación, la determinación, el trabajo duro y la perseverancia.

2. Crea tu propio “perfil de amigo”

Como dice el refrán: "Un héroe tiene tres bandas". ¡Solo haciendo más amigos y configurando un perfil de amigo podrás evitar "tener sólo tantos amigos como necesites"!

La amistad es una planta de crecimiento lento que sólo puede florecer cuando se injerta en ramas que se conocen bien y se respetan.

Me pregunto si has tenido este tipo de experiencia: "Cuando la uses, te arrepentirás." Si alguna vez la has tenido, debes actuar rápidamente para compensarla. Una persona debe hacer muchos amigos, como dice el refrán: "Un amigo más trae muchos caminos". Si tienes más amigos, las cosas serán más fáciles y fluidas. A algunas personas les suele gustar hacer amigos, pero cuando realmente lo necesitan, tienen prisa y ni siquiera pueden encontrar un amigo. Parece que ahora tienes que hacer una cosa: crear un perfil de amigo.

No importa si te gusta hacer amigos o no, no puedes vivir sin amigos en tu vida. Algunos de estos amigos se convertirán en tus mejores amigos, otros simplemente mantendrán una relación contigo y otros romperán la relación más tarde. Por supuesto, hacer amigos es algo que no se puede forzar, no puedes obligarte a ti mismo ni a la otra parte, de lo contrario ninguno de los dos podrá establecer esta cadena de amistad. A veces, cuando hacemos amigos, es realmente difícil juzgar de inmediato hasta qué punto podemos llevarnos bien y cuánto tiempo durará, pero pase lo que pase, puedes adoptar un enfoque más flexible, seas compatible con los demás o no. ¡Está bien, agrégalos todos a tu “perfil de amigo”!

Entonces, ¿cómo crear tu propio "perfil de amigo"? De hecho, el método es muy sencillo.

En primer lugar, puede ordenar la información sobre sus compañeros de clase cuando estaba en la escuela y hacer un registro. Unos años o incluso décadas después de graduarse, tendrá muchos compañeros de clase dispersos en diversas industrias, y algunos de ellos ya deben haber hecho un nombre para ellos mismos. Cuando necesites

ayuda, según tu relación original con tus compañeros de clase, definitivamente te ayudarán. Este tipo de relación con los compañeros de clase también puede extenderse desde la universidad hasta la escuela secundaria, la escuela secundaria y la escuela primaria. Si puede aprovechar esta relación al máximo, será un recurso y una riqueza considerables para usted. Por supuesto, para establecer estas relaciones con los compañeros, tienes que mantenerte en contacto con tus compañeros de forma regular y prestar atención a su actitud hacia ti en todo momento.

En segundo lugar, cree perfiles de sus amigos y mantenga registros detallados de su experiencia. Su residencia, número de teléfono, trabajo, etc. Cuando cambia de trabajo, también debe realizar correcciones en su información en cualquier momento para evitar no poder encontrar a alguien cuando sea necesario.

La información de compañeros y amigos no se puede ignorar, también puedes anotar sus cumpleaños en el archivo y enviarles una tarjeta de felicitación en su cumpleaños, o invitarlos a una cena compartida, de esta manera tu relación definitivamente mejorará a pasos agigantados. . Preste atención a mantener esta relación en momentos normales. Cuando les pida algo, ellos harán todo lo posible para ayudarlo. Si no pueden hacerlo ellos mismos, también pueden usar su propia red para ayudarlo.

Hay otro tipo de "amigo" que no se puede ignorar, es decir, los que os encontráis en situaciones sociales, sólo habéis intercambiado tarjetas de visita, y mucho menos amistad. Este tipo de "amigos" es muy amplio y existe en todos los ámbitos de la vida. No debes tirar estas tarjetas de presentación. Debes intentar escribir las características de esta persona en la tarjeta de presentación para que puedas "reconocerlo en un momento". mirada" cuando os volváis a encontrar. Lo más importante es que después de llevarse la tarjeta de presentación a casa, la conserve según el apellido o especialidad y clasificación industrial. No es necesario que te hagas amigo de ellos deliberadamente, pero puedes encontrar una razón para hacerles una o dos preguntas profesionales por teléfono. Naturalmente, debes mencionar la ocasión en la que te conociste o a tus amigos comunes para despertar su impresión sobre ti. . Después de "pedir consejo" una o dos veces, tendrá una impresión más profunda de ti. Por supuesto, es posible que este tipo de "amigo" no pueda

ayudarte mucho porque ya no tienes ninguna amistad, pero un poco de ayuda puede resultarle fácil. Además, no se puede pedir ayuda a la gente todos los días con muchas cosas importantes, en muchos casos se trata de asuntos triviales.

En la sociedad moderna, muchas personas han comenzado a utilizar las computadoras para trabajar, por lo que también puedes usar las computadoras para crear un perfil de amigo. Algunas personas usan cuadernos y otras usan libros de tarjetas de presentación, cada uno de estos tiene sus propias ventajas, no importa qué método uses, hay algunas cosas que debes recordar al crear este tipo de archivos:

¡Cada amigo te es útil!

¡Ningún amigo debería darse por vencido!

¡Todos los amigos deberían mantenerse en contacto!

Las personas que siempre piensan en sus amigos sólo cuando necesitan ayuda son en realidad las personas menos amigables. Para ser amigos debes pensar siempre en ellos y mantenerte en contacto con frecuencia, de esta forma tendrás cada vez más amigos.

3 . Participa en más actividades sociales y haz amistad con todo tipo de personas.

La popularidad no es un pájaro, no volará por sí sola. Para construir una red, hay que ser proactivo. No basta con tener una idea, hay que convertirla en acción.

En este mundo hay muchas personas destacadas en todos los aspectos, y su influencia es extraordinaria, debes aprovechar la oportunidad del contacto con ellos para establecer buenas relaciones con ellos, lo que en ocasiones es crucial para tu futuro. No esperes. Esperar ciegamente sólo te hará perder buenas oportunidades y te resultará absolutamente imposible establecer buenas relaciones interpersonales. Debes hacerlo activamente paso a paso. No hay nada de qué avergonzarse.

Tienes muchas oportunidades para acercarte a otros en varias ocasiones. Si quieres acercarte a ellos y hacerlos parte de tu red, debes hacer el mismo esfuerzo que esos parlamentarios occidentales. Si van a un entorno nuevo,

como una institución, una empresa, una escuela, etc., y no se conocen, deben tomar la iniciativa de "atacar" y presentarse a los demás de una manera sincera y amigable. forma.

Si desea hacer más amigos, tome la iniciativa de conocer los intereses y pasatiempos de cada uno. Puedes obtener información sobre ellos de varias maneras. Debes prestar atención a acumular información sobre él cuando te lleves bien con él. Puedes aprender sobre su vida a través de sus amigos y puedes aprender sobre él a través de algunas de sus personas personales. registros. .

Había una vez un periodista que, cuando quería hacer nuevos amigos, siempre intentaba celebrar sus cumpleaños. Primero preguntó a estas personas si los cumpleaños afectarían el carácter y el futuro de una persona, y aprovechó la oportunidad para pedirles que le dijeran sus cumpleaños. Luego, en voz baja, anotó sus cumpleaños y los marcó con un círculo uno por uno en el calendario. . Cuando era su cumpleaños, les enviaba pequeños obsequios o iba a felicitarlos en persona, y pronto esas personas quedarían profundamente impresionadas por él y lo considerarían un buen amigo.

También habrá buenas oportunidades para la interacción social cuando las personas interactúen entre sí. Tener más amigos útiles y conocer a personas mayores exitosas cambiará la suerte de tu vida.

"Un solo árbol no puede sostener un edificio." La ayuda de un amigo en un momento crítico puede conducir directamente al éxito de su carrera. Por lo tanto, siempre debes prestar atención a las buenas oportunidades para hacer conexiones, y debes estar preparado para ellas, porque la oportunidad es un tesoro esquivo, pero ama una mente preparada.

Por ejemplo, si un amigo te invita a una fiesta de cumpleaños, a un baile o a una comida sencilla, no seas demasiado perezoso para marcharte sólo porque estás ocupado, a menos que tengas algo más que sea muy importante. Porque estas ocasiones son tu oportunidad de hacer nuevos amigos. Otro ejemplo es si un nuevo colega te pide salir a la tienda o ver una película, será mejor que no te niegues casualmente, esta es una buena oportunidad para desarrollar una relación.

Sin embargo, no creas que esa oportunidad será como un invitado que llega a tu casa, llama a tu puerta, esperando a que le abras y le dejes entrar. Muchos

perdedores suelen utilizar la excusa de que no tienen buenas oportunidades, lo que sólo les hace sufrir nuevamente el dolor del fracaso. Como todo el mundo sabe, las oportunidades en las relaciones interpersonales también deben ser creadas por las personas.

Si quieres desarrollar aún más una relación con un amigo que acabas de conocer, puedes invitarlo a tu casa. Si quieres perseguir a un amigo del sexo opuesto, debes trabajar duro para encontrar oportunidades y excusas para contactarla. o él. O si quieres reavivar viejas amistades con viejos compañeros de clase que no has visto en muchos años y mirar hacia atrás, puedes intentar organizar una reunión de clase.

Cuanto más contacto haya entre las personas, más cercanas serán. Esto es lo mismo que cuando vemos algo habitualmente: cuantas más veces lo miramos, más fácil es desarrollar una impresión favorable de ello. Los anuncios que escuchamos y vemos repetidamente en la radio y la televisión dejarán una impresión en nuestra mente con el tiempo. Entonces una regla importante en las redes sociales es: buscar oportunidades para tener más contacto con los demás.

Si desea encontrar con éxito la oportunidad de ponerse en contacto con una persona, debe saber algo sobre su agenda y sus arreglos de vida. ¿Cuándo se levanta, come, duerme la otra persona y cuándo va a trabajar y a casa? Con base en esta información, puede determinar cómo comunicarse con la otra persona. Si realiza una llamada y la otra parte no está disponible o está ocupada cuando va a verlo, esta situación no es buena. Por lo tanto, es fácil lograr el éxito comprendiendo en detalle los arreglos laborales, la vida diaria y los hábitos de vida de la otra parte, y centrándose en el momento en que la otra parte quiere charlar con alguien o cuando más lo necesita.

Una vez que te pones en contacto con alguien y estableces una relación inicial, no puedes relajarte todavía, lo mejor es aprovechar la oportunidad para profundizar más. A menudo hay dos propósitos justificables en la interacción social: directo e indirecto. El directo no es más que querer llegar a un determinado acuerdo o solucionar un asunto favorable, o querer recibir orientación de otros en algún aspecto. Si no es para la solución cara a cara del problema o la relación de beneficio, sino simplemente para profundizar la relación con la otra parte y mejorar la comprensión para que su relación pueda mantenerse

durante mucho tiempo, puede considerarse como un fin indirecto. No importa qué propósito desee lograr, será mejor que deje conscientemente que la otra parte comprenda su propósito social. Si la otra parte no comprende su propósito social, se volverá cauteloso: ¿Cuál es el propósito de las relaciones de esta persona con ¿a mí? Eso hace que sea difícil profundizar más con la otra persona.

4. Utilizar relaciones de participación para ampliar la comunicación interpersonal.

Los amigos presentan a sus amigos y los compañeros de clase presentan a sus compañeros de clase, este es el efecto de popularidad que provoca la relación. Si desea ampliar continuamente sus relaciones interpersonales, debe hacer un uso eficaz de las relaciones de implicación.

Si quieres conocer más personas, tienes que contactarlas, y si quieres entablar buenas relaciones con ellas, tienes que dedicar más tiempo y energía. Sin embargo, la forma más fácil de construir una buena relación lo antes posible es utilizar su red interpersonal existente y "tejerla" basándose en esta red. Su red se expandirá muy rápidamente, lo cual es similar a una araña tejendo una red. Siempre es más rápido tejer una nueva red a partir de una vieja que tejérlela otra vez.

Los conocidos y las interacciones entre personas no pueden ocurrir en el vacío. Siempre es por casualidad, por estudio, trabajo, etc., que personas de todo el mundo se sienten atraídas por un determinado espacio para realizar una determinada actividad, y gracias a los frecuentes intercambios, las personas se conocen. Quizás esto sea el destino. Si sabes cómo apreciar este tipo de destino y aprendes a utilizarlo, rápidamente podrás establecer una buena relación con los demás.

Entonces, ¿cómo captar este destino? A continuación se muestran algunos buenos métodos para usted.

(1) Aplicar la relación de “compañero de aldea”

Los chinos tienen un fuerte sentido de origen rural. Las personas que viven en una determinada zona a menudo se ven afectadas por el entorno de esa zona y forman costumbres, hábitos, etiqueta y sentimientos con características locales, dando origen así a la colorida cultura característica de varios grupos étnicos y regiones de China, incluido el idioma, la vestimenta, y estilo de vida, etc., la cultura de cada región a menudo se convierte en el vínculo de vitalidad, cohesión y afinidad de la gente de esa región.

Cuando estés en un lugar diferente y de repente descubras que el dialecto en el que naciste y creciste y que te ha seguido y permanecido en tus oídos durante más de diez años ha perdido la función de comunicación, te darás cuenta profundamente de que estás en un ciudad completamente desconocida y ya no puedo usar el dialecto que solía usar antes. Tenemos que cambiar nuestra forma de llevarnos bien con las personas que nos rodean y debemos "renacer". Cuando eras niño, no entendías el dicho: "Cuando un aldeano se encuentra con otro aldeano, se le llenan los ojos de lágrimas." Siempre sentiste que era mentira. Sólo ahora, después de haber vivido en esta extraña ciudad por un tiempo, podrás realmente "comprender" esta frase.

"Hermoso o no, depende del agua de mi ciudad natal; si estamos cerca o no, depende de la gente de mi ciudad natal." Cuando nos encontramos con otros aldeanos en un lugar extranjero, la cultura local común nos unirá inmediatamente. y hablar sobre el paisaje y las figuras de nuestra ciudad natal en nuestro propio dialecto. ¡Qué hermoso momento! Por lo tanto, es natural utilizar la relación de "compañeros" para generar popularidad.

Cuando estás en una gran ciudad e interactúas con alguien por primera vez, en una ocasión adecuada, también puedes preguntarle sobre su ciudad natal. Si conoces inesperadamente a tu "compañero del pueblo", tu relación progresará sin problemas y pronto encontrarás temas sobre tu ciudad natal. Si tus habilidades sociales son buenas, rápidamente podrás convertirte en miembro de su red de relaciones cercanas y luego hacer uso de su relación. Bajo su guía y mediación, definitivamente podrás hacer buenos amigos rápidamente. Durante la dinastía Qing de nuestro país, la capital tenía "ayuntamientos municipales" en varias regiones, que eran un excelente lugar para ayudar a los "visitantes de lejos" que acababan

de llegar. Cuando muchos colegios y universidades en las grandes ciudades de China comienzan la escuela por primera vez, a menudo hay varias formas de "reuniones de compañeros" para mantenerse en contacto, revisar el acento perdido hace mucho tiempo o ayudarse mutuamente cuando se encuentran dificultades.

(2) Aplicar relaciones con exalumnos

Si te gradúas de la universidad, cuenta con los dedos, ¿cuántos compañeros puedes tener desde la escuela primaria hasta la universidad? Según el actual sistema de educación obligatoria de nueve años de China, más tres años de escuela secundaria y cuatro años de educación universitaria, estos 16 años de educación formal, según cálculos conservadores, pueden tener no menos de 200 compañeros de clase. 200 personas, qué número tan considerable, pero calcule bien: entre estas 200 personas, ¿cuántas de ellas tienen contacto regular con usted y tienen una buena relación con usted? ¿Menos de 10 personas? ¿10 personas? ¿Más de 10 personas? 20 personas? ¿Más de 20 personas? Tal vez sienta que es una lástima hacer este cálculo, porque es posible que no pueda recordar a los "compañeros de clase" que se sentaron en la misma clase con usted hace unos años o hace más de diez años, y leyeron el mismo libro en la guía del mismo maestro ¡Sus nombres se perdieron y no hubo noticias de su paradero!

Por lo tanto, vale la pena valorar la amistad entre compañeros y profesores. Aunque los compañeros que se conocieron hace más de diez años ya no pueden ver la inocencia que tenían en la escuela primaria ni el buen humor que tenían en la secundaria; aunque pueden estar en diferentes posiciones sociales, sin importar el papel que desempeñaron. , todavía eran los mismos hace unos años o décadas: habéis desempeñado el mismo papel que los estudiantes en el mismo pequeño escenario: la escuela. Mirando hacia atrás en la vida de estudio y las "alusiones" de los personajes de aquel entonces, ¿quién no puede estar entusiasmado con ello? Entonces, si está dispuesto, sin importar si su carrera actual es exitosa o no, puede encontrar un momento apropiado (generalmente días festivos, el mejor momento es durante el Festival de Primavera) para celebrar una reunión de clase. Por supuesto, organizar la reunión tomará Mucho tiempo y

energía, pero es un trabajo valioso. En la reunión de clase, podrá recordar los inolvidables años del pasado. Aunque puede que no sea "el pasado glorioso", al menos podrás recuperar los buenos momentos que compartiste. Además, si tus compañeros te sugieren organizar una reunión de clase o invitarte a participar, debes esforzarte al máximo para participar. Si no puede escaparse por un tiempo y no asiste a la reunión, puede convertirse en un gran arrepentimiento en su vida. También será una gran pérdida para tus relaciones interpersonales.

Para un graduado universitario, una enorme red de compañeros de clase es simplemente una gran ventaja. Debido a que las universidades generalmente atraen a una amplia gama de estudiantes, en un campus universitario puedes entrar en contacto con estudiantes de diferentes características de todo el mundo, e incluso personas de todo el mundo, lo que es una condición sumamente beneficiosa para ampliar tus conocimientos. y difundir su red.

En el proceso de citas, primero debes averiguar en qué escuelas se graduó la otra parte. Ya sea la universidad, la escuela secundaria, la escuela secundaria o incluso la escuela primaria, siempre que pueda encontrar un "elemento similar", puede "fusionar" muchos temas de conversación con él. Si descubre que usted y la otra persona se graduaron de la misma universidad, puede presentar abiertamente su departamento y sus calificaciones académicas, comenzar a socializar con la otra persona y luego, a través de este canal, podrá ampliar continuamente el alcance de los exalumnos.

Además de las relaciones con los aldeanos y compañeros de clase, también existen relaciones como las relaciones con colegas, el compañerismo durante los viajes, etc. Todos estos pueden servirnos como puentes para ampliar nuestras relaciones interpersonales.

5. Familiarizar a los extraños

Como dice el refrán, si es hermoso o no depende del agua de tu ciudad natal, si estás cerca o no depende de la gente de tu ciudad natal. Si usted y la otra persona son de la misma ciudad natal, profundizar la relación mutua

"involucrando a familiares y trayendo viejos amigos" le dará a su visita un sentimiento rico y cordial de nostalgia.

Las habilidades para hacer amigos no son complicadas, en primer lugar, cuando conoces a alguien por primera vez, debes utilizar varios métodos para acortar la distancia emocional con la otra persona. A medida que la relación se acerca, lo desconocido se volverá familiar de forma natural.

La ciudad natal, ya sea rica o pobre, brinda a la gente una emoción única. Están los sueños de la infancia y la bondad de una madre amorosa; están las esperanzas de los padres y la inocencia de los hermanos...

El gran pianista Chopin dijo que los únicos objetos de valor que traía consigo cuando viajaba al extranjero eran la tierra de su ciudad natal; los vagabundos extranjeros de las dinastías Yan y Huang viajaron miles de kilómetros, cruzaron montañas y ríos y también regresaron a casa para visitar a sus familiares y amigos. Hay una sensación especial de intimidad. El propósito de chismear durante las visitas es utilizar esta hermosa emoción para crear un ambiente psicológico propicio para lograr el objetivo.

Cuando el Presidente Co. Aquino visitó nuestro país, el primer lugar al que llegó no fue Beijing, sino que siguió los pasos de los filipinos de ascendencia china y se dirigió directamente a su hogar ancestral, la aldea Hongjian, condado de Longhai, provincia de Fujian. Allí visitó a mi tío, adoro a mis antepasados y charlo con mis compañeros del pueblo. Dijo afectuosamente: "Vine a China no sólo por asuntos de Estado, sino también por asuntos familiares personales, porque no sólo soy la jefa de un país, sino también, en cierto sentido, la hija de esta aldea". En casa de sus padres, sus padres naturalmente la tratarán con cien veces más entusiasmo. La nueva visita del Co. Aquino a su ciudad natal le permitió realizar una visita exitosa a Beijing y redujo la distancia emocional.

Al visitarnos, debemos saber utilizar los saludos. Es un intermediario necesario entre las personas, especialmente cuando se encuentran extraños, y puede eliminar las montañas de aislamiento entre las personas. El chat proporciona a quienes se esfuerzan cada segundo el tiempo de preparación necesario, acumula fuerzas ofensivas o defensivas y ahuyenta el frío restante del invierno para ambos visitantes. Por lo tanto, los saludos no hacen que las personas sean "frías", sino que las hacen "cálidas".

El periodista de Hubei que entrevistó a Chen Jingrun lo sabía bien. La primera frase que intercambiaron con You

Kun, la esposa de un matemático, fue: "Escuché que eres de Hubei. ¿Cómo es que hablas tan bien mandarín?" El respondió cortésmente: "¿En serio? La gente de Hubei y yo todavía hablamos Hubei". ¡Dialecto!" Como resultado, ambas partes se sumergieron en la alegría de conocerse como "compañeros del pueblo". Naturalmente, hablaron más y el ambiente se volvió mucho más relajado. Esto es exactamente lo que el entrevistador dijo. necesita. Si el lenguaje es directo y la señora Kun permanece en silencio, ¿cómo puede el entrevistador conocer la vida familiar del científico?

Cuando nos encontremos en una tierra extranjera, superaremos el pasado en innumerables ocasiones. Qué emocionante es encontrar a un viejo amigo que "tiene las mismas raíces" en un país extranjero. "¿Eres chino?" "¡Sí!" El familiar acento local conectaba a los dos extraños, descendientes de Yan y Huang.

En determinadas situaciones y circunstancias, lo desconocido puede volverse familiar, lo alienado puede volverse cercano, el frío puede volverse afectuoso, el rechazo puede convertirse en aceptación y la obstrucción puede convertirse en apoyo. Las personas que saben hablar entre sí pueden identificarse fácilmente con los demás, encontrar un lenguaje común y obtener ayuda más fácilmente, lo que desempeña el mismo papel a la hora de acortar la distancia psicológica que hablar sobre cosas comunes.

Relativo significa cercano; viejo significa viejo. Los familiares y viejos amigos a menudo brindan a las personas una especie de hermosos recuerdos y experiencias emocionales. Los psicólogos creen que es probable que una persona tenga diferentes emociones sobre la misma cosa en diferentes lugares, y la influencia ambiental es a menudo un factor importante que restringe las emociones y las emociones. Tratar de cultivar viejos amigos y parientes significa elegir la misma escena de "parientes" y "viejos amigos" en diferentes entornos, lo que naturalmente acorta la distancia psicológica entre usted y la otra persona. También es un arte de interactuar con extraños.

6. Consejos especiales para interactuar con extraños.

Tratar a personas y cosas es una vez una experiencia nueva, pero dos veces es familiaridad. Siempre que pueda abrir un gran avance y construir relaciones con los demás, la relación entre las dos partes naturalmente se volverá cada vez más estrecha con el tiempo.

Es necesario dominar ciertas habilidades en la comunicación, que aunque son muy simples, muchas veces pueden producir efectos especiales en la comunicación con extraños y acortar rápidamente la distancia entre las dos partes.

(1) Crear oportunidades para acercarse naturalmente al cuerpo de la otra persona.

Todo el mundo tiene la sensación de una esfera de influencia alrededor de su cuerpo, y dentro de esta esfera de influencia cercana al cuerpo, normalmente sólo se permite acercarse a personas cercanas. Si permites que otros entren en una determinada zona de tu cuerpo, tendrás la ilusión de que tienes una relación estrecha con ellos, lo mismo para todos.

Además, una revista publicó un titular que decía: "Poniendo mis manos en tus hombros, ya somos pareja". De hecho, mientras un hombre y una mujer extraños puedan poner sus manos sobre los hombros del otro, la distancia psicológica se acortará repentinamente y, a veces, se convertirán en amantes instantáneamente. Este método es comúnmente utilizado por los vendedores, que suelen mover su posición con naturalidad mientras hablan y se acercan al cliente.

Por lo tanto, siempre que desees establecer una relación íntima con la persona con la que interactúas lo antes posible, debes crear oportunidades para acercarte naturalmente al cuerpo de la otra persona.

(2) Para las personas que conoces por primera vez, lo mejor es sentarte junto a ellas.

Todo el mundo siente lo mismo, que es realmente incómodo hablar con alguien que conoces por primera vez. Esto se debe a que las miradas de las dos personas pueden encontrarse fácilmente, lo que aumenta la tensión entre ellas.

Un hombre rico habló una vez de que si alguien le pedía que le prestara dinero a alguien a quien no quería

prestarle dinero, le hablaba cara a cara. Porque una conversación así pondrá nerviosa a la otra parte y no se atreverá a hablar al azar. Incluso si se la prestas, no te atreverás a no devolverla. Al contrario, quienes piden prestado dinero y no lo devuelven son las personas. sentado a tu lado hablando.

Sentarte al lado de alguien cuando estás hablando te lo pone más fácil porque no tienes que estar pendiente de la mirada de la otra persona todo el tiempo, sino sólo mirarla cuando sea necesario. Por lo general, en reuniones más importantes se utilizan varios métodos para poner menos nerviosa a la otra parte y hacer que la otra parte diga la verdad. Uno de ellos es poner una maceta con flores en el interior para que haya un objeto para desviar su atención. atención. Además, sentarse al lado de la otra persona y hablar con ella es de gran ayuda para aumentar la sensación de cercanía.

(3) Las reuniones más largas no son tan importantes como las reuniones frecuentes

En términos de relaciones interpersonales, hacer que la otra persona se sienta cercana es la condición básica para dar una buena impresión a la otra persona. Para satisfacer esta condición, se puede decir que utilizar el "efecto de dispersión" es la mejor manera de dar una fuerte impresión a la otra parte.

En general, en comparación con amigos que han estado saliendo durante mucho tiempo, los amigos que beben juntos toda la noche parecen tener una relación interpersonal más estable a primera vista, sin embargo, de hecho, si esta relación no se mantiene, la relación entre los dos se romperá. La amistad entre ellos se volverá cada vez más débil, esto es obvio. Por ejemplo, si alguien te pregunta: "¿Cómo es tu relación con alguien?" y respondes: "Me conocí una vez" y "Me encuentro de vez en cuando", entonces la impresión será diferente, y la respuesta "comúnmente" será aún más diferente. Es diferente. La verdad es obvia, el número de encuentros es directamente proporcional a la cercanía entre dos personas.

5.

**Bueno para comunicarse y
construir redes interpersonales.**

1. La sinceridad es el requisito más básico para la comunicación interpersonal.

Stephen Covey señaló: La sinceridad es el requisito más básico para la comunicación interpersonal, y todos los métodos y técnicas de comunicación interpersonal deben basarse en una comunicación sincera.

Si una persona es hipócrita y traicionera, a menudo se convertirá en una persona de dos caras en política y en un filisteo en la sociedad que busca ganancias y abandona a sus amigos. Una persona así no tiene amigos. Si no haces amigos con sinceridad, nada durará mucho. Las personas honestas son personas en las que se puede confiar.

Sólo la sinceridad le permitirá ganar verdaderos amigos y permanecer invencible en interacciones interpersonales complejas. Si quieres tener un amigo cercano, primero debes tratar a los demás con sinceridad. Si primero puedes brindarle a alguien un poco de calidez, puedes encontrar un amigo cercano en el vasto mar de personas. De hecho, hay personas que tratan el hecho de hacer amigos como si estuvieran haciendo negocios, pero el viaje te dirá el poder y el tiempo lo dirá el corazón de las personas. Los amigos nunca te servirán como una herramienta que puedas usar para siempre.

Entonces, ¿cómo puedes ser una persona sincera? Es decir, todo tiene que partir de cosas pequeñas.

Para ser sincero, no puedes trabajar en tu apariencia. Aunque tu expresión puede ser buena cuando hablas, pero tu corazón no es sincero, en el mejor de los casos solo se convertirán en "palabras simplistas y trucos". Si la otra parte no es una persona confundida, definitivamente verá tu hipocresía, porque no eres sincero en tu corazón y tus palabras inteligentes y tu comportamiento eventualmente revelarán algunos defectos para que los vea la otra parte. Por el contrario, si eres sincero de corazón, incluso si eres torpe en la retórica y la expresión, eso puede reflejar tu sencillez. La sinceridad y la sencillez son más efectivas,

siempre que la otra parte no te malinterprete, tu sinceridad seguramente conmoverá a la gente.

Además, lo más tabú es utilizar el engaño en la vida diaria. El engaño puede traer beneficios temporales, pero no puede durar mucho. Si tu engaño se descubre con el tiempo, incluso si eres realmente sincero, se considerará otro gesto de hipocresía. Por lo tanto, nunca hagas trampa ni una sola vez en tu vida. Tal vez hayas conocido a una persona así, la trataste con sinceridad, pero él respondió con engaño y, como resultado, has dudado de la eficacia de la sinceridad. De hecho, el poder de la sinceridad es absoluto. Así que habrá excepciones, sólo porque tu sinceridad no es suficiente para conmover el corazón de la otra persona. Por lo tanto, para todo debes “preguntarte primero a ti mismo, en lugar de buscar la razón en los demás”, éste es el único principio para conmover a las personas con sinceridad.

Por supuesto, si no conoces estrechamente a la otra persona, puedes decir lo que piensas libremente, pero eso sólo mostrará tu presunción y superficialidad. La sinceridad originalmente tiene tres limitaciones: una son las personas, la otra es el tiempo y la tercera es el lugar. Si no es la persona, no es necesario decir nada; si no es la persona adecuada en el momento adecuado, no es necesario decir nada; si es la persona y el momento, pero no el lugar, tampoco es necesario decir nada. ; si no es la persona, aunque digas aunque sea tres puntos, ya es demasiado; si le dices algo a la persona y en el momento adecuado, le estás dando una pista para ver su reacción; si le dices algo a la persona adecuada y el tiempo, no el lugar, puedes atraer su atención. Si es necesario, también puedes elegir un lugar para tener una larga conversación, que no entre en conflicto con la sinceridad.

En definitiva, si quieres convertirte en una persona sincera, tu primer paso es entrenarte para ser completamente honesto en las pequeñas cosas. Cuando no puedas decir la verdad, no inventes pequeñas mentiras ni repitas rumores falsos.

Estos preceptos pueden parecer triviales, pero cuando realmente busques la autenticidad y comiences a descubrirla, su propio poder te fascinará. Con el tiempo, comprenderás que cualquier cosa de valor contiene su propia connotación de sinceridad que no puede ser violada. Si lo persigues y descubres su verdadero significado, seguramente mejorarás aún más.

El engaño intrigante y la superficialidad hipócrita son blasfemias para las relaciones humanas. La sinceridad no está escrita en la cara, sino que viene del corazón. La sinceridad fingida es más molesta que el engaño real.

2. Demasiado deseo egoísta es corrosivo para las relaciones interpersonales.

Stephen Covey señaló: El deseo egoísta es la cuerda más grande en la vida. La razón principal por la que muchas personas inteligentes y talentosas tienen una vida sombría y les resulta difícil tener éxito es que sus deseos egoístas son demasiado pesados.

La prohibición del egoísmo es un ideal inalcanzable: siempre hacemos lo que nuestro corazón quiere hacer. Desde este punto de vista, todo el mundo es egoísta, pero el egoísmo no es tan terrible. Lo que es terrible es que los deseos egoístas son demasiado fuertes y el beneficio oscurece la mente. Siempre están centrados en sí mismos, disfrutando de dañar al público. enriqueciéndose, dañando a los demás y beneficiándose a sí mismos. Todo gira en torno a ellos mismos. Todo gira en torno a uno mismo, y en el proceso de satisfacer sus propios intereses egoístas, no dudan en dañar las empresas de bienestar público y obstaculizar los intereses de los demás. ¿Quién no le teme a esa gente? Si tienes miedo por mucho tiempo, será como la peste, la gente lo evitará; si hay mucha gente que tiene miedo, será como una rata cruzando la calle, todos la golpearán cuando la vean. Incluso si esas personas obtienen más beneficios que otras, no alcanzarán la felicidad en el verdadero sentido. Si hablan de éxito, no es más que éxito, nada de qué enorgullecerse.

"Prende fuego a las casas de otras personas, cocina tus propios huevos." Este proverbio británico revela vívidamente aquellos comportamientos egoístas que perjudican los intereses de los demás.

Que una persona egoísta convierta en suya propiedad pública o ajena mediante medios como el robo, la malversación, el soborno o la apropiación indebida, o que utilice el poder para ganar estatus y honor, es indudablemente deshonesto a los ojos de los demás.

Aunque a veces utilizan la riqueza y el poder obtenidos por medios despreciables para dar favores a determinadas personas y ganarse sus corazones, de modo que estas personas tengan que agradecerles y apreciarlos, la mayoría de la gente los desprecia. Aunque algunos de ellos utilizan su riqueza mal habida como capital para iniciar empresas, hacer negocios, ganar mucho dinero y lograr carreras, y algunos incluso hacen algunas obras de caridad con una sonrisa, siguen siendo personas con malas intenciones. No lo mires, la ley no los juzgó, pero la gente común que fueron víctimas los sentenció y condenó emocionalmente.

Una persona así no tendrá tranquilidad y la vida que llevará será una vida despreciable.

Cuando esas personas engañan a otros, sólo se enriquecen en material, poder y honor, y obtienen temporalmente algunos beneficios, pero pagan el precio de su personalidad y alma. Como resultado, perdimos nuestro corazón puro y hermoso, caímos del originalmente magnífico reino de la vida a un montón de basura y de vez en cuando oleremos el hedor desde lo más profundo de nuestras almas. Esta es una pérdida fundamental, una pérdida que nunca podrá deshacerse. Incluso si esa persona despierta en el futuro y ya no daña a los demás y se enriquece, la mancha de su alma nunca se borrará y lo acompañará durante toda su vida.

La existencia fundamental de un ser humano no es la existencia de este trozo de carne y este caparazón corporal, sino la existencia del espíritu, la virtud y la personalidad de un ser humano. Sin esto último, no habría mucha diferencia entre los humanos y los animales comunes y corrientes.

La poca astucia de una persona egoísta que se enriquece a costa de los demás es una clase de astucia despreciable: esa clase de "astucia de ratón" que cava hoyos para vaciar una casa y se instala rápidamente en ella antes de que la casa se derrumbe; esa clase de que engaña a un oso para que le cave un hoyo. , la "inteligencia de zorro" que ahuyenta al oso tan pronto como se cava el hoyo; la "inteligencia de cocodrilo" que finge ser compasivo y derrama lágrimas cuando es a punto de devorar a su presa.

Es cierto que en el tiempo y el espacio infinitos, cada uno está en un punto único y cada uno es un mundo completo. Cuidarse a uno mismo, desarrollarse y realizarse es lo que todos persiguen, no hay nada irrazonable ni nada digno de crítica.

Sin embargo, el autodesarrollo y la autorrealización no deben basarse en dañar a los demás. Es anormal no tener deseos egoístas, y es aún más anormal tener deseos egoístas sin restricciones. No dañar a los demás, beneficiarse uno mismo, no dañar al público y enriquecer los propios intereses: ésta es la norma moral más básica de los deseos egoístas.

Normalmente, preocúpate por ti mismo, desarrollate, realízate y todos deben apreciarse, amarse y respetarse a sí mismos. Por eso la sociedad puede estar llena de vitalidad, llena de alegría y risas.

Por lo tanto, el cuidado de uno mismo, el desarrollo de uno mismo y la realización de uno mismo no se basan en dañar a los demás. El fin último y el efecto real de la vida deben ser para los demás y para el público. Lo que persiguen es que cada uno sea para sí y yo sea para todos. modelo de buenas relaciones interpersonales.

Algunos biólogos señalaron una vez: Los genes animales son egoístas, y deben ser egoístas, porque para sobrevivir, los genes compiten directamente con sus alelos en una competencia de vida o muerte. Sólo derrotando al oponente y sacrificando alelos podremos tener nuestra propia ventaja. El derecho a vivir. Los humanos también son animales, y los humanos también se desarrollan a partir de genes genéticos, de donde probablemente se origina el egoísmo humano.

De hecho, también es absurdo utilizar esto para demostrar la racionalidad del egoísmo.

Debe saberse que los seres humanos no son sólo animales naturales desarrollados únicamente por genética, sino también animales culturales con una amplia sociabilidad.

Si simplemente piensas que los genes deben ser egoístas y te sientes cómodo siendo egoísta, y descartas el "nuevo poder no biológico" de la cultura, despojarás de tu cuerpo la parte más importante de ti, el espíritu, y lo que queda. es solo una calavera. Se quedará sin fuerza humana, incluso si la carne y la sangre todavía están adheridas al cuerpo, no será diferente de los animales comunes.

La sociedad moderna aboga por que todos se amen y se ayuden unos a otros, en lugar de que todos se engañen y se hagan daño unos a otros. Sólo así todos podrán beneficiarse.

Una sociedad en la que todos se engañan y se hacen daño unos a otros es una sociedad increíblemente caótica.

Una sociedad así no puede existir por mucho tiempo.
En una sociedad caótica, ¿dónde puede haber paz y felicidad personal?

3 . Aprenda y aproveche las fortalezas y experiencias de los demás.

Stephen Covey señaló: "Aunque todos tenemos defectos que son difíciles de superar, lo más importante es que todos tenemos puntos brillantes. Debemos aprender de las fortalezas de los demás con una mente abierta y aprender de las experiencias de otras personas. Esta es la única Manera de vivir una vida exitosa, arma mágica.

La primera y más importante forma de aprender de los demás es admitir su ignorancia.

Para la mayoría de las personas, esto es difícil. Porque todo el mundo tiene vanidad y no está dispuesto a admitir su ignorancia. Son precisamente estas vanidades las que se han convertido en el mayor obstáculo en tu camino hacia adelante. Si insistes en pensar que por muy capaz y talentoso que seas, tus palabras pueden convertirse en autoridades y clásicos, entonces sólo conseguirás disgusto y desprecio por parte de los demás. Por el contrario, si puedes admitir tu ignorancia, será más fácil resonar con los demás y obtener apoyo y ayuda de los demás. Repetir mentiras ignorantes una y otra vez solo te hará cada vez más pasivo y te avergonzará cada vez más, al igual que "el traje nuevo del emperador", el único que saldrá lastimado eres tú.

La segunda forma de aprender de los demás es aprender a escuchar.

Si podemos escuchar atentamente las opiniones de otras personas, podemos descubrir muchas de nuestras propias deficiencias a partir de las opiniones de otras personas, y estas deficiencias deben superarse para lograr el éxito. El llamado "mirar a las personas como espejos" es precisamente este principio.

Asegúrese de recordar: "Saber cómo escuchar a los demás y cómo lograr que se abran y hablen es su única arma mágica para conquistar a los demás".

Después de todo, las capacidades humanas son limitadas y debe haber muchas cosas que personalmente no podemos entender. Al escuchar las conversaciones de otras personas, podemos obtener mucha información útil y compartir sus conocimientos y experiencias. Y lo que obtienes es también el favor y apoyo de los demás ¿A quién le gusta que los demás siempre se refuten?

Para la mayoría de las personas, la mayoría de las experiencias de la vida son fáciles de olvidar, y lo que queda profundamente grabado en la memoria suelen ser experiencias inolvidables, por lo que, si tienes la suerte de escuchar sus cosas más preciadas, sin duda te enriquecerá enormemente.

Aprenda a escuchar, nunca diga nada en silencio, de lo contrario la otra parte sentirá inmediatamente que está hablando con una persona arrogante y que es aburrido. Más bien, debes aprender a guiar la conversación de la otra persona e inducirla a expresar algunas de sus verdaderas opiniones.

Debido a la vanidad, muchas personas tienen miedo de que otros descubran sus defectos y sean rechazados. Si quieres que la otra persona se abra, primero debes eliminar sus preocupaciones. Una vez que alguien se sienta seguro contigo y realmente lo aprecies, es posible que se abra a ti. Todo el mundo necesita a alguien con quien compartir sus sentimientos, pero teme que una vez que exprese sus sentimientos a los demás, no obtendrá resonancia o incluso no será menospreciado. Si cree que es egoísta, trate de poner en perspectiva las acciones individuales de los demás que lo ofenden. Porque las emociones básicas de las personas son similares, nada más que amor, odio, miedo, etc., e incluso de vez en cuando tienen algunos pensamientos pecaminosos. No da miedo aceptar esto, porque esa es la verdadera naturaleza del ser humano.

Si puedes hacer esto, ganarás virtualmente el corazón de la otra persona, porque la otra persona sentirá que se comprenden sus emociones y te apoyará de todo corazón. Esto le ayudará enormemente en su éxito.

Por supuesto, una cosa que vale la pena señalar es que cuando otros confían en usted, a menudo esperan que guarde sus secretos. No debes usar esto como condición para chantajearlo, y mucho menos contarles a otros sobre su experiencia a voluntad. Una vez que descubra que has

destrozado su confianza en ti, perderás su apoyo para siempre.

Lo más importante para aprender de los demás con humildad es reconocer las fortalezas de los demás.

Cuando aprendemos sinceramente de los demás, primero debemos reconocer las fortalezas de los demás. Si puedes hacer esto, creo que él te mostrará estas cosas. La mayoría de las personas tienen una mentalidad común de esperar el reconocimiento y el aprecio de los demás. Por lo tanto, le es imposible ocultar sus propias fortalezas, e incluso les agrega algunos elementos para lucirse. No es necesario que les prestes atención. Dale la oportunidad de demostrarlo. No solo le das una oportunidad, pero también, es más, obtienes mucha de su sabiduría, que te será de gran ayuda a lo largo de tu vida.

Saboreemos de nuevo el viejo dicho suizo: "Un tonto no puede aprender nada de un sabio, pero un sabio puede aprender mucho de un tonto".

4. Habilidades de comunicación: el activo máspreciado bajo el sol

Stephen Covey señaló: La comunicación es más importante que quejarse: la primera te permite abrir la puerta al éxito, mientras que la segunda te bloquea el camino hacia el éxito.

Las personas exitosas conocen las habilidades de comunicación interpersonal.

Las personas exitosas valoran las habilidades de comunicación interpersonal.

Rockefeller, el magnate petrolero estadounidense, dijo: "Si la capacidad de comunicarse entre las personas fuera un bien como el azúcar o el café, pagaría un precio más alto que cualquier cosa bajo el sol para comprar esta capacidad". Esto demuestra que las habilidades de comunicación interpersonal están en su posición mental en.

En la sociedad moderna, si no eres bueno en la comunicación interpersonal, perderás muchas oportunidades de cooperación; sin cooperación, no habrá un éxito real que dependa de los esfuerzos de una persona o de un pequeño número de personas.

Iacocca es uno de los empresarios más famosos y fue elegido "Mejor ejecutivo de negocios de Estados Unidos" en una encuesta estadounidense. Una vez se desempeñó como gerente general de Ford Motor Company en los Estados Unidos y luego se convirtió en presidente cuando Chrysler Motor Company estaba al borde de la bancarrota.

¿Cómo pudo Iacocca, "encargado en tiempos de crisis", salvar esta empresa moribunda y crear así el "mito de Iacocca" del que habla la gente? Una de sus armas mágicas es la comunicación interpersonal.

En ese momento, los productos de Chrysler eran de baja calidad, estaban muy endeudados, no tenían forma de obtener préstamos y tenían demasiada gente con quien tratar, era "como un barco con fugas que se hunde lentamente en un océano embravecido".

Iacocca comprendió que para recuperarse y revitalizar la empresa, además de llevar a cabo primero reformas internas drásticas para mejorar la moral de los empleados, también debía empezar a desarrollar coches nuevos lo antes posible y volver a entrar en el mercado competitivo. Había otro camino a seguir, pero en aquel momento ningún banco, grande o pequeño, estaba dispuesto a prestar dinero a su empresa. La dura realidad obligó a Iacocca a buscar ayuda del gobierno, con la esperanza de obtener una garantía gubernamental para obtener un préstamo de mil millones de dólares del banco.

Después de que se conoció la noticia, causó un gran revuelo en todos los ámbitos de la vida. Resulta que existe una regla no escrita en la comunidad empresarial estadounidense según la cual es incompatible con el principio de libre competencia depender de la ayuda gubernamental para desarrollar empresas.

Ante la situación actual, Iacocca no se desanimó ni se quejó: sabía que la comunicación era más importante que quejarse.

Trabaja de 12 a 16 horas al día, viaja por todo el país, pronuncia discursos y ejerce presión en todas partes; al mismo tiempo, gasta mucho dinero en contratar cabilderos para ejercer presión dentro y fuera del Congreso, y trabaja con varios departamentos gubernamentales para responder a a él.

En su discurso, citó hechos históricos y explicó a la comunidad empresarial de manera fundada que Lockheed, Washington Metro y las cinco compañías siderúrgicas más grandes de Estados Unidos han recibido garantías

gubernamentales, con préstamos totales que alcanzan los 409,7 mil millones de dólares. Cuando Chrysler estaba al borde de la quiebra, pidió una garantía gubernamental sólo para solicitar un préstamo de mil millones de dólares, lo que no debería haber suscitado críticas.

Luego gritó en voz alta a la prensa y a los círculos de opinión pública: Salvar a Chrysler es precisamente salvaguardar el sistema de libre empresa en Estados Unidos y garantizar una competencia justa en el mercado. Sólo hay tres grandes empresas automovilísticas en América del Norte: General Motors, Ford y Chrysler. Si Chrysler quiebra y sólo quedan dos, formando un monopolio de mercado, ¿qué tipo de libre competencia existe entonces?

Para los departamentos gubernamentales, Iacocca adoptó una estrategia de relaciones públicas que no era ni humilde ni autoritaria. Calculó una cuenta para el gobierno: si Chrysler quiebra ahora, 600.000 trabajadores quedarán desempleados y la tasa de desempleo nacional aumentará un 0,5%. El gobierno tendrá que pagar 2.700 millones de dólares adicionales en seguro de desempleo y otras prestaciones en el primer semestre. El gasto en bienestar social en última instancia costará a los contribuyentes \$16 mil millones adicionales para resolver varios problemas relacionados. Iacocca preguntó al gobierno estadounidense, que sufría entonces enormes déficits fiscales: "¿Está usted dispuesto a pagar 2.700 millones de dólares en vano? ¿O está dispuesto a ofrecer una garantía para ayudar a Chrysler a solicitar un préstamo de 1.000 millones de dólares al banco?". ?"

Iacocca también creó una lista detallada para cada miembro del Congreso, que enumeraba los nombres de todos los concesionarios y proveedores en el distrito del congresista que tenían tratos financieros con Chrysler, y adjuntó una lista de lo que sucedería si la compañía quebrara. las consecuencias dentro de la circunscripción. Insinuó a estos congresistas que si sus electores se ven privados de oportunidades laborales debido al cierre de empresas, esto no tendrá buenas consecuencias para sus carreras.

La estrategia de relaciones públicas de Iacocca finalmente tuvo éxito: la comunidad empresarial, la prensa y los miembros del Congreso ya no se opusieron a la garantía, y el gobierno de Estados Unidos también comenzó a adoptar una actitud proactiva y cooperativa. Finalmente

consiguió un préstamo de mil millones de dólares para desarrollar un nuevo sedán.

Tres años más tarde, Chrysler comenzó a obtener ganancias y en el cuarto año obtuvo más de 900 millones de dólares en ganancias, creando el mejor récord operativo en la historia de la compañía.

La exitosa experiencia de Iacocca nos dice lo importante que es la comunicación.

5. Envía la luz del sol de alabanza a lo profundo de los corazones de los demás.

Stephen Covey señaló: Los elogios son como la luz del sol que calienta los corazones de las personas, pero a la mayoría de las personas les gusta criticar a los demás como si se llevaran el viento frío y están menos dispuestas a dar a sus compañeros un pequeño elogio cálido como la luz del sol.

Para lograr el éxito y tener un viaje más tranquilo en la vida, lo primero que debes aprender es a elogiar sinceramente a los demás.

En lo profundo del corazón de cada uno existe el deseo de ser alabado y apreciado, y cada uno también tiene méritos dignos de ser alabado y apreciado. Alabar a una persona significa afirmar sus méritos.

Una persona que es buena para descubrir y apreciar las ventajas de los demás, y una persona que es buena para comprender y afirmar a los demás, debe tener un encanto de personalidad que sea respetado por las personas y que haga felices a las personas al acercarse a ellos. lo mejor en comunicación interpersonal, lo que facilita alcanzar el éxito.

En 1921, el magnate del acero Andrew Carnegie seleccionó a Charles Scoble, de 38 años, como presidente de la recién formada United States Steel Company, convirtiéndolo en la primera persona en la historia de Estados Unidos en ganar un salario anual de más de un millón de dólares. La razón por la que Scober fue ascendido no fue por sus magníficas habilidades comerciales y técnicas, sino precisamente por sus extraordinarias

habilidades de comunicación interpersonal y su experiencia en saber elogiar a los demás de manera oportuna.

El propio Scoob comentó su experiencia de esta manera:

"Me pagan tanto principalmente por mi capacidad para llevarme bien con la gente. Creo que mi capacidad para inspirar a mis empleados es el mayor activo que tengo. Y la forma de maximizar las capacidades de una persona es mediante el reconocimiento y el estímulo. Nada puede destruir La ambición de una persona más que las críticas de su jefe. Nunca critico a nadie, elogio y animo a los demás a trabajar. Por lo tanto, estoy feliz de elogiar y odio encontrar fallas. Si algo me gusta, es decir, soy sincero en elogios y generoso en elogios."

Éste es el secreto del salario anual millonario de Scober.

De hecho, Scober ha logrado logros extraordinarios en la gestión. Posteriormente dejó U.S. Steel y se hizo cargo de otra Bethlehem Steel Company, que en aquel momento estaba en problemas. No pasó mucho tiempo para que Bethlehem se convirtiera en una de las empresas más rentables de Estados Unidos. Esto era lo que él llamaba "la capacidad de llevarse bien con la gente." Hay una relación directa.

Carnegie, el magnate del acero que apoyó a Scober, fue el hombre que mejor supo elogiar a los demás.

Andrew Carnegie a menudo elogiaba a sus empleados no sólo durante su vida, sino incluso después de su muerte. Escribió una inscripción muy singular para sí mismo:

Aquí yace un hombre que sabe llevarse bien con sus subordinados que son más inteligentes que él.

Aprenda a elogiar a los demás y ganará más amigos y obtendrá más éxito.

El sentido de autoestima de una persona proviene principalmente del proceso de comunicación interpersonal y de la retroalimentación de los demás. Por lo tanto, los demás tienen un significado especial para establecer el sentido de autoestima de las personas. La afirmación de los demás aumentará el sentido de autoestima de las personas, mientras que la negación de los demás amenazará directamente el sentido de autoestima de las personas. Por tanto, las personas son especialmente sensibles a la información negativa del mundo interpersonal. La negación de los demás despertará una fuerte tendencia a proteger la

autoestima, que se manifiesta en evitar a los demás o negarlos para mantener la autoestima.

6.
**Gánate la confianza y sé
honesto al hacer amigos**

1. La confiabilidad es la clave del éxito al hacer amigos.

Cumplir la palabra es el principio más básico de la vida y una garantía importante para tener éxito en hacer amigos. Si puedes cumplir tu promesa es la prueba de fuego para que tus amigos te crean.

La honestidad y la confiabilidad son las virtudes tradicionales de la nación china y la clave para el éxito de las amistades.

En lo que respecta al ser persona, se puede decir que nada es más importante que la honestidad y la confiabilidad. Quien pueda hacer esto construirá buenas relaciones y se beneficiará enormemente de ellas.

Si cumplir las promesas es un signo de responsabilidad, de manera similar, cumplir las promesas hechas a los demás también es un signo de honestidad y responsabilidad.

El compromiso es una parte importante para cumplir la palabra, se puede decir que el poder del compromiso es poderoso. Mantener y cumplir tus promesas te ayudará a obtener ayuda real en momentos difíciles, y también te permitirá obtener el calor de la amistad cuando te sientas solo, porque cumples tus promesas y tu imagen honesta y confiable te vende. ¿Tendrá éxito en hacer amigos, pero también tendrá éxito en su negocio, matrimonio y familia?

No crea que esto es una palabrería vacía. Hay muchos hechos que lo demuestran. Todas las empresas nacionales y extranjeras conocidas dan prioridad a la credibilidad y las personas respetadas son modelos de confiabilidad.

Por el contrario, algunas personas escriben casualmente "cheques en blanco" a otros y al final no los cobran, creyendo que no tendrán éxito en ningún aspecto.

Sin duda, romper la confianza, no cumplir la palabra y no cumplir las promesas significa que has perdido las cualidades básicas de un ser humano y que a los ojos de los demás eres un hipócrita sin credibilidad. Por supuesto, sopesarás claramente cuán pesada es esta pérdida.

Además de ser crédulos y desconfiados, aquellos a quienes les gusta ser inteligentes y manipuladores también

suelen romper la confianza. Estas personas pueden engañar a algunos jóvenes e inexpertos por un tiempo, y pueden beneficiarse por un tiempo y hacer una fortuna. Pero una vez que te descubran por segunda o tercera vez, los demás ya no te creerán. Bueno, nunca tendrás un verdadero amigo. Básicamente, en términos de valor general, es probable que obtengas una semilla de sésamo y pierdas una sandía grande.

"Zhuangzi: Igualdad de las cosas" registra que un criador de monos les dijo a los monos: "Les daré tres bellotas por la mañana y cuatro por la tarde". Los monos se enojaron mucho después de escuchar esto. El cuidador de los monos giró su pequeño cerebro e inmediatamente les jugó una astuta broma a los monos: "Está bien, no os enfadéis. Os daré cuatro bellotas por la mañana y tres por la tarde". Después de oír esto, el mono se puso feliz. inmediatamente. .

La alegría de estos monos es en realidad sólo un engaño temporal. A medida que pasa el tiempo, el mono inteligente se dará cuenta naturalmente de la astucia y el desprecio del dueño del mono. A partir de entonces ya no creí en él, e incluso lo odié. En ese momento, el dueño del mono se considerará desafortunado.

Romper la confianza con los demás no sólo demuestra que uno tiene baja personalidad y mala conducta, sino que también es un comportamiento estúpido que sólo se preocupa por el presente y no por el futuro, y sólo se preocupa por el corto plazo y no por el largo plazo. es hacer amigos o hacer cosas, al final no se logrará nada.

Quebrar la confianza es algo que ni un hombre haría ni un sabio haría.

Probablemente no haya nada más importante en el estilo de vida que ser honesto y digno de confianza, y ganarse la confianza de los demás. Nunca pierdas de vista este fundamento en tus palabras y hechos. Al interactuar con los demás, mientras tengas esta existencia fundamental y mientras los demás sigan confiando en ti, puede haber oportunidades para compensar otras deficiencias. Si pierdes esta base y los demás ya no creen en ti, y los demás ya no quieren trabajar contigo ni tratar contigo, entonces sólo podrás luchar solo. En la sociedad actual son pocas las personas que trabajan solas y fracasan.

Cumplir la palabra es una virtud respetable y admirable. La gente siempre expresa respeto por los demás prestando atención al crédito.

Ser digno de confianza es en realidad una buena imagen de tu vida. Definitivamente tendrá un impacto importante en la expansión de buenas relaciones interpersonales y la obtención de amigos leales.

2. Sólo comunicándonos con sinceridad podemos obtener recompensas sinceras.

Todo el mundo anhela la sinceridad y, siempre que trates a los demás con sinceridad, podrás ganarte el corazón de la gente. Porque el poder de la sinceridad es irresistible.

Entre las diversas y bellas personalidades de las personas, hay una cualidad común: la sinceridad. Se puede decir que no hay publicidad en el mundo que pueda ganarse más el favor de los demás que la reputación de honestidad. Esto es muy importante en las relaciones. Las personalidades de las personas varían mucho: algunas son reservadas y profundas, otras son vivaces y tranquilas y otras son francas y rectas. Quienes son reservados y profundos pueden mostrar la belleza de la sencillez y la dignidad; quienes son vivaces y tranquilos pueden mostrar la belleza del entusiasmo y la vivacidad; quienes son francos y rectos también pueden mostrar la belleza de la transparencia y la inocencia. La simple belleza de la vida es colorida. Entre todo tipo de personalidades bellas, hay una cualidad común: la sinceridad.

El requisito de bajo nivel de sinceridad es no mentir o engañar a la otra parte, pero en actividades sociales y de la vida complejas, debe haber una cierta diferencia entre fines y medios. Para aliviar el dolor de los pacientes y facilitar el tratamiento y salvar vidas, los médicos a menudo ocultan su enfermedad a los pacientes y les inventan una serie de mentiras. Sólo así el paciente podrá recuperarse lo antes posible. Lo que expresa no es hipocresía, sino una sinceridad más elevada y más profunda, una sinceridad basada en un alto sentido de responsabilidad social. Sólo aquellos que tienen un alto grado de unidad en sabiduría, virtud y capacidad pueden expresar este alto nivel de sinceridad y belleza.

¡La comunicación interpersonal requiere sinceridad!

El gran empresario japonés Koike dijo una vez: "Ser un ser humano es como hacer negocios. La primera clave es la honestidad. La honestidad es como las raíces de un árbol. Sin raíces, el árbol no estará vivo".

También se puede decir que este pasaje resume la exitosa experiencia de Xiaochi.

Xiaochi nació en una familia pobre y trabajó como vendedor para una empresa de maquinaria cuando tenía 20 años. Hubo un período en el que vendía la máquina sin problemas y hizo negocios con 33 clientes en medio mes. Más tarde, descubrió que la máquina que vendía era más cara que las máquinas con el mismo rendimiento producidas por otras empresas. Pensó que si los clientes que tenían contrato con él lo supieran, definitivamente dudarían de su crédito. Entonces Xiaochi, que estaba profundamente perturbado, inmediatamente tomó la carta del contrato y el depósito y pasó tres días yendo de casa en casa para encontrar al cliente. Luego le explicó honestamente al cliente que la máquina que vendía era más cara que otras máquinas y le pidió que cancelara el contrato.

Cada suscriptor está profundamente conmovido por este enfoque honesto. Como resultado, ninguna de las 33 personas rompió su contrato con Koike, sino que profundizó su confianza y admiración por Koike.

La honestidad es increíblemente mágica, tiene una poderosa atracción como un imán. Posteriormente, la gente iba a su tienda a comprarle cosas o encargarle máquinas, como pequeños trozos de hierro atraídos por un imán. Pronto, Xiaochi se convirtió en una persona con "dinero volando por todo el cielo".

La mayoría de las personas eligen amigos basándose en si la otra persona es sincera.

Había una vez un hombre rico en Japón que fingía estar gravemente enfermo y fue ingresado en el hospital para comprobar si los demás eran sinceros con él.

Como resultado, el hombre rico dijo: "Mucha gente vino a verme, pero vi que muchos de ellos vinieron porque querían repartir mi herencia. Especialmente mis familiares".

El doctor Taniko, especialista en relaciones sociales, le preguntó: "¿Tus amigos también vienen a verte?".

"Todos mis amigos con los que interactúo a menudo están aquí, pero sé que lo tratan como un entretenimiento de rutina".

"También hay algunas personas que normalmente no se llevan bien conmigo, pero sé que se alegran de saber que estoy gravemente enfermo y se regodean al verme".

Según el hombre rico, el resultado de su prueba fue que nadie pasó la prueba en términos de "sinceridad".

El Dr. Guzi le dijo: En la comunicación interpersonal, la sinceridad no es de ninguna manera algo que se exija específicamente a los demás, sino que debe basarse en la premisa de entregarse a uno mismo primero. ¿Entonces no deberías poner a prueba la sinceridad de otras personas hacia ti? En cambio, primero debes probar si eres sincero con los demás.

De hecho, este médico reveló un principio en la comunicación interpersonal, es decir: tienes derecho a obtener aquello por lo que pagas. Para usar un modismo chino, es: "Si siembras melones, cosecharás melones; si siembras frijoles, cosecharás frijoles".

3 . Da amor verdadero y cambia el corazón de las personas.

Una persona que sabe hacer amigos debe ser alguien que sepa pensar en la otra persona, no sólo sabrá "poner la guinda al pastel", sino que también sabrá el arte de "dar ayuda en momentos de necesidad" y "cambiar el corazón de la gente por el corazón de la gente".

Como dice el refrán: "Los corazones de las personas cambian los corazones de las personas". Si quieres que los demás te importen y te respeten, también debes ser sincero con los demás.

"Los amigos son como un espejo." Los ojos de todos son agudos. Por lo tanto, si queremos hacer buenos amigos de verdad, lo primero que debemos afrontar es: ¿Cómo tratamos a nuestros amigos? Como dice el refrán, "los corazones de las personas cambian los corazones de las personas" y "los corazones se comparan con los corazones". Por lo tanto, si quieres que los demás se preocupen por ti y te comprendan, primero debes compartir tu sinceridad con los demás.

Tal vez sientas que eres muy amable con tus amigos: los invitas a comer, a beber, juegas con ellos y los tratas como invitados cuando los invitas a tu casa. Sin embargo,

esto no puede hacer que tus amigos te sientan un profundo afecto, ni pueden satisfacer las necesidades de la amistad y, a veces, aumentarán la carga de tus amigos en las actividades sociales.

Una persona que es buena para hacer amigos, cariñosa y considerada con los demás debe ser alguien que pueda considerarse y apreciarse mutuamente, satisfacer las necesidades de sus amigos en todo momento, resolver sus dificultades y evitar molestar a unos a otros. Por tanto, para convertirse en una figura popular no sólo hay que poder "poner la guinda al pastel", sino también conocer el arte de "dar ayuda en momentos de necesidad" y "reemplazar el corazón de la gente por el corazón de la gente".

Hay un dicho que se usa a menudo para describir las vicisitudes de los asuntos humanos, y es muy adecuado para nosotros usarlo para explicar la forma de llevarse entre amigos: "Verlo construir un edificio alto y verlo construir un edificio derrumbarse". ", independientemente de si está subiendo o bajando. Un verdadero amigo siempre estará ahí para ti y nunca cambiará la calidez y la calidez de la relación solo por la pobreza de la otra persona. En otras palabras, cuando alguien más construye un edificio alto, debes tener la mente lo suficientemente abierta para bendecirlo y apreciar su habilidad; cuando tenga mala suerte, no te regocijes con su desgracia, sino ayúdalo con acciones prácticas.

Si puedes basar tu cuidado y consideración en este tipo de comportamiento, tu cuidado y consideración por los demás serán sinceros, en lugar de una historia falsa de "¿Estás lleno? ¿Estás cansado" después de una comida? Otros también lo serán. Sólo entonces yo pagarte con sinceridad.

Tal vez, las situaciones sociales tienen que ver con métodos y técnicas, y usted no cree que el "cuidado y la consideración" sean lo más importante. Sin embargo, no olvide el antiguo dicho: "Un viaje puede determinar la fuerza de un caballo, pero el tiempo puede determinar la fuerza de un caballo. díselo al corazón de una persona". Sólo el amor verdadero puede durar para siempre. La novedad hace que la fragancia de la amistad sea más fragante con el tiempo. Si siempre te llevas bien con los demás con el mismo corazón inocente, ¿todavía tienes miedo de no tener amigos? Con el tiempo, te conviertes en la "celebridad" más popular en situaciones sociales.

4. Aprender a tolerar y reconocer a los demás.

Los humanos somos los animales más susceptibles a los cambios emocionales y el mundo está dominado por los humanos, si no podemos aprender a llevarnos bien con los demás, todo caerá en el desorden y el caos.

Algunas personas exitosas siempre se llevan particularmente bien con los demás ¿Cuál es el secreto de esto?

Entre los amigos que conocemos, hay aquellos que resultan especialmente atractivos para amigos y clientes. Para una persona así, no puedes evitar suspirar y decir: "¡Atrae gente hacia sí mismo!".

Esta es una frase maravillosa que da en el clavo.

La gente no está obligada a agradecerle a quien quiera.

Una persona puede ser la mejor persona que hayamos conocido, pero no podemos elegirla como amigo personal. Si queréis preguntar por una razón, sólo hay una: no es un hombre que pueda satisfacer nuestro estado mental hambriento. No nos sentíamos cómodos con él. Debido al excelente impulso que desprende, nos sentimos inferiores. No importa cuán destacada sea esta persona, como amigo, la gente se mantendrá alejada de él.

A continuación se enumeran los dos deseos básicos comunes a la gente normal. Con estos dos métodos, podrá llevarse bien con la gente.

(1) acomodar

Todo el mundo quiere ser completamente aceptado y llevarse bien con los demás.

Cuando se llevan bien con los demás, pocas personas se atreven a revelar todo sobre sí mismas. Por lo tanto, si una persona puede hacerte sentir relajado y sin restricciones, estamos muy dispuestos a estar con él, es decir, esperamos estar con alguien que pueda aceptarnos. Las personas que critican a los demás definitivamente no son buenos familiares ni buenos amigos.

Por favor, no establezca estándares para que las acciones de otras personas se ajusten a sus propios estándares. Por favor, dale a la otra persona sus propios derechos, incluso si la otra persona tiene algunas perversiones, no importa.

No le pida a la otra parte que cumpla plenamente con sus preferencias y acciones para cumplir plenamente con sus requisitos.

Haz que las personas que te rodean se sientan a gusto.

Las personas que pueden aceptar la terquedad y la crueldad suelen tener el mayor poder para impulsar a los demás hacia arriba. Un hombre que solía tener mal carácter y modales rudos, sin saberlo, se ha convertido en un ciudadano amable y confiable. Cuando se le preguntó por qué, respondió: "Mi esposa confía en mí. Ella nunca me culpa, simplemente cree ciegamente, me da vergüenza". no cambiar".

Un psicólogo dijo: Para cambiar a una persona obstinada o cruel, no hay mejor manera que mostrarle amabilidad y dejar que se cambie a sí mismo.

Muchas personas excelentes a menudo pueden influir en las personas de buen carácter, aceptarlas y mejorarlas. Pero a menudo se encuentran indefensos ante personas obstinadas y crueles. ¿por qué? Debido a que las personas destacadas no pueden aceptar a las personas groseras en absoluto, e incluso las evitan como serpientes y escorpiones, no están conectadas emocionalmente, ¿cómo podemos imaginarnos hacer que la otra persona se convierta en una buena persona?

Había un psicólogo que cenó con un psiquiatra famoso. Cuando surgió el tema de la tolerancia en las relaciones interpersonales, el médico dijo: "¡Si todos tuviéramos la gracia de tolerar, entonces estaríamos en el paro! Tratamiento psiquiátrico La verdad es que los médicos encuentran Descubrir las fortalezas del paciente, aceptarlas y dejar que los pacientes se acepten a sí mismos. Los médicos escuchan en silencio las voces de los pacientes y no los criticarán con sermones moralistas que sean sorprendentes o repugnantes. Por eso los pacientes se atreven a contar todo sobre ellos mismos, incluidos los cosas de las que se avergüenzan y sus defectos. Cuando sienta que alguien puede acomodarlo y aceptarlo, se aceptará a sí mismo y tendrá el coraje de avanzar hacia una vida mejor."

La Dra. Ruth Haby señaló que si cada pareja pudiera recordar los votos en la ceremonia nupcial: "No me importa todo acerca de este hombre (o mujer), acepto todos los comportamientos de la otra persona". ser salvado. .

Muchos grandes empresarios dicen: "Cuando queremos promocionar a tal o cual, primero investigamos a su

esposa".

No se trata de si sus esposas son bonitas o buenas cocinando. Se trata de si puede hacer que su marido tenga confianza.

Algunos dueños de negocios dijeron:

"Una esposa debe aceptar todo de su marido. Debe hacer que la vida de su marido sea feliz y satisfecha. Cuando su marido regrese a casa, debe equiparlo con balas de confianza en sí mismo. De esta manera, el marido pensará: Le gusto mucho. , muestra que tener un cierto lugar en su corazón no es inútil. Si una esposa puede amar a su esposo y confiar en él, él tendrá la confianza de que puedo hacer todo bien. Entonces, cuando salga al día siguiente, él es Sin miedo a las pruebas difíciles, aceptará el desafío con confianza".

Por el contrario, cuando un marido regresa a casa y su esposa sólo regaña y se queja, su espíritu de lucha desaparecerá por completo.

Una persona que puede tolerar a su marido recibirá el doble de su amor.

La gente quiere vivir en armonía con personas que puedan tolerarlos. Si es por culpa de su esposa que el marido pierde la confianza en sí mismo y se odia a sí mismo, entonces el marido se impacientará con su esposa a medida que su confianza en sí mismo y su autoestima disminuyan, y los dos se deprimirán emocionalmente por ser críticos. Un final así será una vergüenza.

(2) Reconocer

El reconocimiento es más profundo que la acomodación. La tolerancia es en realidad un enfoque negativo. Toleramos los defectos y defectos de los demás y los aceptamos con manos de amistad, lo cual es sólo un enfoque negativo. Si es un enfoque positivo, es descubrir las fortalezas de la otra persona, no simplemente aceptar y tolerar sus defectos.

A la gente le gusta disfrutar de la calidez del reconocimiento. Sus propiedades también se pueden aprovechar desde aquí.

Un día, un padre llevó a su hijo, que pensaba que no tenía remedio, al psiquiatra. Ese niño ha sido fuertemente adoctrinado en la idea de que es un inútil. Al principio no dijo una palabra, por mucho que preguntó o inspiró, nunca abrió la boca. Los psicólogos no sabían por dónde empezar.

Más tarde, los psicólogos encontraron pistas para superar la situación y las palabras que introdujo su padre. Su padre insistió:

"Este niño no tiene ningún mérito en absoluto. ¡Creo que no tiene esperanza y no tiene esperanza!"

Los psicólogos comenzaron a aplicar métodos de reconocimiento para descubrir sus puntos fuertes. Incluso se puede decir que tiene un talento brillante en esta área y es todo un maestro. Los muebles de su casa estaban rayados y cubiertos de marcas de cuchillos, y a menudo lo castigaban por ello. El psicólogo le compró un juego de herramientas de tallado y un trozo de madera de alta calidad, luego le enseñó el método correcto de tallado y lo animó constantemente:

"Hija mía, eres el mejor escultor entre la gente que conozco".

A partir de entonces, entraron en contacto frecuente y, durante ese contacto, poco a poco fueron encontrando otras cosas para reconocerlo. Un día, este niño fue a limpiar la habitación por iniciativa propia sin que nadie se lo pidiera. Este incidente sorprendió a todos. El psicólogo le preguntó por qué hizo esto.

El niño respondió: "Quiero hacerte feliz, maestra".

La gente anhela el reconocimiento de los demás. No es difícil satisfacer este deseo.

En definitiva, si una persona es capaz de adaptarse a los demás y reconocerlos, seguramente reunirá muchos amigos a su alrededor. Así es exactamente como las personas que gozan de buena popularidad se llevan bien con los demás.

5. Mantén siempre una sonrisa encantadora.

Sonreír puede resolver problemas, sonreír puede resolver problemas, esto es una verdad, cualquiera que tenga experiencia en hacer las cosas lo entenderá.

Dé la bienvenida a todos con su sonrisa y se convertirá en el más popular y el mejor en hacer las cosas.

Sonríe, no cuesta nada pero crea muchos milagros. Enriquece a quienes lo reciben sin empobrecer a quienes lo dan; ocurre en un momento pero deja un recuerdo

duradero; crea felicidad familiar y construye buena voluntad entre las personas; es un lugar de descanso para los cansados, un estimulante para los deprimidos, y sol para los tristes. Entonces, si quieres que los demás te reciban, dales una sonrisa sincera.

Alguien hizo un interesante experimento para demostrar el encanto de sonreír.

Coloca a dos modelos cada uno con la misma máscara sin expresión alguna y luego pregunta al público cuál les gusta más, la respuesta es casi la misma: no les gusta ninguna, porque ambas máscaras no tienen expresión y No tengo forma de elegir.

Luego les pidieron a las dos personas que se quitaran las máscaras, aparecieron en el escenario dos personalidades diferentes y dos rostros diferentes, uno de ellos tenía las manos en el pecho, fruncía el ceño y no decía una palabra, mientras que el otro sonreía. sonrisa.

Vuelve a preguntar a cada público: "Ahora, ¿qué persona te interesa más?" La respuesta es la misma: eligieron a la persona que sonreía.

Esto demuestra plenamente que las sonrisas son populares y pueden acortar la distancia con los extraños. Con una sonrisa todo empieza bien.

Franklin Betteger fue uno de los vendedores de seguros más famosos de Estados Unidos. Dijo que descubrió hace muchos años que las personas que sonríen siempre son bienvenidas. Por eso, antes de entrar en casas ajenas, siempre se detiene un momento y piensa en cosas que le hacen feliz, entonces, una sonrisa alegre, sincera y entusiasta aparece en su rostro, cuando la sonrisa está a punto de desaparecer de su rostro, Abrió la puerta y entró.

Franklin Betger sabía que su éxito en la venta de seguros tenía mucho que ver con su sonrisa.

Cuando hacemos las cosas con una sonrisa en la cara, cuando miramos atrás y vemos los resultados, nos sorprenderemos incluso de nosotros mismos.

Una sonrisa nunca decepciona, sólo hace que la gente sea bienvenida.

A las personas que no pueden sonreír les resultará difícil hacer las cosas. Este es un retrato fiel de la vida.

Todas las personas esperan que los demás las reciban con una sonrisa, en lugar de con las cejas y los ojos levantados, que obstaculizan la comunicación de las almas y los pensamientos.

Por lo tanto, cuando algunas empresas contratan empleados, la primera condición es sonreír y esperan que sus empleados tengan una sonrisa en sus rostros para promocionar su empresa.

Venderse a uno mismo primero con una sonrisa es sin duda el arma mágica para triunfar en la vida.

United Airlines ostenta el récord mundial por transportar el mayor número de pasajeros en 1977, con un total de 35.566.782 pasajeros.

United Airlines afirma que su cielo es un cielo amigo, un cielo sonriente. De hecho, sus sonrisas comienzan no sólo en el cielo, sino también en la tierra.

Había una joven llamada Jenny que fue a United Airlines para ser contratada. Por supuesto, no tenía conexiones ni conocidos y no se encargó del trabajo primero, solo confió en sus propias habilidades para conseguir el trabajo. La contrataron y ¿sabes por qué? Eso es porque ella siempre tiene una sonrisa en su rostro.

Lo que sorprendió a Jenny fue que durante la entrevista, el entrevistador siempre alejaba deliberadamente su cuerpo de ella cuando hablaba. No malinterpretes que el entrevistador no es educado, pero está experimentando la sonrisa de Jenny y sintiendo la sonrisa de Jenny, porque el trabajo de Jenny es trabajar por teléfono, que consiste en concertar citas, cancelar, cambiar o confirmar horarios de vuelos.

El entrevistador sonrió y le dijo a Jenny: "Señorita, ha sido admitida. Su mayor activo es la sonrisa en su rostro. Debe aprovecharla al máximo en su trabajo futuro para que cada cliente pueda aprender de la llamada telefónica". Puedo sentir tu sonrisa."

Aunque no muchas personas pueden ver su sonrisa, pueden saber a través del teléfono que la sonrisa de Jenny siempre está con ellos.

Kenro es un italiano que es el director general de la famosa Javert House en Londres. Este hotel tiene 100 años. Necesita hacer muchas cosas todos los días, como reservar habitación, arreglar la cama, cambiar las sábanas, suministrar comida, etc., pero puede organizarlo muy bien sin cometer errores.

Como director general tiene que gestionar a mucho personal cada día, desde camareros hasta chefs, desde mucamas hasta bandas, y también solucionar otros problemas para hacer las cosas de forma ordenada. ¿Le

preguntamos cuál es su secreto? Dijo que su solución era simple.

"Sonrío para alejar los problemas antes de que sucedan. Al menos puedo evitar que los problemas pequeños se conviertan en grandes. Sonreír es parte de mi personalidad, así que uso sonrisas para evitar encontrarme con problemas".

Quizás tengas dudas, hay algunas cosas que no se solucionan con una sonrisa. Entonces, si desea resolver un problema, es mejor evitar que suceda en primer lugar. En otras palabras, se supera el problema antes de que suceda, y una sonrisa genuina, ya sea que se vea en los ojos o se sienta en la voz, es un gran comienzo.

6. Manténgase en contacto regular con amigos.

Las personas son animales emocionales. Ya sean amigos o familiares, sólo a través de una comunicación y comunicación regulares podemos mostrar cuidado y apoyo mutuos. Por eso, ya sean familiares, amigos, compañeros de clase o colegas, es necesario mantenerse en contacto con frecuencia.

En las interacciones sociales, las personas necesitan intercambiar información y comunicarse entre sí con frecuencia para mantener una buena relación. Los familiares, amigos e incluso nuevos amigos deben encontrar formas de mantenerse en contacto con frecuencia.

Cuando las personas se conocen por primera vez, en términos generales, la velocidad del progreso social es directamente proporcional a la frecuencia del contacto. En otras palabras, si siempre tienes la oportunidad de contactar a alguien que acabas de conocer al principio, la relación entre las dos partes pronto se volverá más estrecha y formará una amistad relativamente cercana. La razón es muy simple, porque a menudo nos encontramos y entramos en contacto, rápidamente nos conocemos y entendemos. Pero después de mucho tiempo, si ya no interactúan entre sí, se volverán desconocidos, por lo que mantener el contacto adecuado sin duda conducirá a una buena popularidad.

Para mantener una buena popularidad, debe mantener un contacto regular con varios miembros de su red existente. Cuando tenga tiempo, es necesario llamar y comunicarse con familiares y amigos que están lejos de usted, preguntar sobre su estado laboral y de estudios reciente, presentar su propia situación y comunicarse entre sí. Este tiempo no se puede ahorrar. Cuando te encuentres con acontecimientos importantes de la vida de familiares y amigos, lo mejor es participar tanto como sea posible si tienes tiempo. Si realmente no puedes escapar, lo mejor es escribir una carta o pedirle a alguien que traiga algo. De lo contrario, ¿cómo ¿Puedes contarte como pariente o amigo?

Cuando la otra parte está en dificultades, debes fortalecer el contacto. A muchas personas siempre les gusta contar sus acontecimientos felices a familiares y amigos, pero les da vergüenza hablar sobre algunas dificultades. Al eliminar estas preocupaciones, darás un paso hacia una buena popularidad. .

Cuando escuche que alguien de la familia de su amigo está enfermo o que ha sucedido algo desafortunado, debe buscar inmediatamente una manera de ir a ver cómo está. Aunque no tenemos mucho tiempo para comunicarnos entre semana debido al trabajo intenso o los estudios intensos, nuestros amigos siempre se ayudan o se saludan cuando tienen dificultades, lo que demuestra la profunda amistad entre ellos. "Un amigo necesitado es un verdadero amigo." Si ayudas a alguien en un momento crítico, los demás lo recordarán.

Además, mantenernos en contacto frecuentemente tendrá muchos beneficios para nosotros mismos. A menudo debemos contactar y hablar con nuestros mayores entre familiares. Una vez que te encuentres con algo, como encontrar trabajo, encontrar pareja, etc., escucha las opiniones de tus mayores y amigos, o pídeles ayuda, te ayudará directa o indirectamente. Si no se mantiene en contacto con usted en horarios normales y viene a su puerta cuando tiene problemas, los demás no lo ayudarán.

7. Capacidad para tolerar "fallos" en la personalidad de los amigos.

Todo el mundo tiene defectos y deficiencias. Si no puedes tolerar las debilidades y defectos de los demás, las personas no podrán comunicarse con normalidad. No perderás nada siendo tolerante, al contrario, ganarás algo con ello.

En la vida real, hay muchas personas que se sienten solas o obstinadas y raras. Son emocionalmente introvertidos, deprimidos, inquietos y preocupados todo el día, con un humor sombrío y falta de diversión en la vida. Tratar con estas personas no es fácil y hay que aprender algunos trucos.

La psicología cree que la personalidad es la actitud estable de una persona hacia la realidad y las características del comportamiento habitual correspondiente. No hay dos hojas idénticas en un árbol imponente; de manera similar, no hay dos personas con exactamente la misma personalidad en el mundo. Es necesario descubrir las razones de la personalidad retraída y "extraña" para poder "recetar el medicamento adecuado" y tomar las medidas adecuadas.

No importa cuál sea el motivo de la persona solitaria, cuando nos llevamos bien con ella, debemos tratarla con calidez y consideración, para que pueda experimentar la calidez del mundo y la alegría de la vida a través de la amistad. Por lo tanto, en términos de los detalles del estudio, el trabajo y la vida, debemos hacer cosas más tangibles para ellos, especialmente cuando encuentren dificultades difíciles de superar, deben dar un paso adelante y utilizar el sol de la amistad para resolverlas. escarcha en sus corazones.

A las personas con personalidad retraída generalmente no les gusta hablar, a veces, aunque estén particularmente preocupadas por una determinada cosa, no están dispuestas a tomar la iniciativa de hablar, esto dificulta la comunicación de pensamientos y sentimientos, por lo tanto, cuando hablamos Para ellos debemos tomar la iniciativa y ser buenos en la elección de temas, siempre que el tema de conversación sea relevante para sus intereses, definitivamente se unirán.

Hay que tener especial cuidado cuando se trata de personas con personalidad retraída, porque a menudo les gusta aprovechar los detalles de las conversaciones para hacer asociaciones y sospechas al azar. Una frase muy común a veces puede causarles infelicidad y quedará grabada en En sus corazones, lo que lleva a sentimientos

profundos. Hay una brecha psicológica, pero no están dispuestos a revelar esta brecha directamente, sino que solo la reflejan de una forma sutil, lo que dificulta que otros la detecten.

Después de tener una relación inicial con una persona solitaria, podemos llevarla a participar en más actividades culturales y recreativas y a asistir a más ocasiones sociales para ayudarle a salir de su pequeño círculo solitario y abrazar la sociedad. En cuanto al contenido y la forma de la actividad, puedes elegir temas más relajados y divertidos, que les harán soltar su bagaje psicológico.

Es difícil no tener gente obstinada en nuestro grupo de amigos. Ser voluntarioso significa dejarse llevar. Puedes decir lo que quieras, hacer lo que quieras y no preocuparte por los demás. Salgamos a jugar juntos. Al principio quería tomar el autobús, pero cuando vi que el autobús estaba lleno de gente. , todos estaban dispuestos a viajar hasta allí, pero el hombre obstinado insistió en ir en coche, como resultado, todos tenían opiniones diferentes y se separaron infelices.

Algunas personas obstinadas, si las criticas, no se convencerán, pensando que es una expresión de su personalidad o que van por su propio camino. Las personas deben tener individualidad en la vida, pero esto no excluye completamente la socialidad, sino que está unificada hasta cierto punto. Una individualidad fuerte equivale a obstinación. En última instancia, la obstinación es una manifestación del individualismo. Solo insiste en las propias necesidades y no Escuche las opiniones de los demás, es difícil llevarse bien con esas personas.

Para las personas obstinadas, lo más básico es aprender a ser comprensivos y humildes. Como sabes que la otra persona tiene este tipo de carácter, es mejor alejarte de él y evitar sus aristas, siempre y cuando no sea una cuestión de principios, no hay nada de malo en ser un poco tolerante. A veces, el silencio es el mejor lenguaje.

8. La brisa primaveral se convierte en lluvia, resolviendo la crisis entre amigos.

Entre amigos, lo más importante en la comunicación es conocerse, intercambiar opiniones de manera oportuna cuando hay conflictos, hablar de los problemas de manera oportuna y resolver las crisis de confianza de manera oportuna, así no habrá obstáculos. el camino hacia la amistad.

No es terrible tener diferencias entre amigos, lo que sí es terrible es que no podemos aprender a no dejar que las diferencias afecten nuestra amistad.

En la vida real, algunas personas siempre miran a sus amigos con sospecha o desconfían de ellos:

"Este tipo no parece un buen tipo".

"Si le cuentas algo tan importante, ¿qué debes hacer si revela el secreto?"

"Se dice que este hombre no es de fiar".

Cabe decir que debes tener cuidado al interactuar con los demás, porque después de todo esta sociedad es compleja y es inevitable que haya personas con malas intenciones que vengan a interactuar contigo, para estas personas, después de que entiendas sus "fondo antiguo", puedes cortar todo contacto con ellos. Pero para la mayoría de los amigos, si siempre dudas de todo, al final solo te aislarás. La amistad es un proceso recíproco de dos vías. Si siempre sospechas de tus amigos, ¿qué razón tendrán tus amigos para confiar en ti?

Confiar en un amigo significa creer que lo que dice es verdad, que lo que hace está bien y que es capaz de hacer algo, de esta manera, cuando un amigo descubra tu actitud de confianza hacia él, sentirá que te estás comunicando sinceramente con él, lo que a su vez también creará un sentimiento de confianza en ti.

Lawson, fundador del periódico americano "Chicago Daily News", cuenta una anécdota muy conocida.

En la prensa estadounidense de aquella época era bastante común darse el gusto de beber, pero Lawson era un abstemio extremo y no bebía ningún buen vino.

En ese momento, Laosheng tenía un asistente muy capaz que también era un empleado importante de la empresa. Durante casi medio año, el asistente había estado de licencia en casa, por lo que en la empresa se difundieron muchos rumores, que decían que la enfermedad del asistente era causada por su constante consumo de alcohol y promiscuidad, y que era alcohólico.

Por supuesto, Laosheng se enojó después de escuchar esto, pero no expresó su posición de inmediato, quería ver

cómo reaccionaría su asistente. Cuando el joven, que acababa de recuperarse de una larga enfermedad, se puso a trabajar, rápidamente comprendió que el rumor había sido difundido por una persona que competía con él por el puesto y sintió que era necesario explicarle la situación a Lao Sheng. . Un domingo invitó a Laosheng a su casa.

El asistente repitió los rumores sobre él en la empresa y explicó que aunque bebía alcohol, nunca lo había consumido. Seguía quejándose y decía lo que pensaba, pero Laosheng solo escuchaba en silencio. Sin decir una palabra, el asistente pensó que Laosheng lo haría. Nunca más le creas.

En ese momento, Lao Sheng dijo: "¿Has terminado lo que quieres decirme? Conozco todos tus problemas". Luego le pidió al camarero que trajera una botella de champán y dos copas de vino. Después de llenar el vino, Lao Sheng dijo. a él El asistente levantó su copa y dijo: "¡Creo en ti y te deseo buena salud!".

Este ejemplo nos dice un principio muy importante a la hora de interactuar: confiar en los demás. Aunque Lao Sheng odiaba beber, no "daba las cosas por sentado". Ignoraba los rumores y creía completamente que su asistente no era un alcohólico atrapado por el alcohol. Su amplitud de miras hizo que el asistente estallara en lágrimas. Pase lo que pase en En el futuro, creo que el asistente será absolutamente leal a Laosheng.

La confianza es el comienzo de la amistad entre amigos, la fuerza impulsora para el desarrollo de la amistad y la base para mantener la amistad. Si los amigos desconfían unos de otros y crean una "red eléctrica" entre ellos, entonces la amistad parece romperse.

La confianza es una vía de doble sentido: cuando alguien te confía algo o espera algo de ti, debes hacer todo lo posible para cumplirlo y no defraudar la confianza de tu amigo en ti. Lo mismo ocurre en la empresa, ya sea una orden de tu jefe o una encomienda de la otra parte, debes aceptarla, incluso si la otra parte te confía verbalmente, debes escuchar tus oídos y recordarlo en tu corazón. . No lo tomes como "hacer oídos sordos". Ya que si estás de acuerdo, debes trabajar duro y tomártelo en serio. Si te resulta difícil completar todo el trabajo, lo mejor es explicar claramente el alcance de tu capacidad para La otra parte debe pedir disculpas por adelantado, al aceptar a la otra parte, su actitud debe ser proactiva y su mente debe estar tranquila y calmada, una vez que acepte la comisión debe

completarse a toda costa, para ganar confianza y reconocimiento.

Además de la confianza, también sabemos que incluso los mejores amigos ocasionalmente "pelearán". Es común discutir por asuntos triviales o diferencias de opinión, en este momento debes prestar atención a cómo lo manejas, de lo contrario puede ocurrir una crisis.

Si tienes una pelea con un amigo por algo, discúlpate con la otra parte lo antes posible, esta es la mejor manera de solucionarlo, en este caso no te preocupes por quién tiene la razón, porque en algunas cosas es difícil distinguir quién tiene razón. En este momento, no te preocupes demasiado por la cara. Si te disculpas sinceramente, la otra persona normalmente admitirá fácilmente que se equivocó: "No, yo tampoco me equivoqué".

Admita sinceramente su error y discúlpese, y no es necesario poner excusas, buscar razones objetivas o poner demasiadas excusas. Incluso si efectivamente hay una razón que debe ser explicada, debe ser explicada después de una sincera disculpa, no debes defenderte desde el principio. De lo contrario, este tipo de disculpa no sólo no sanará la brecha, sino que profundizará la brecha entre ustedes.

Una disculpa sincera también debe tener un tono amable, franca pero no humilde, mirar a la otra parte con ojos amigables y usar palabras educadas como "lo siento", "por favor, perdóname", "lo siento". "Disculpe", etc. El lenguaje de la disculpa debe ser conciso y exprese su actitud de manera simple y clara. Si la otra parte expresa comprensión, usted puede expresar su gratitud. Evite ser prolijo o repetitivo.

Cuando la otra parte está enojada y no puede escuchar nada, primero debe transmitir sus disculpas a través de un tercero. Cuando la otra parte está "tranquila", entonces discúlpese en persona; si el punto muerto continúa, ambas partes a menudo sufrirán pérdidas. .

Si le resulta difícil disculparse, puede utilizar otros métodos: por ejemplo, comprar un pequeño obsequio y adjuntar una breve disculpa al administrador. Cuando se reúnan, estreche la mano de la otra persona y transmítale sus disculpas con los ojos. recibir efectos sutiles.

No demores tu disculpa. La coincidencia y la procrastinación solo harán que la otra persona te aliene

debido a una ruptura contigo, e incluso pueden causar que la otra persona rompa contigo.

Dale tiempo a la otra persona. Cuando hay grandes fluctuaciones emocionales, a menudo la otra persona tarda un tiempo en calmarse nuevamente. Si tu petición de perdón no es aceptada en el acto, vuelve más tarde para expresar tu culpa y tu inquietud.

A veces, para muchas personas, admitir errores ya es algo muy doloroso, pero para ganar amistad no basta con esto, también hay que pedir disculpas a los demás de forma rápida, oportuna, sincera y franca.

Sabemos de la gran amistad entre Marx y Engels, pero pocas personas saben que Marx y Engels también tuvieron problemas; y nosotros también podemos emular el método de disculpa de Marx a Engels.

La esposa de Engels, Mary Burns, murió de una enfermedad. Engels le escribió a Marx con gran tristeza. Marx se encontraba en ese momento en medio de una grave crisis financiera familiar. En su respuesta, excepto por el comienzo de su carta, "Estoy extremadamente sorprendido y consternado por la triste noticia sobre Mary", no mostró la simpatía y el consuelo que Engels esperaba: Recita tus propios sufrimientos. Después de leer la carta, Engels estaba enojado y triste, y unos días después le escribió una carta a Marx:

"Por supuesto que entiendes que mi propia desgracia y tu fría actitud hacia ella me hacen completamente imposible responderte antes".

"Todos mis amigos, incluso conocidos mediocres, me mostraron más simpatía y amistad de la que esperaba en este momento de gran dolor, que usted consideró una expresión de su frialdad. Cuando se trata de la excelencia de la forma de pensar, entonces simplemente ¡Haz lo que quieras!"

Después de que Marx recibió esta dura carta, su corazón se sintió tan pesado como una gran piedra. Al ver la ruptura en la amistad de 20 años, sintió profundamente que la carta que escribió era un gran error, y no lo era en este momento. se puede explicar claramente. Después de 10 días, estimó que su amigo se había "calmado", por lo que le escribió una carta para admitir su error, explicar la situación y expresar sus sentimientos:

"Antes de escribirte una respuesta, creo que sería mejor esperar un poco. Tu situación por un lado y la mía

por el otro nos impiden considerar el problema 'con calma'."

"Por mi parte, fue un gran error escribirle esa carta, y me arrepentí tan pronto como fue enviada. Y no fue en modo alguno por insensibilidad. Como pueden atestiguar mi esposa y mis hijos: la carta que recibí de "La carta (recibida temprano en la mañana) estaba en un estado de completo shock, como si alguien cercano a mí hubiera muerto. Y cuando te escribí por la noche, estaba en un estado de completa desesperación".

Cuando Engels recibió esta carta, su ira se calmó y el nudo que tenía en el corazón se alivió, e inmediatamente escribió una afectuosa carta a Marx:

"...Tu última carta ha borrado la impresión que dejó la anterior, y me alegro de no haber perdido a mi mayor y mejor amiga al mismo tiempo que a Mary."

De esta manera, se aclaró una pequeña brecha entre los dos grandes hombres mediante un franco y franco intercambio de opiniones.

**Siete
habilidades para dominar,
necesitas usar tu cerebro al
interactuar con el sexo opuesto**

1. Consejos para conocer al sexo opuesto a primera vista

Es necesario que exista un proceso para que las personas se conozcan desde el nacimiento, y cómo acortar este proceso es un arte profundo. Mientras encuentres el truco, naturalmente te sentirás cómodo interactuando con personas del mismo sexo y con personas del mismo sexo. sexo opuesto.

Cómo familiarizarse a primera vista con desconocidos del sexo opuesto es una cuestión que preocupa a todo el mundo. De hecho, siempre que domines ciertos trucos, descubrirás que no es una tarea difícil.

En la vida diaria, a veces te encuentras con alguien del sexo opuesto que te hace dar un vuelco el corazón, pero siempre eres incapaz de acercarte o entablar una conversación, lo que te hace arrepentirte durante mucho tiempo. Los siguientes métodos pueden ayudarle a lograr el efecto de familiarizarse con el sexo opuesto que nunca antes había conocido.

(1) Aprovechar el deseo de las personas de sentirse halagadas y de escuchar historias

A excepción de los "neófilos", en general a todos les gusta escuchar lo que otros (especialmente los desconocidos) hablan, si lo que escuchan son anécdotas, se interesarán más. Algunas mujeres parecen arrogantes o incluso frías y parecen difíciles de abordar. De hecho, se sienten más solas por dentro. Utilizan una máscara de indiferencia para ocultar su inquietud interior, y una conversación apropiada puede fácilmente despertar su reacción positiva. Así que no te preocupes, ten coraje. Sonríe al hablar: Sonreír puede aliviar la tensión y armonizar el ambiente de la conversación. Al mismo tiempo, hay que mirar a la otra persona con ojos sinceros y brillantes, lo que no sólo es cortés, sino también un lenguaje auxiliar para expresar emociones, y puede fácilmente hacer que la otra persona esté menos alerta y dudosa, y generar confianza. Pero no es aconsejable

mirarse fijamente durante mucho tiempo: mirar fijamente hace que las personas se sientan amigables, pero mirar a extraños les da miedo.

(2) Encontrar puntos en común como tema

"Los pájaros del mismo plumaje vuelan juntos y las personas se dividen en grupos." El círculo social de todos está en realidad compuesto de innumerables círculos concéntricos donde ellos mismos son los puntos y los puntos comunes (edad, pasatiempos, experiencia, nivel de conocimiento, etc.) como el radio. Cuantas más cosas tienen en común, mayor es el área de intersección entre los círculos, más lenguajes comunes tienen y más fácil es resonar entre sí. Por ejemplo, los estudiantes de la misma clase son más cercanos que los estudiantes de la misma escuela, los estudiantes del mismo dormitorio son mejores que los estudiantes de la misma clase y es más fácil establecer una amistad fuerte con estudiantes en el mismo escritorio que en el mismo dormitorio. Si son compañeros de clase y compañeros de estudios, pueden convertirse en amigos cercanos. Por eso, a la hora de entablar una conversación con otras personas, hay que prestar atención a los puntos en común y ampliarlos constantemente, sólo así la otra parte se interesará en hablar y la conversación será profunda y duradera.

(3) Hablar más sobre las cosas que le importan a la otra parte

Al entablar una conversación, no debes alardear de ti mismo, ya que esto sólo ofenderá a la otra persona. Hay que poner en ello las preocupaciones de la otra persona. ¿Qué le importa a la otra parte? Las personas se preocupan más por sí mismas, que es el fenómeno psicológico más común entre los seres humanos. Por ejemplo, cuando miramos una foto de grupo lo primero que miramos somos a nosotros mismos, si nuestra propia cara está deformada pensaremos que toda la foto no está bien tomada. Por lo tanto, debes hablar de lo que le preocupa a la otra persona, seguir mencionándolo y seguir profundizándolo, no solo la otra persona no se disgustará, sino que también pensará que te preocupas por él o ella.

(4) No seas demasiado serio ni te des aires. Si puedes ser más gracioso, el efecto será

mejor.

Al hablar con extraños del sexo opuesto, no debes hablar serio ni serio, sino tener sentido del humor. El humor es el lubricante de las relaciones interpersonales y la cristalización de la sabiduría. Aporta felicidad a los demás. ¿Quién puede rechazar este grato regalo? Hay tal historia:

En un autobús lleno de gente, un joven pisó accidentalmente el pie de otra persona. Cuando se dio la vuelta, vio que era una niña. La niña estaba llena de ira. El joven rápidamente dijo: "Lo siento, estoy Lo siento, no fue mi intención hacerlo ". Luego extendió la mano. Con un pie, dijo seriamente: "¿Qué tal si tú también me pisas?" La niña inmediatamente se divirtió con esta frase. El joven aprovechó para volver a entablar conversación y la chica se mostró feliz de hablar con él. Su vivacidad y humor dejaron una profunda impresión en la niña.

Algunas personas se sienten muy bien consigo mismas y, de hecho, están en buenas condiciones en todos los aspectos, pero ¿por qué a menudo reciben un trato frío cuando conversan con el sexo opuesto y buscan problemas? La clave es tener un sentido de superioridad, ser superior, hablar de uno mismo con alegría, lo cual resulta molesto. Incluso si tienes un gran éxito, fanfarronear sólo hará que la gente se aleje. En general, las personas tienden a sentir simpatía, intimidad y admiración por aquellos que han experimentado altibajos, sufrido repetidas desgracias y finalmente triunfaron. Por eso, los políticos o cantantes, para aumentar su popularidad y ganar apoyo, muchas veces exageran sus grandes esfuerzos por alcanzar el éxito o sus desgracias infantiles. En realidad, se trata de una técnica que utiliza el llamado fenómeno psicológico de la sinestesia para ganarse el corazón de las personas. Se puede ver que cuando hablas con extraños del sexo opuesto, también puedes hablar de tu propio éxito "casualmente", pero hablar de frustraciones pasadas, trabajo duro y encuentros desafortunados en muchos aspectos, para excitar fácilmente al otro. la buena voluntad y la admiración de la persona.

(5) Planifique un evento pequeño para que parezca una coincidencia

A veces, es posible que no tengas la oportunidad de contactar a la persona desconocida que te gusta, y mucho menos de entablar una conversación. En este caso, puedes "crear" una oportunidad. Hay una trama en una novela documental:

En el verano de 1950, un sábado por la tarde, un joven de buenas facciones y ropa a la moda llamó cortésmente a la puerta de un apartamento con un ramo de rosas rojas en la mano. El propietario del apartamento es Heinz, una joven secretaria de una empresa. Ella abrió la puerta con cautela, pero se quedó perpleja ante este huésped no invitado. Cuando se sintió avergonzada, el hombre se disculpó repetidamente: "Llamé a la puerta equivocada. Fue un malentendido. Por favor, perdóneme". E izquierda. Antes de haber dado dos pasos, se dio vuelta y se acercó a Heinz y le dijo: "Por favor, acepta este ramo de flores como compensación por molestarte". Heinz fue tan amable que no pudo negarse y lo invitó a pasar a la habitación, y así fue como los dos se conocieron. . De hecho, este malentendido accidental fue planeado por el joven hace mucho tiempo. Sin embargo, un "engaño" tan bien intencionado no daña a la otra parte y no parece ser culpado.

Cabe señalar que cuando hables con extraños del sexo opuesto, no discutas, no hables de las deficiencias de las personas que conoces bien y no indagues profundamente sobre la vida privada de otras personas. Debes tener cuidado. Si hablas accidentalmente sobre el contenido sensible de la otra parte, cambie de tema con tacto y rapidez. Además, no debes ser juguetón y desordenado, y mucho menos usar lenguaje vulgar y obsceno para burlarte de la otra persona, esto es un reflejo de baja calidad y corazón sucio, y solo despertará el disgusto y la reprimenda de la otra persona.

2. Tres secretos para una conversación especulativa con el sexo opuesto

Comunicarse con el sexo opuesto requiere cierta cantidad de energía, y hablar y especular requiere cierta sabiduría en la comunicación. De hecho, mientras te guste la otra persona y busques puntos en común mientras tienes

diferencias, creo que eventualmente alcanzarás la etapa de especulación mutua desde lo crudo hasta lo maduro.

Si desea tener un entendimiento tácito con el sexo opuesto, debe integrar conocimientos y habilidades psicológicos, sociales, de elocuencia y otros. De lo contrario, cuando interactúes con alguien del sexo opuesto que acabas de conocer, fácilmente te volverás tímido, nervioso y torpe, y tu lengua mordaz y tus comentarios ingeniosos habituales desaparecerán. De hecho, siempre que dominemos algunos principios básicos, podremos afrontarlo libremente cuando interactuemos con el sexo opuesto y tengamos una conversación muy oportunista.

(1) Utilice temas que le interesen a la otra parte

Hay una pareja de amantes así: el chico habla interminablemente sobre la compañía, mientras que la chica parece completamente apática y aburrida, excepto que sus sentimientos apasionados se pueden ver en el afectuoso apretón de la mano del chico. Una pareja apasionadamente enamorada debe tener una escena acalorada que no se puede expresar con palabras, pero debido a que el contenido de su conversación no es un tema que interese a ambas partes, la conversación es indiferente y desierta. Por lo tanto, las personas inteligentes, cuando hablan con el sexo opuesto, eligen apropiadamente aquellas cosas interesantes de la vida como temas, que no sólo pueden eliminar la distancia entre ellos, sino que también facilitan la resonancia y aumentan la intimidad. más relajado, poético y pintoresco sobre la vida en el campus, etc. espera. Estos temas no solo pueden despertar inmediatamente el interés de los demás en hablar, sino que también tienen un alcance amplio y una connotación profunda, por lo que no todos se quedarán sin palabras después de unas pocas oraciones.

(2) Estimular el interés de la otra parte en hablar.

En las interacciones heterosexuales, a menudo nos encontramos con mujeres a las que no les gusta usar su cerebro. Cuando el hombre le habló por primera vez, ella respondió con un "sí" y un "no" tan preciosos como el oro. No importaba cómo le preguntaras, ella siempre respondía

con sencillez. Al conocer a alguien del sexo opuesto que tiene cierta experiencia social, perseverará y seguirá atacando con paciencia. Cree que el tiempo puede hacer que poco a poco el extraño se vuelva amigable, e incluso llevarlo a temas que le interesan, cambiando gradualmente el " actitud de hablar. situación de especulación.

Debido a un informe de investigación de mercado, Xiao Gao necesitaba encontrar a la señorita Cui, una operadora de computadoras, para verificar la información relevante. Vio la expresión de monja en el rostro de la señorita Cui y se sintió culpable y entró en pánico.

Después de calmarse por un tiempo, Xiao Gao comenzó a charlar con ella: "¡La señorita Cui está bastante ocupada todos los días!"

"¡bien!"

"Eres tan competente en el manejo de una computadora, por lo que tienes algunas calificaciones, ¿verdad?"

"¡No largo!"

...
Después de varias rondas, la señorita Cui no sólo siempre respondió con decisión y tacañería, sino que su rostro permaneció congelado. Entonces Xiao Gao cambió su estrategia de conversación: "Escuché del director de la oficina que hay dos ángeles más famosos en nuestra unidad. ¿Quiénes crees que son?"

"¡No lo sé!", Respondió simplemente la señorita Cui.

"Está bien, déjeme decirle, uno es el ángel de relaciones públicas Xiao Chen, ¡y el otro es usted, señorita!", Dijo Xiao Gao, ralentizando la conversación.

"¿Cómo me llaman ángel?"

Al ver que la belleza de la señorita Cui finalmente cobró vida, Xiao Gao hizo una pausa deliberadamente y dijo: "¡Te llamo ángel frío!"

"Eso es una tontería. Xiao Gao, ¿crees que me parezco a mí? En realidad ..."

Las palabras de la señorita Cui finalmente despertaron a Stubble. Cuando Xiao Gao se enfrentó a la gélida señorita Cui, y cuando la conversación estaba casi estancada y aburrida, aprovechó la debilidad "frialidad" del oponente y usó la conversación como un tercero para atacar, lo que causó una herida fatal a la dignidad interior de la señorita Cui. Para mantener su autoestima, defendió a Xiao Gao uno tras otro y mostró su entusiasmo, ternura y amabilidad,

formando así un reflujo armonioso y agradable en su conversación.

(3) Intente que la niña tome la iniciativa de sacar el tema.

En muchas situaciones sociales, frecuentemente nos encontramos con que cuando se presentan hombres y mujeres, la mayoría de las mujeres, además de ser lindas y reservadas, han practicado la habilidad de guardar silencio, y dedican ese "trabajo" de hablar primero con el hombre. . Hacer. En circunstancias normales, esta actitud y etiqueta no son muy buenas. Debido a su sensibilidad, delicadeza y fragilidad física y psicológica, las mujeres parecen ser más reservadas y cautelosas en el alcance y los puntos de contacto de sus interacciones, y no se les permite volverse locas a voluntad. Cualquier hombre con poca experiencia social suele quedar perplejo ante esta situación y le resulta difícil hablar. Pero si una mujer toma la iniciativa de hablar con un hombre, la situación será completamente diferente. Debido a que el ambiente de vida de los hombres es generalmente más espacioso que el de las mujeres, y debido a que los hombres generalmente son del tipo extensivo, están destinados a aceptar los golpes y las magulladuras de la vida y no son tan mezquinos en nada. con los hombres es más informal y amplio. Además de la personalidad y la autoestima, como hombre moderno, debería poder reírse de los temas ocasionales irrespetuosos o de las palabras que le ponen los nervios de punta. Por lo tanto, en las interacciones heterosexuales, si una mujer toma la iniciativa de arrojarle ladrillos a un hombre para atraerlo, el hombre le hablará con entusiasmo y de todo corazón.

Por lo tanto, cuando personas de sexos opuestos hablan entre sí, las mujeres deben tomar la iniciativa, mientras que los hombres deben intentar que las niñas tomen la iniciativa de sacar a relucir el tema.

3 . Al enfrentarse al sexo opuesto, mantenga apropiadamente una sensación de misterio.

Todo el mundo tiene curiosidad y mantener adecuadamente una sensación de misterio puede aumentar el interés de la otra persona y despertar su determinación de saber más sobre usted. A menudo, esto puede despertar aún más el interés del sexo opuesto.

Un hombre que tiene mucha experiencia en perseguir chicas dijo una vez: "Si persigues a una mujer y le dejas ver tu vida, estarás condenado". Lo que en realidad quiere decir es que sólo guardando algunos secretos puedes capturar el corazón del sexo opuesto.. Aunque este joven no es un experto en relaciones ni un consejero amoroso, sus palabras sí tienen cierto sentido.

En términos generales, si alguien se abre contigo y es muy franco, la mayoría de la gente tendrá una buena impresión de esa persona. Desde una perspectiva psicológica, esto es "autoapertura". Pero algunas cosas son diferentes entre sexos opuestos. Por supuesto, abrirse hasta cierto punto es una condición muy importante para que dos personas interactúen, pero si presentas plenamente todo lo que tienes delante de la otra persona, puede tener efectos negativos. Por lo tanto, sugiero audazmente a los lectores: si quieren agradar, ábrase hasta el 80% y no es necesario que la otra persona sepa el 20% restante.

Los periódicos, revistas e información en línea de hoy son más abiertos que antes. Los detalles triviales de muchas celebridades, como miembros de la familia, pasatiempos y pasatiempos, se exponen en detalle frente a todos. Los observadores ya no creen que "los cantantes y las películas las estrellas están en las nubes." "gente", sino "gente corriente como yo". Así que ahora no hay superestrellas tan locas como antes, ¡porque todos son iguales de todos modos! Nada sorprendente.

Por ejemplo, cierto entrenador de culturismo nunca revela sus asuntos privados: no importa si sus intereses son jugar golf, criar dos hijos, criar dos perros, tener una relación feliz con su esposa, etc., los estudiantes no lo saben. Nadie conoce su privacidad personal, por lo que, naturalmente, existe una sensación de misterio, y esa sensación a menudo puede agregar algo de buena voluntad.

El principio de interacción con el sexo opuesto es algo similar a esto, por lo que debes guardar algunos de tus propios secretos. Las personas en las primeras etapas de una relación siempre hablan de sí mismas y hacen todo lo

posible para profundizar la intimidad. Cuando gradualmente se vayan conociendo hasta cierto punto, deben guardar algunos secretos propios. Incluso si las cosas secretas se sabrán pronto, no tomen la iniciativa de decírselo a la otra persona. Esta es una de las técnicas para hacer que la otra persona te extrañe día y noche.

Incluso si ayer estabas deambulando por tu habitación, con una cara sencilla y sin maquillaje, comiendo fideos instantáneos sola, cuando tengas una cita, definitivamente te maquillarás con cuidado y dejarás que la otra persona imagine cómo te veías ayer. . Porque en cuanto la otra persona sepa lo que hiciste anoche, todas tus ilusiones se harán añicos de inmediato.

Si quieres ser popular frente al sexo opuesto, es particularmente eficaz decir algo como esto: "Sobre ese asunto, no puedo decírtelo." Estar más relajado y feliz ayudará a mejorar su relación.

4. Demuestre hábilmente el comportamiento caballeroso de un hombre.

Quienes respetan a los demás siempre serán respetados por los demás, y quienes aman a los demás siempre serán amados por los demás. Si quieres ser respetado, amado y popular, debes ser cortés y dedicado en todos los detalles de tu vida. Si un hombre es un caballero o no, se puede ver por sus palabras y hechos.

La llamada "manera caballerosa" no significa ser mojigato e inviolable, sino mostrar excesiva cortesía en el momento y lugar adecuados.

Algunas personas creen erróneamente que un hombre debe ser guapo, rico y poderoso, viajar en coche, gastar mucho dinero, etc., para poder complacer a las mujeres. De hecho, aunque a todo el mundo le gusta el dinero y el estatus, ella aprecia a una mujer con tiene la mayor connotación: debe ser un hombre afable y educado en sus palabras y acciones. Sólo los hombres educados y elegantes son lo que más les gusta a las mujeres. Por tanto, es mucho más agradable viajar con un hombre educado y considerado que estar con un hombre rico y grosero.

La cortesía viene del fondo del corazón y es fácil para las personas ver a través de sus modales exteriores, por lo que se recomienda a los hombres que se familiaricen con la etiqueta al interactuar con el sexo opuesto. Si sabes qué hacer en cualquier situación sin ser grosero, entonces eres un caballero estándar.

En la sociedad occidental, las mujeres siempre han sido tratadas con cortesía: ya sean supervisoras, colegas o amas de casa, los hombres también muestran respeto. Los orientales del pasado eran todo lo contrario: eran los típicos chovinistas. Los hombres querían tener la ventaja en todas partes. No importaba la ocasión, el estatus de los hombres siempre era supremo e inviolable. Sin embargo, esta situación ha cambiado mucho ahora. A continuación, echemos un vistazo a a qué debe prestar atención un hombre cuando se lleva bien con las mujeres. Andar en coche, caminar, sentarse, ver una obra de teatro, fumar... ¿qué modales se deben tener en diversas situaciones?

Es natural que los hombres cuiden de las mujeres y que las mujeres acepten los servicios de los hombres. "El que es capaz trabaja más duro". Los hombres son físicamente más fuertes y más poderosos que las mujeres, y sus movimientos también son más ágiles que los de las mujeres. Usar esta ventaja innata para ayudar a las mujeres y reducir sus cargas es la gracia y la gracia que los hombres deben tener.

Por ejemplo, cuando tome un autobús, deje que la señora suba primero; acompañe a la señora a algún lugar y ábrale la puerta primero; después de entrar a la habitación, quítele el abrigo y levante el asiento para ella; además, cuando quieres fumar, no se lo pidas. Salvo su consentimiento, debes ofrecerle un cigarrillo y encenderlo primero. Estas acciones no son en modo alguno pretenciosas ni deliberadamente llamativas, en realidad son cortesías necesarias, pero la actitud debe ser natural y generosa al realizarlas, para no resultar contraproducentes.

Al tomar un tren u otro medio de transporte, si te encuentras con una mujer que lleva equipaje o un paquete más pesado, también debes recogerlo y guardarlo para ella, porque las mujeres son débiles y es inconveniente recogerlo, pero los hombres, quienes gozan de buena salud pueden hacerlo fácilmente, así que ¿por qué no ayudar?

Al acompañar a una mujer por la calle, se debe caminar por el borde exterior de la vía para protegerla o ayudarla a

cargar objetos más pesados. Si llueve, sostenle un paraguas. Al caminar por un camino embarrado, también debe dejar que su compañera le sujete el brazo para evitar resbalones o luchas. Cuando la multitud esté abarrotada, debes dar el primer paso para despejarle el camino.

Cuando una mujer necesita ayuda todos los días, también debe atenderla con entusiasmo y proactividad. Sin embargo, el servicio debe ser moderado y evitar el exceso de celo. Por ejemplo, puedes llevarle equipaje, pero no tienes que llevar su sombrerera, bolso, sombrilla o envoltorios coloridos; cuando paseas al perro de una mujer, puedes ayudarla a sujetar la correa del perro, pero si ella lleva en sus brazos Si tienes una mascota pequeña, no tienes que hacerlo por ti.

La falta de cortesía es desagradable y demasiada cortesía es vergonzosa. Sólo la cortesía correcta y apropiada hará que las personas se sientan cómodas. "Vaya más allá de la etiqueta y deténgase en la etiqueta." Servir a las mujeres con una actitud gentil y elegante es el orgullo de los hombres.

5. Sólo siendo afectuosas y rectas las mujeres pueden preocuparse por ellas.

La amistad no tiene precio y todas las personas son animales emocionales. Si eres bueno con ella, ella será buena contigo. Si le muestras amor, naturalmente, también atraerás su cuidado y preocupación por ti.

¿Qué tipo de hombre es más popular entre las mujeres? Éste es realmente un tema muy complejo. Especialmente en la sociedad actual, donde las mujeres tienen una mentalidad abierta y un fuerte sentido de independencia, se puede decir que los pensamientos de las mujeres son aún más impredecibles.

Algunos hombres que son elogiados por sus amigos diciendo que "no existe una persona tan buena en el mundo" siempre son desfavorables para las mujeres.

Por el contrario, el tipo que hace pensar a otros hombres que es pretencioso y repugnante a menudo atrae a muchas mujeres y las hace suspirar: "¡Oh! Realmente no sé lo que piensan las mujeres".

De hecho, siempre que un hombre sea lo suficientemente amable, las mujeres naturalmente lo rodearán, porque no hay distancia entre ellas cuando están con él. La mayoría de los hombres que fingen tienen una manera de hacer que las mujeres sientan que él es realmente amable y accesible, por lo que parece que las mujeres están felices de estar cerca de ellos.

Las mujeres suelen confiar en la intuición para sentir las cualidades "buenas" y "malas" de un hombre. Si un hombre la hace sentir incómoda, es posible que en realidad no le guste ese hombre. En otras palabras, las mujeres no están dispuestas a acercarse a ese tipo de hombre poco confiable.

Por eso, lo que realmente les gusta a las mujeres son los hombres con los pies en la tierra, cariñosos y que las aman desde el fondo de su corazón. Es una lástima que a los ojos de otros hombres, este tipo de hombres sean simplemente idiotas, ignorantes y capaces de "amar a las mujeres con todo su corazón".

Por supuesto, la mayoría de los hombres inteligentes también saben lo que quieren las mujeres, por lo que siempre quieren fingir ser "confiables" frente a las mujeres, como elegir un restaurante de lujo como lugar para una cita y mencionar involuntariamente su trabajo y Hablemos de perspectivas de futuro. Al mismo tiempo, tiene miedo de que la otra parte piense que es un hombre tacaño y sin dinero, por lo que hace todo lo posible por contar chistes graciosos y darle a la mujer todo lo que quiera, con la esperanza de que esto lo convierta en un hombre "confiable". hombre en el corazón de la mujer. Muchos hombres han probado este truco.

Pero muchos hombres fracasan en este truco.

Porque después de todo, estos no son sus verdaderos colores, y obviamente no son ese tipo de personas, pero tienen que fingir que es instintivo cada vez que salen, lo que por supuesto no funciona bien.

Un hombre que siempre es tan "confiable" frente a las mujeres puede no serlo en otros momentos, por lo que las mujeres se sentirán incómodas al ver a un hombre tan hipócrita.

Es poco probable que las mujeres tengan un interés duradero en hombres apasionados por fuera pero despiadados por dentro. Ya sea que estén buscando un alma gemela o un compañero de vida, se centrarán más en

hombres que realmente valoren la amistad y tengan una personalidad estable y firme.

Este tipo de hombre tiene un temperamento simple, por lo que es más capaz de brindar felicidad duradera a las mujeres.

Como serás muy feliz con un hombre así, y como él nunca les pide nada a las mujeres y hace todo lo posible por ellas, no las presionará. No solo eso, este hombre debe tener esa personalidad durante toda su vida, y no pretender serlo deliberadamente, debe ser igualmente feliz y sincero cuando está solo.

Si tienes la personalidad opuesta, las mujeres nunca te favorecerán. Por ejemplo, es poco probable que un hombre deprimido; un hombre que se preocupa por las opiniones mundanas todo el día; y un hombre francamente hipócrita que tiene un rostro inexpresivo y no le gusta dejar que otros adivinen lo que está pensando atraigan la sinceridad de una mujer.

Al mismo tiempo, un hombre un poco tonto no se comportará como un niño. Debido a que su mundo interior es amplio, y precisamente porque su mundo interior es amplio, puede tolerar que las mujeres de vez en cuando muestren su temperamento y algunos de sus defectos, lo que naturalmente les hará sentir la alegría de la vida.

Estos hombres rara vez se comportan de manera inmadura. Hay muchos hombres que son bastante mayores, pero sobreestiman sus capacidades y sueñan despiertos todo el día. Empiezan a jugar malas pasadas cuando no consiguen lo que quieren. Son incapaces de controlar sus infinitos deseos. Esto sin duda hará que las mujeres se sientan decepcionado. . Las mujeres son muy sensibles a este aspecto y pueden distinguir fácilmente entre sinceridad y picardía.

Por tanto, un hombre al que le gusta engañar a las mujeres con falsos afectos no será feliz. Debido a que siempre hay deseos insatisfechos en su corazón, no tiene intención de disfrutar de la diversión del trabajo y la vida personal. Este tipo de persona levanta la cola hasta el cielo cuando está orgulloso y muestra una cara amarga cuando está infeliz.

Por el contrario, las personas que valoran el amor y la justicia saben disfrutar mejor el "proceso", aunque tengan suerte, no olvidarán quiénes son porque mientras el proceso sea placentero, el resultado no es tan importante.

Un hombre así es feliz y no escatimará esfuerzos para contagiar felicidad a los demás, por lo que ninguna mujer odiará a ese hombre.

6. Bendice a las mujeres en varios días especiales.

Si das bendiciones a una mujer en su día especial, recibirás recompensas inesperadas. Si quieres una relación fluida entre hombres y mujeres, empieza por recordar el día especial de la mujer!

Las mujeres dan gran importancia a los festivales, lo cual es evidente para todos. Especialmente cuando se trata de sus cumpleaños, se preocupan aún más.

Cuando las mujeres reciben regalos de los hombres en su cumpleaños, se sienten especialmente felices, se sienten que las cuidan y las cuidan, lo cual es importante, y se sienten las personas más felices del mundo. Por supuesto, esto es un poco exagerado, pero es absolutamente seguro que puede ganarse el favor de las mujeres. A ellos les importará si recuerdas tu cumpleaños, si le diste un regalo en su cumpleaños y si hiciste algo particularmente significativo para ella. Hay un libro que dice: "Una mujer puede perdonarte por no preocuparte lo suficiente por ella en días normales, pero nunca podrá tolerar que olvides su cumpleaños y no seas lo suficientemente bueno contigo mismo en su cumpleaños". suficiente sobre ella en un año." De los 365 días, 364 días son particularmente buenos para ella, lo cual no es tan bueno como su cumpleaños". Estas palabras reflejan plenamente la importancia de los cumpleaños para las mujeres. Por eso, para complacer a una mujer, no olvides desearle un mensaje o enviarle una tarjeta en su cumpleaños.

A las mujeres les encanta fantasear y fantasear. Puede tolerar todos los defectos de un hombre (novio), pero no puede tolerar su falta de romance. Especialmente en su cumpleaños, siempre espera recibir una sorpresa inesperada y un episodio romántico. A menudo consideran los cumpleaños como el vínculo entre historias románticas y dan importancia a todo lo que sucede en sus cumpleaños, como a quién han conocido, qué han dicho, qué han hecho, cuántos buenos regalos han recibido, cuántas bendiciones

han recibido. has escuchado, etc. Regalos o bendiciones que más te conmueven, etc. Así que, siempre que aproveches esta oportunidad, no olvides enviarle una tarjeta con un mensaje que pueda hacer llorar a la gente o enviarle un regalo cuidadosamente hecho o comprado que pueda recordarle el pasado. el futuro, o una romántica fiesta de cumpleaños bien organizada dejarán recuerdos duraderos para la anfitriona. Mientras esté profundamente conmovida, no dudará en brindarte más cuidados y amor.

Cada hombre tendrá su confidente, y este tipo de confidente nunca podrá ser reemplazado por el amor entre hombres y mujeres o la amistad entre personas del mismo sexo. Por lo tanto, incluso si es el cumpleaños de una amiga, si quieres fortalecer la amistad entre ustedes dos, no olvides tener en cuenta su cumpleaños o escribirlo en el calendario. Enviar una hermosa tarjeta o un lindo obsequio ese día seguramente hará feliz a ese amigo y te considerará su mejor amigo.

El mensaje de la tarjeta de felicitación depende de la relación entre las dos personas, si la relación entre ambos es muy estrecha y hablan de todo entre semana, no es necesario que pienses mucho en el mensaje, solo escribe lo que quieras. decir. Por ejemplo, "Deseo que seas cada vez más linda", "Deseo que encuentres pronto un buen marido", etc., son todos aceptables. Si la relación entre ustedes dos no es tan buena y aún necesita desarrollarse, es mejor no usar esas palabras y escribir más sobre el estado de ánimo, las emociones y el espíritu. Como por ejemplo "Te deseo buen humor todos los días", "Que la felicidad te acompañe siempre", etc. Las palabras que expresan demasiada intimidad harán que la gente sienta que eres superficial y desconfía de ti. Especialmente al asistir a su fiesta de cumpleaños, debes tener en cuenta la intimidad entre ambos y tener cuidado con tus palabras. Para amigos comunes, es mejor usar palabras más serias como "Te deseo todo lo mejor". Si dices precipitadamente "Eres tan hermosa y encantadora" y otras palabras, puedes llamar a la dama presente. Tu novio sospecha de ti. "intenciones".

Además de los amigos, incluso si se trata de su jefa, colega o subordinada, también puede enviarle una bendición en su cumpleaños. Aunque no se conocen muy bien, este movimiento mejorará su relación. La jefa se fijará en ti y te elogiará por tu atención; las compañeras te estarán profundamente agradecidas y tomarán la iniciativa para ayudarte a resolver las dificultades que encuentres;

las subordinadas quedarán más impresionadas por ti y trabajarán duro. Sin embargo, las bendiciones que quieras enviar deben ser más sofisticadas. No debe haber palabras divertidas en la tarjeta de felicitación y el regalo no debe ser demasiado caro, de lo contrario será malinterpretado. De hecho, en este caso, basta con decirle a la otra persona: "¡Feliz cumpleaños!" para demostrar que la estás bendiciendo.

Además, no creas que por estar casado no tienes que esforzarte mucho para celebrar el cumpleaños de tu esposa. Las mujeres casadas también dan gran importancia a sus cumpleaños y utilizarán tu actuación en tu cumpleaños para ver si tu amor por ella ha disminuido. Por lo tanto, no importa lo ocupado que esté en el trabajo los días de semana, no debe olvidar darle una bendición a su esposa en su cumpleaños.

Un marido inteligente nunca ignorará el cumpleaños de su esposa y lo celebrará como siempre. Regalarle un ramo de rosas demuestra que todavía te preocupas por ella, lo que puede agregar un toque romántico a la familia. O prepara una cena cálida a la luz de las velas para escuchar los buenos tiempos del año, o cocina un suntuoso banquete con tus hijos para elogiar su contribución a la familia, lo que hará que tus esposas te amen aún más. Tienes que demostrarle lo ocupado que estás en el trabajo, pero aún encuentras tiempo para celebrar su cumpleaños. Esto demuestra que la amas profundamente y estás muy agradecido por su cuidado hacia ti y esta familia. Continuarás trabajando duro para ella, y todo lo que haces es para darle más felicidad. En este momento, su esposa se sentirá satisfecha y sentirá que no se ha casado con la persona equivocada, y será más cariñosa y cariñosa con usted, haciendo que la familia sea más feliz y armoniosa.

7. A veces las mujeres también podrían tomar la iniciativa.

En la era actual, el mundo ya no está gobernado por hombres. Cada vez más mujeres participan en la vida social. Esto requiere que las mujeres abran sus manos y tomen la iniciativa para interactuar con los hombres,

ampliar su espacio social y ampliar su propio camino. al éxito en la vida.

Debido a su timidez inherente, las mujeres siempre se vuelven pasivas en la sociedad y en el lugar de trabajo. Con el deseo de éxito de las mujeres, las mujeres modernas deberían romper completamente las cadenas de los viejos conceptos y tomar la iniciativa de interactuar con los hombres.

Cuando las mujeres aprendan a interactuar con los hombres, tendrá un impacto importante en la formación de su carácter y en su desarrollo profesional.

Daphne tiene poco más de treinta años y, aunque no quiere ser una persona solitaria, todavía vive sola y lleva una vida solitaria. Es secretaria de una gran empresa, donde cada día entra en contacto con muchos hombres que se sienten atraídos por ella. Aunque quería salir con alguno de ellos, nunca lo hizo y aun así se quedó sola. Daphne luchó por conseguir una cita con cualquiera de estos hombres, sentada detrás de su escritorio esperando impaciente, con la esperanza de ser notada o invitada. En casa, mantuvo los ojos pegados al teléfono, esperando que alguien la saludara o la llamara. Mientras espera locamente, imagina lo maravillosa que será su relación con tal o cual hombre al que admira desde hace mucho tiempo, lo feliz que será su matrimonio, su familia, sus hijos, etc. Se volvió loca pensando en estas cosas, pero esos días le habían fallado y no había ganado nada, porque hasta el momento no había sucedido nada romántico. De hecho, a partir de entonces las cosas dieron un giro y, si bien estaba resentida con el hombre por no invitarla, tuvo que culparse a sí misma y admitir que no era atractiva.

La actitud de Daphne contrasta marcadamente con la de Hughie. Hunie tenía treinta y tantos años, trabajaba en una agencia gubernamental y, a menudo, tomaba la iniciativa de crear oportunidades para salir con personas con las que quería salir. Cuando Hunie encuentra a un hombre que hace latir su corazón, lo prueba de muchas maneras para ver si responde con entusiasmo o con frialdad. Por ejemplo, si al novio de sus sueños le gustan los rompecabezas, ella encuentra algo que hará que él se interese en ella. También prestaba atención a sus patrones de actividad en la oficina (o en cualquier lugar) para poder planificar cuándo y dónde quedar para reunirse con él y contactarlo. Efectivamente, comenzó a salir con él con frecuencia. Aunque sus métodos eran tan únicos, tan

directos y astutos, el resultado de los continuos esfuerzos de Hunie fue que ella estaba en una relación con la persona que le apasionaba, y la interacción posterior generalmente era con ese hombre.

¿Cómo deben interactuar las mujeres con los hombres?

(1) Utilice las emociones para convencer a las personas y convencerlas con razón.

Las mujeres conocen naturalmente todo tipo de personas en las interacciones sociales. Pero no importa quién sea, el principio general de socializar con ellos es convencer a los demás con la emoción y la razón. La emoción viene antes que la razón, y la razón es el fuerte respaldo de la emoción. En una larga vida social es inevitable encontrarse con todo tipo de problemas, enredos e incluso insultos. En circunstancias tan desfavorables, evita enfadarte, ya que esto dañará tu propia imagen, hará que la otra persona te menosprecie y te pondrá en una posición aún más desventajosa. El método correcto es utilizar la "razón" como arma poderosa, la llamada "mover las cosas con emoción y comprenderlas con la razón". Al mismo tiempo, también debes evitar el uso excesivo de "emociones" o ser irrazonable e implacable. Todo debe ser con moderación. Mientras seas bueno controlando las emociones, habrás dominado los principios de la interacción social y podrás afrontar diversas situaciones que se presentan en la interacción social.

(2) Mejorar la capacidad de expresión

Las niñas deben aprender a hablar con elegancia y elegancia y a hacer comentarios ingeniosos. Hay varias formas de expresar un mismo contenido. Usar diferentes palabras producirá diferentes efectos. Cómo lograr los mejores resultados requiere exploración y resumen continuos en la práctica a largo plazo. Si cree que sus habilidades de expresión no son lo suficientemente buenas, puede escribir brevemente los casos especiales que encontró en la interacción social y estudiarlos, definitivamente obtendrá algo. Con el tiempo, te darás cuenta del infinito encanto y misterio del lenguaje. Cuando sientas que puedes hablar con muchas personas con conocimiento, tu interacción social alcanzará un nivel superior.

En la interacción social, es importante captar un lenguaje común y cosas de interés común, para que podamos tener algo de qué hablar y tener una comunicación profunda. Si te apegas a la rigidez y sigues las reglas, la gente se sentirá aburrida y perderá el interés.

(3) Presta atención a tu lenguaje corporal

Una persona agita las manos, asiente y sacude la cabeza, sonríe e incluso se viste, todo lo cual transmite silenciosamente su mensaje al mundo exterior. Aprecio o disgusto, aprobación o desaprobación, alegría o tristeza, desenfrenada o profunda, otros pueden decirlo de un vistazo sin necesidad de palabras. Las niñas deben saber utilizar su lenguaje corporal cuando hablan con los demás.

Al utilizar el lenguaje corporal, tenga cuidado de que la otra persona entienda lo que quiere decir. No sea ambiguo ni demasiado explícito. Si no te expresas claramente, los demás a menudo te malinterpretarán; si eres demasiado explícito, los demás pensarán que eres frívolo.

(4) Adherirse a una personalidad y principios independientes.

En la comunicación interpersonal, a las personas a menudo les gusta interactuar con personas con personalidad. Aquellos que pierden su verdadera personalidad y usan máscaras sólo pueden despertar el disgusto de los demás. La vida de las niñas también debe desarrollarse en una dirección independiente y personalizada. En la interacción social, cuando Si encuentra algo que otros le piden que haga pero usted no quiere hacer, debe oponerse firmemente a ello; debe tener el coraje de presentar opiniones diferentes, hablar con valentía y expresar su posición y actitud hacia las cosas que cree que están mal. Nunca debes aceptar la situación, hacerlo no solo perderá tu personalidad y hará que las personas se sientan débiles y puedan ser intimidadas, sino que también puede llevarte a una situación en la que no puedas evitarlo o incluso te arrepientas en algunos aspectos.

(5) Aprenda a protegerse

En la vida social de una niña, ella conocerá diferentes personas, incluyendo personas honestas, amables y feas.

En el gran escenario de la vida, una niña inocente debe prestar atención a todo, estar en guardia y mirar los detalles. distinguir a las personas de afuera hacia adentro, y ver claramente lo que es bueno y lo que es malo. Las personas buenas están cerca y las personas malas están lejos. Es decir, las personas virtuosas están cerca del villano y las personas malas están lejos. lejos. Para aquellas personas con malas intenciones, una vez que reconozcas su verdadera naturaleza, debes tomar una decisión decisiva y dejar de interactuar con ellas para evitar un daño interminable. Además, no confíe fácilmente en los extraños y es mejor no caminar solo con extraños, especialmente en plena noche. Además, debe adquirir algunos conocimientos jurídicos y utilizar la ley para protegerse, sólo así podrá garantizar interacciones normales con los demás y desarrollar buenas relaciones interpersonales.

Cabe destacar especialmente que es muy importante fortalecer el autocultivo y mantenerse limpio. Por lo tanto, establecer una perspectiva correcta de la vida y fortalecer la propia cultivación son las primeras condiciones para protegerse.

8. Las mujeres elogian las habilidades de los hombres

Como mujer, elogiar directamente al sexo opuesto dañará su imagen, por lo que las mujeres deben saber utilizar un lenguaje implícito y discreto al elogiar a los hombres.

Aunque a veces tus elogios no tienen otros significados, si dices lo que piensas directamente, puedes causar malentendidos innecesarios. Si los elogios sinceros conducen a malentendidos, esto no sólo no logrará el propósito de agradar a los demás, sino que será contraproducente e incluso puede causar disgusto o alejamiento de los demás. Es más, las mujeres deben ser moderadamente reservadas y prestar atención al arte del lenguaje, de lo contrario, aunque la otra parte no malinterprete o no le importe, parecerán sin connotaciones ni temperamento. En la sociedad moderna, la autoimagen es muy importante. Es la clave para la calidad de las relaciones interpersonales. Es como un abrigo. En un

ambiente donde "sólo se respeta la ropa pero no a las personas", la ventaja de la autoimagen es una carta de triunfo para su éxito. Un método muy eficaz es utilizar las palabras de otras personas para elogiar a los demás indirectamente.

Por ejemplo, en una cena, conoces a un ex compañero de clase. Este ex compañero de clase tiene una carrera exitosa y quieres mantener una buena relación con él, en este momento, si dices: "Ahora tienes un buen trabajo, tienes éxito y debe haber muchas chicas a tu alrededor". Estas palabras no sólo parecen sin sentido y esnobistas de tu parte, sino que incluso pueden hacer que el compañero de clase se pregunte si estás insinuando que te gusta. Por lo tanto, para evitar tales malentendidos, debes aprender a tomar prestadas las opiniones de los demás. Puedes decir: "Escuché a gente decir que recientemente hiciste un gran negocio" o "Dijeron que acabas de abrir una empresa. Felicitaciones". Algo así.

Estas palabras tienen las siguientes características: ① Aunque no es un hecho dicho por otros, sino un hecho que usted mismo domina, puede describirlo como dicho por otros. ② En cuanto a quién lo dijo, no es necesario que lo diga, de lo contrario causará problemas innecesarios. ③ Utilice las palabras de otras personas para resaltar sus elogios. Las palabras son elogios de los demás, pero en realidad son elogios tuyos. Tales palabras no solo pueden transmitir con precisión su significado y pensamientos, sino que también pueden hacer que la otra parte las acepte felizmente.

Este tipo de cumplido le permitirá vivir y trabajar en un ambiente agradable en su vida diaria y, si se utiliza como método diplomático intencionado, se convertirá en un medio para invitarle a caer en una trampa. En la antigüedad, nuestros antepasados eran muy hábiles en el uso de este método. Por ejemplo, en los Tres Reinos, Diao Chan lo utilizó para lograr sus propios objetivos.

Diao Chan se acercó deliberadamente a Lu Bu para provocar un conflicto entre Lu Bu y Dong Zhuo. Ella le dijo a Lu Bu: "Aunque estoy en un profundo tocador, escuché el nombre del general durante mucho tiempo. Pensé que el general era el único en el mundo con tales habilidades, pero escuché a otras personas chismorrear eso". "El general estaba controlado por otros. Ahora que lo pienso, es realmente una lástima". Después de eso, las lágrimas cayeron como lluvia. Lu Bu se sintió muy avergonzado

después de escuchar esto y se giró para abrazar a Diao Chan y consolarla. Diao Chan usó leyendas de otras personas para elogiar a Lu Bu como incomparable en el mundo, despertar la vanidad de Lu Bu y luego hábilmente lo provocó para que aceptara el control de Dong Zhuo. Como hombre apasionado, ¿cómo podía ser tan humillado? Estas pocas palabras fueron el detonante del futuro conflicto entre Dong Zhuo y Lu Bu. Por tanto, es evidente el poder de utilizar las palabras de otros.

De hecho, muchos hombres en el mundo piensan y se comportan igual que Lu Bu. No sólo esperan ser valorados por las mujeres, sino también ser famosos durante toda su vida. Entonces, cuando una mujer la elogia así y escucha que lo dijo otra persona, le dará la ilusión de que es genial. Al mismo tiempo, para mantener esta vanidad, hará cosas que no sabe si están bien o mal, sin embargo, una cosa es segura: no desconfía de tus palabras.

Hay otra forma maravillosa de utilizar las palabras de otras personas para expresar tus elogios. Es decir, puede desdibujar su posición y cambiar su postura de proactiva a pasiva.

Acabas de conocer a un hombre en un cóctel. Este tipo de hombre es elegante y generoso, y tus amigos sabes que aún no tiene novia. A juzgar por el coche que condujo hasta aquí, crees que su entorno no es malo, por eso quieres acercarte a él y conocerlo mejor. Si quieres dejarle una buena impresión, tu forma de hablar es un paso crucial. Alrededor de este tipo de hombre, debería haber muchas mujeres que quieran acercarse a él, por lo que si quieres ganarte su favor, no debes actuar ni con humildad ni con prepotencia. Pero como usted habla primero y está en la posición activa, tiene que ganar con certeza. Aquí es donde resulta útil tomar prestadas las palabras de otros. Cuando un amigo os presenta, podéis decir: "Se dice que eres elegante y alegre. Solía oír hablar de ti sólo por tu nombre, pero hoy parece que es cierto". estás interesado en él, pero también despiertas su interés. Lo más importante es que puede brindarte oportunidades mientras tomas la iniciativa.

En general, este tipo de elogios indirectos a los hombres por boca de otros tiene los siguientes efectos maravillosos:

① Sé capaz de expresar lo que tienes en mente sin causar malentendidos por parte de los demás. Esto es como un gobernante moderado para mantener la distancia adecuada entre sexos opuestos.

② Si se usa en diplomacia, esto puede convertirse en un arma segura que te meterá en problemas. Se aprovecha específicamente de la vanidad de otras personas y de su autoestima para mantener su propia cara y lograr sus propios objetivos. Estos propósitos pueden ser sembrar discordia o provocar enemigos, en resumen, si puedes usarlos con flexibilidad, la otra parte caerá en tu trampa sin saberlo.

③ Puede hacerte sentir como si estuvieras fuera de la ventana de la pantalla, permitiendo que la otra parte tenga una comprensión general de tus intenciones, pero no demasiado sencillo, para que no te avergüences o no tengas salida. Se utiliza especialmente en interacciones heterosexuales y en "la distancia es la belleza", a veces es demasiado sencillo y aburrido.

Sin embargo, hay algunas cosas a las que se debe prestar atención al utilizar este método. En primer lugar, no permita que la otra parte sepa sus intenciones; de lo contrario, su actuación solo se convertirá en un control para él e incluso puede volver a hacerlo pedazos. En segundo lugar, no es necesario nombrar quién lo dijo, tal vez entienda el significado equivocado o deje peligros ocultos en el futuro. Nuevamente, no uses un tono suplicante cuando digas estas palabras, porque usar rumores puede hacer sospechar algo, así que elige el tema con cuidado.

Ocho trucos para ganar popularidad y sinceridad en las interacciones sociales

1. Utilice excusas inteligentes para crear una deuda de gratitud

Las relaciones no siempre serán fáciles. A veces mis solicitudes son rechazadas y otras veces tengo que rechazar solicitudes de algunos conocidos, amigos y familiares. Es solo que por relaciones personales, intereses, etc., es difícil decir "no". Qué hacer en este momento, esto requiere "rechazar", es decir, negarse con tacto, lo que puede hacer que diga "no" fácilmente y ayudarlo a romper el punto muerto en las relaciones interpersonales.

"¡Juguemos ocho rondas de mahjong esta noche!"

"¡Vamos al restaurante XX a tomar una copa después de salir del trabajo!" Cuando te enfrentas a estas peticiones, ¿cómo deberías negarte?

En este caso, podemos utilizar a los familiares como "escudo". Puedes decir algo como esto: "Lo siento, mi madre está esperando que regrese a casa". "Para ser honesto, mi esposa..." "El niño está". "No me siento bien hoy. Tengo que regresar corriendo..." De esta manera, será difícil que otros te obliguen.

También puedes utilizar el trabajo o los deberes como excusa para rechazar a la otra persona. Hay un amigo que si alguien le dice: "¡Vamos a tomar algo esta noche!", siempre responde: "Esta noche tengo que ir a casa del Profesor XX a estudiar idiomas extranjeros..."

Hay otro conductor que a menudo es invitado por sus colegas a asistir a sus reuniones, pero como este conductor no está acostumbrado a tales ocasiones, siempre hace todo lo posible por rechazarlo. A juzgar por la naturaleza de su trabajo, está muy ocupado todos los días, por lo que a menudo usa esto como excusa para decirles: "Tengo que levantarme temprano mañana y acostarme temprano esta noche". Él fácilmente rechaza la reunión.

La procrastinación también es una forma de expresar rechazo. Por ejemplo, si no quieres ir al banquete de alguien, puedes decirle: "Gracias, definitivamente iré la próxima vez que esté libre, pero no iré esta noche". No rechaza la invitación de la otra parte, simplemente cambia la fecha, pero no hay límite de tiempo para esta "próxima

vez", una persona inteligente sabrá que se trata de un rechazo con tacto. Por supuesto, esto es más aceptable para la otra parte que "¡No soy libre, no iré!"

¿Qué pasa si alguien acude a usted para pedirle ayuda con una transferencia de trabajo o para encontrar un trabajo para un familiar, o algo así, y no hay nada que pueda hacer?

Si te niegas inmediatamente, lo más probable es que la otra persona piense que no estás dispuesto a ayudarlo, y tu relación incluso se volverá rígida debido a esto. Por eso, lo mejor es hacerle pensar a la otra persona que has hecho todo lo posible para servirle.

También podrías pedirle a la otra persona que escriba un breve perfil de inmediato, incluyendo la escuela en la que se graduó, su especialidad, sus intereses y fortalezas, y su expresión ideológica. Al "actuar inmediatamente" de esta manera, las personas verán el "hecho" de que usted quiere ayudarlas, lo que hará que los demás tengan la ilusión de que han encontrado a la persona adecuada.

Luego inventó una serie de retórica "franca y sincera": "Tu negocio es mi negocio, haré lo mejor que pueda y te ayudaré a preguntar mañana ... Puedes volver en unos días".

Después de unos días, deberás hacer una llamada telefónica o visitarlo en persona antes de que lleguen.

"He estado trabajando en su causa estos días. Puede que la Unidad A no tenga muchas esperanzas, pero la Unidad B necesita estudiarla".

En unos días, tomas la iniciativa de encontrarlo:

"Lo siento mucho. Lo que me pediste que hiciera no llegó a nada. Revisé a todas las personas que conozco, pero... realmente no puedo evitarlo. Hablaré de ello más tarde cuando Tengo la oportunidad".

Aunque no acudiste para nada con esos conocidos, me atrevo a decir que la otra persona debe estar muy agradecida contigo.

2. La brisa primaveral se convierte en lluvia, haciendo una inversión emocional

Los chinos no están acostumbrados a decir cosas buenas a los demás en persona. Por ejemplo, no es fácil decirle a una chica: "Eres tan hermosa". El oyente a menudo finge ser modesto. Cuando la gente dice: "Tu ropa es muy bonita", él responde: "Bueno, la gente pobre no puede darse el lujo de comer dos onzas de carne, y esta ropa también daña los ojos".

Por otro lado, algunas personas adulan y halagan a otras en determinadas ocasiones sin sonrojarse en absoluto.

Esperamos cultivar una actitud social justa y franca que hable cosas buenas sobre cosas buenas y cosas malas sobre cosas malas.

En vista de esto, cuando hacemos buenas evaluaciones de los demás, debemos usar palabras apropiadas: en primer lugar, no podemos ser vistos como halagadores y, en segundo lugar, no podemos ser malinterpretados como si tuviéramos segundas intenciones.

Si admiras el talento de alguien, no digas clichés como "eres rico en conocimientos y talentoso". Puedes decir algo como esto: "Admiro tu espíritu de arduo estudio y puedo ver que tu estudio es muy bueno". "El método es mejor, por lo que es fácil obtener resultados".

Al elogiar a una persona del sexo opuesto por tener una buena figura, puedes decir algo como esto: "Es posible que hayas aprendido aeróbicos. A mí también me gustaría aprenderlo, pero probablemente sea inútil si tengo esa figura".

Felicitar a los demás, saludarlos con una sonrisa, llevar el maletín del líder, encender un cigarrillo para el líder... etc., todas deben ser reacciones naturales, para hacer feliz al jefe.

Hay un caballero que está muy dispuesto a ayudar a los demás. Una vez trabajó para una empresa de publicidad. Tiene una ubicación conveniente y es muy fácil recopilar información. Ya sea un buen amigo o un nuevo conocido, él puede brindarles información. información diferente para el objetivo.

Quizás su memoria sea especialmente buena: entre la gran cantidad de información que maneja cada día, si encuentra información que cree adecuada para alguien, inmediatamente la extrae, hace una copia o fotocopia, le pone un título y la envía a la otra persona. Este caballero estuvo activo en todos los niveles de la sociedad porque distribuyó a muchas personas la información que

necesitaban. Cuando murió y se celebró su funeral, mucha gente vino a presentarle sus respetos.

Los amigos jóvenes deben aprender de este caballero, hacer cosas por los demás con naturalidad, felicitar a los demás, ganarse el favor de los demás y hacer amigos.

Al ayudar a otros, debe prestar atención a lo siguiente: 1. No haga que la otra persona sienta que aceptar su ayuda es una carga; 2. Hágalo de forma natural, lo que significa que la otra persona puede no sentirlo con fuerza al mismo tiempo. tiempo, pero a medida que pasa el tiempo, cuanto más sientes, más te preocupas por él, lo ideal es poder hacer esto, tercero, sé feliz al hacer favores a los demás, si te sientes reacio al hacer favores a los demás, En tu conciencia existe el concepto "esto es para la otra persona", esta es una expresión antinatural.

Si la otra persona también es una persona que puede considerar a los demás, todos los beneficios que obtienes al ayudarlo nunca desaparecerán como balas disparadas, y definitivamente te lo pagará de otras maneras.

3 . Ponte en el lugar de alguien y simpatiza

Como líderes de empresas, todos somos profundamente conscientes del espinoso tema de la transferencia de personal. Aunque la decisión se tomó después de repetidos estudios y comparaciones, inevitablemente despertó el descontento y el resentimiento de algunas personas. No hace falta decir que aquellos que fueron degradados, aunque algunas personas no fueron degradados, todavía sentían que su estatus se había reducido debido a la promoción de otros, algunas personas originalmente simplemente fueron transferidas, pero también tenían la idea de ser miradas. abajo sobre. Todo esto causará dolores de cabeza y malestar a los cuadros encargados del trabajo de personal.

Hay un director de recursos humanos en una gran empresa que tiene cierta experiencia exitosa en el manejo de problemas de transferencias de personal, e incluso los empleados que han sido degradados pueden hacer que acepten las transferencias de manera cómoda.

Según este supervisor, para hacer un buen trabajo al tratar con el empleado degradado, debe hablar con él individualmente, darle tiempo primero y escuchar sus opiniones e ideas plena y pacientemente. Espere hasta que la otra persona haya expresado todos sus problemas y quejas y se sienta cansada, y luego diga: "Entiendo muy bien tus problemas".

Escuchar lo que dice el jefe puede calmar el ánimo de la otra persona. Luego continuó: "Si lo viera desde su perspectiva, consideraría esto como una oportunidad de trabajar en una oficina comercial más pequeña. Los beneficios son: en primer lugar, las relaciones interpersonales son fáciles de manejar; en segundo lugar, se pueden aprovechar al máximo las relaciones interpersonales". a los talentos de uno. Además, hay muchas personas que se han hecho un nombre en pequeñas empresas y finalmente fueron promovidas ". De esta manera, la sensación de que la otra parte ha sido degradada y menospreciada disminuirá mucho, y finalmente aceptarán un Nuevo trabajo.

Se puede decir que este método de persuasión es una habilidad excelente para coordinar las relaciones personales.

Para convencer a alguien, nunca debes bajarte del autobús y hacer comentarios grandilocuentes, sino reprimir tus verdaderos pensamientos, escuchar primero las opiniones de la otra persona, hasta que la otra persona diga todo lo que tiene en su corazón, exprese todas sus quejas y luego actuar de manera comprensiva Para dar consejos y consejos. Haz que la otra persona sienta que la entiendes y que realmente estás pensando en ella. Al final, sin siquiera saberlo, la otra parte aceptó fácilmente tu opinión.

La gente puede observar que los expertos que resuelven los problemas de otras personas siempre escuchan atentamente lo que la persona con problemas tiene que decir y luego responden con palabras como "Si yo estuviera en tu posición..." y "Si yo fuera tú..." Utilice las palabras iniciales y luego dé su propio consejo. Esto le da a la otra persona la sensación de que "me está ayudando sinceramente". Incluso si la opinión actual es realmente perjudicial para la otra parte, será difícil para la otra parte darse cuenta.

La clave de esta técnica es: al persuadir a la otra parte, tu actitud debe ser sincera y hacer que parezca que eres sincero, para que los demás te crean.

4. Compartir preocupaciones y trabajar para los demás y acumular

amistad.

Rong Juan, Li Ru y Lian Jun eran los Tres Mosqueteros que eran inseparables cuando eran estudiantes. Tenían estrechas relaciones personales y seguían siendo buenos amigos muchos años después de graduarse. Sin embargo, uno era banquero, el otro era publicista y el otro era publicista. el otro era entrenador. Además, vivían en el norte y en el sur. Era una rara ocasión para reunirse, y finalmente los tres estábamos libres al mismo tiempo, así que acordamos ir juntos de vacaciones a Xitou. .

"Liru, escuché que dijiste que estabas muy ocupada hace un tiempo."

"¡Sí! Incluso si estás ocupado en el trabajo, tu familia sigue pidiéndote que cambies de trabajo, que vayas a una cita a ciegas y te cases, e incluso te pregunta con frecuencia adónde fuiste por la noche. Estoy trabajando horas extras y no es como si No lo sé. ¿Por qué debería preguntar? ¡Qué molestia! " Li Ru Hubo continuos gritos de injusticia.

"¿Quién te crees que eres? Estoy a punto de tener una revolución familiar. Tengo novio y causo revuelo en la ciudad. Llamo para comprobar mi trabajo todos los días. Si no vuelvo a casa inmediatamente después de Salir del trabajo, se dice que tengo una cita. Ni siquiera puedo ver a mis amigos. No puedo verte. ¡Oye! Liru, la próxima vez que mi papá te llame para buscar a alguien, tienes que ayudarme. inventa una razón..."

Fueron unas buenas vacaciones, pero inesperadamente los tres se quejaron y desperdiciaron las buenas montañas y aguas de Xitou, cada vez que acordaban no hablar de esas cosas desagradables, ¿por qué volvían a hablar de ello sin controlar su boca? No les quedó más remedio que consolarse: "Por el bien de nuestra salud mental, sólo podemos vivir felices después de quejarnos". Por eso llamaron a esta reunión anual "Vacaciones de la Basura", que, como su nombre indica, sirve para sacar la basura. basura.

¿Para que estan los amigos? Una parte considerable se dedica a vomitar amargura.

Muchas veces nuestras emociones son inestables porque tenemos demasiadas preocupaciones acumuladas en nuestro corazón y, aunque hablar de nuestras

preocupaciones puede no resolver ningún problema, al menos puede reducir nuestra presión psicológica.

Si no lo crees, entonces pregúntate, entre tus muchos amigos, ¿cuántos de ellos nunca se han quejado de ti? ¡Debe ser una minoría entre la minoría!

Pregúntate de nuevo, cuando tenemos algo en mente, ¿con quién queremos hablar?

Alguien en quien podamos confiar, que nos comprenda lo suficientemente bien, que pueda ayudarnos a ver los hechos de forma clara y objetiva y que no sea un extraño.

La gente es muy extraña. No pueden expresar sus sentimientos a sus familiares más cercanos. Para sus amigos, hablar es como un grifo que no se puede cerrar y no pueden controlarlo. No es de extrañar que algunos padres se lamenten de que sus hijos no les hablan cuando tienen algo que decir y siempre acuden a sus amigos en busca de problemas, por supuesto, esto también se debe a una falta de comunicación a largo plazo.

A medida que crecemos, quienes mejor nos comprenden son, naturalmente, nuestros amigos más cercanos.

Y cuando me quejo, también tengo escrúpulos. Me preocuparé de si él es el cliente y si está cerca del cliente. Sólo así su posición puede ser objetiva y no tenemos ningún interés en él. Sólo así podremos hablar libremente y sin ningún escrúpulo. Por eso existe un sistema de psicólogos en el extranjero, sólo cuando hablamos con un extraño con cualidades profesionales sobre nuestras inquietudes podremos no tener preocupaciones ni reservas.

De hecho, guardar cosas desagradables en el corazón es perjudicial para nuestra salud mental, por eso, cuando un amigo viene a nosotros para expresarnos sus quejas, por supuesto debemos dejar que se desahogue lo más posible. tenemos quejas, tendremos el descaro de "molestar" a nuestros amigos.

Por lo tanto, cuando tienes muchos amigos, un pequeño bote de basura se acumulará en una gran montaña de basura. Naturalmente, necesitas un método para lidiar con la basura de muchos amigos.

La situación más aterradora es cuando los amigos se encuentran y, sin decir una palabra, las lágrimas de cristal caen una a una, no podemos evitar exclamar en nuestro corazón: "¡Qué tragedia! ¡Dai Zhi Da Tiao!". pérdida de qué hacer.

El llanto es una forma de desahogar las emociones y tiene un efecto positivo en la estabilización de las emociones. No vemos a menudo en las series de televisión a personas que han perdido a sus familiares y amigos cercanos. Debido a que no pueden soportar demasiada estimulación, normalmente no pueden. Refleja su dolor interior. Después, siempre hay personas a las que no podía soportar, así que traté de encontrar una manera de hacerlo llorar, lo que alivió su nudo.

Lo mismo ocurre cuando un amigo llora. Llorar es algo bueno. Significa que todavía tiene sentimientos y puede aceptar el hecho de que está herido. Si quiere llorar, déjelo llorar hasta el fondo de su corazón. Entréguele una caja de pañuelos y acompañarlo lentamente sin palabras, llorar lentamente hasta que se calme.

Si realmente no soportas su grifo que no se puede cerrar, llévalo a caminar. Caminar también tiene el efecto de calmarse, acompañarlo un rato le permite sentir el calor de la amistad y poco a poco su estado de ánimo se calma.

5. Seis formas de hacer que la gente sea bienvenida

(1) Esforzarse por recibir siempre una cálida bienvenida

Haz esto y siempre serás bienvenido.

¿Alguna vez has pensado que las mascotas son los únicos animales que no tienen que trabajar para alimentarse? Las gallinas tienen que poner huevos, las vacas tienen que producir leche y los canarios tienen que cantar. Los perros dependen de su amor por las personas para mantenerse alimentados.

Sí, un hombre que se interesa sinceramente por las personas que le rodean hará más amigos en dos meses que un hombre que se esfuerza por interesar a quienes le rodean en dos años.

Sin embargo, conocemos a personas que pasan toda su vida intentando que otras personas se interesen por sí mismas, sin nunca expresar ningún interés por nadie. Por supuesto, nada saldrá de esto. La gente no está interesada en ti ni en mí, primero está interesada en sí misma.

Para hacer amigos no debes ser egoísta ni tratar de preocuparte por los demás, lo que requiere tiempo y pasión. Para viajar por Sudamérica, un príncipe pasó varios meses aprendiendo español para poder dar discursos públicos en el idioma chino del viaje. Esto le valió el amor de los habitantes de América del Sur.

De esta forma quieres despertar la admiración de la gente y la primera regla que debes seguir es: "Muestra un interés genuino por las personas".

(2) Deja una buena impresión en los demás.

No hace mucho, en un banquete en Nueva York, uno de los invitados era una mujer que había heredado una gran herencia y estaba ansiosa por causar una buena impresión a todos. Gastó su fortuna en visones, diamantes y joyas, pero no prestó atención a la expresión excitable y egoísta de su rostro. No entendió lo que todo hombre sabe: la expresión del rostro de una mujer es más importante que su vestido.

Las acciones son más expresivas que las palabras, y una sonrisa parece decir: "me gustas, me haces feliz, me alegro de verte". Por eso nos gustan los perros. ¡Los perros siempre están felices de vernos y saltan de satisfacción! Naturalmente, también nos alegramos de verlo. También hay una sonrisa falsa, pero nadie puede ocultar esta sonrisa. Una sonrisa falsa sólo puede hacer que la gente se sienta miserable. Estoy hablando de una sonrisa genuina: una sonrisa que se siente cálida, una sonrisa que surge del corazón.

(3) Evite lo desagradable

Jim Farley nunca asistió a la escuela secundaria, pero cuando tenía 46 años obtuvo un título y se convirtió en presidente del Comité Nacional Demócrata y secretario de Correos y Telecomunicaciones de los Estados Unidos.

Cuando alguien habló con Farley, le preguntaron el secreto de su éxito. "Puedo recordar los nombres de 50.000 personas", dijo.

Esto es real. Esta habilidad ayudó a Farley a llevar a Franklin Delano Roosevelt a la Casa Blanca.

Cuando Jim Farley era presidente de Gypsum Concern y secretario de la corporación de la ciudad, estableció como regla recordar los nombres de aquellos con quienes trataba. Era muy simple: no importaba a quién conociera,

tenía que averiguar el nombre completo de la persona y preguntarle sobre su familia, su carrera y sus opiniones políticas. Farley tenía todas estas situaciones en mente, y la siguiente vez que se encontraba con la persona, incluso un año después, le tocaba el hombro y le preguntaba por su familia y sus hijos. No sorprende que haya podido lograr resultados brillantes. En los meses previos a la campaña, cuando Roosevelt era candidato a la presidencia de los Estados Unidos, Jim Farley escribió cientos de cartas en un día y las envió a estados de todo el oeste y el noroeste. En otros 20 días, visitó 20 estados, recorriendo un total de 2.000 millas en carruaje, tren y automóvil. Se detuvo en cada ciudad que visitó para reunirse con los votantes durante el desayuno, el almuerzo o la cena y hablar con ellos de corazón a corazón.

Tan pronto como Farley llegó al Este, escribió cartas a cada ciudad que visitó, pidiendo a los destinatarios que le informaran de todos los invitados que habían hablado con él. Hay miles de nombres en la lista. Pero todos los de la lista recibieron una carta personal de Jim Farley. Todas las cartas comenzaban con "Dear Wilt" o "Dear John" y terminaban con "Jim".

Jim Farley está convencido desde hace mucho tiempo de que todo el mundo está especialmente interesado en su propio nombre, más que en todos los nombres del mundo juntos.

(4) Conviértete en un buen interlocutor

¿Cuál es el secreto para una conversación exitosa? El famoso erudito Charlie Eliot dijo: "No hay ningún secreto en absoluto... Escuchar atentamente lo que otros dicen es lo más importante. No hay nada más elogioso para el orador que prestar atención a lo que se dice". muy claro. ¿No? No es necesario ir a Harvard durante 4 años para resolver esto. Sabemos que hay algunos dueños de tiendas que eligen las mejores ubicaciones, compran productos de manera económica y gastan cientos de dólares en publicidad, pero contratan vendedores que no prestan atención a los clientes y a menudo interrumpen a los clientes, mostrando impaciencia con ellos, haciendo que Los clientes se enojan y provocan que abandonen la tienda.

Si quieres ser una persona que agrada a los demás, recuerda la cuarta regla: "Sé bueno escuchando lo que dicen los demás y animándolos a decirlo".

(5) Despertar el interés de los demás

Todos los que hablaron personalmente con él en la finca de Theodore Roosevelt elogiaron su profundo conocimiento.

"Ya fuera un luchador occidental, un estadista de Nueva York o un diplomático el que vino aquí", escribió Tedford, "Roosevelt siempre fue bueno para encontrar algo con quien hablar".

¿Cómo se puede hacer esto? Muy simple. Mientras esperaba a los visitantes, Roosevelt a menudo se sentaba hasta altas horas de la noche leyendo material que pudiera interesar al visitante.

Roosevelt sabía que si quería encontrar la llave de su corazón, tenía que hablarle de lo que más anhelaba.

Si quieres agradarle a la gente, la quinta regla a seguir es: "Habla de cosas que interesen a tu interlocutor".

(6) Hacer felices a las personas cuando se encuentran

Hay una regla muy importante respecto a la conducta humana. Si no tomas esta regla a la ligera, casi nunca te encontrarás en una situación difícil. Quien siga esta regla tendrá muchos amigos y siempre se sentirá feliz. Quien viole esta regla sufrirá reveses. Esta regla es: "Respetar lo bueno de los demás".

Quiere elogios de aquellos con quienes entra en contacto y quiere que otros reconozcan sus fortalezas. Quieres sentir que puedes marcar la diferencia en tu pequeño mundo.

Crees que eres mejor que los japoneses, ¿no? Pero los japoneses creen que te supera ampliamente. Los japoneses conservadores se pondrán furiosos si ven a una dama japonesa bailando con un europeo.

¿No crees que eres mejor que los indios? Este es tu negocio. Miles de indios se sienten tan nobles que no pueden mover la comida que no está en sus bocas.

¿Crees que eres mejor que los esquimales? ¿Quieres saber qué piensan de ti? Es raro encontrar vagabundos y gente ociosa entre los esquimales a quienes no les gusta trabajar. Los esquimales los llaman "blancos", la gente más baja y mezquina.

Cada nación se considera superior a otras naciones. Esto se convirtió en la base del patriotismo.

Nueve
personas están en armonía
entre sí y sus interacciones con
la gente de arriba a abajo se
ganan el corazón de la gente.

1. Piensa en lo que piensa tu jefe y preocúpate por lo que a tu jefe le preocupa

Tu jefe también es un ser humano, y es un ser humano como tú, también tiene dolores de cabeza y también espera que otros puedan ayudarlo a resolver problemas y superar las dificultades. Los subordinados inteligentes deben pensar en lo que piensa su jefe y preocuparse por lo que le preocupa.

Wang Meng, nombre de cortesía Jinglue, nació en el condado de Juxian, Beihai (ahora sureste de Shouguang, provincia de Shandong), nació en 325 y murió en 375. Se desempeñó como primer ministro de la antigua dinastía Qin durante el período de los Dieciséis Reinos. La familia de Wang Meng era muy pobre desde que él era un niño y se ganaba la vida vendiendo recogedores. En ese momento, la nobleza de Guanzhong pensaba que era de bajo origen y lo menospreciaba, pero a él no le importaba. Posteriormente se mudó a la montaña Huayin. Le gusta mucho la lectura, especialmente el arte de la guerra, es una persona conocedora y estratégica.

En 354 d.C., la dinastía Jin del Este envió al general Huan Wen a atacar a la antigua dinastía Qin y llegó a Guanzhong. El ex rey de Qin, Fu Jian, dirigió al ejército de Qin para resistir vigorosamente, pero sufrió repetidas derrotas y tuvo que retirarse a Chang'an. Sin embargo, cuando el ejército Jin llegó a Bashang (al sureste de la actual ciudad de Xi'an), no lejos de Chang'an, dejaron de moverse y nadie pudo descifrar las intenciones de Huan Wen. Un día, un erudito que vestía un abrigo corto raído llegó al campamento militar y pidió ver a Huan Wen. Huan Wen solo estaba tratando de reclutar talentos y cuando escuchó que vendría un erudito, se alegró de recibirlo. Cuando Wang Meng entró al campamento, los soldados vieron que vestía un abrigo corto raído y actuaron de manera informal: no parecía un erudito en absoluto y se sintieron muy ridículos. Huan Wen también se sintió desconcertado y quiso poner a prueba la capacidad

intelectual de Wang Meng y pedirle que hablara sobre la situación actual en el mundo.

Tan pronto como mencionó los principales acontecimientos del mundo, Wang Meng comenzó a hablar sin parar, mientras hablaba, metía las manos en la ropa y seguía rascándose aquí y allá, esforzándose por atrapar los piojos de su cuerpo. Al mirarlo, los soldados casi se rieron a carcajadas, pero Wang Meng mantuvo la calma y habló con entusiasmo con Huan Wen. Hizo un análisis claro de la situación política y militar entre el norte y el sur, y sus ideas fueron muy reveladoras. Se sorprendió y pensó que Jiangdong Talent, nadie puede igualarlo.

Huan Wen le preguntó de nuevo: "Esta vez dirigí un gran ejército a una expedición a Guanzhong bajo la orden del emperador para eliminar el daño a la gente. ¿Por qué los héroes locales no han venido a verme todavía?".

Wang Meng sonrió levemente y dijo: "General, ha viajado miles de millas para penetrar profundamente en el corazón del enemigo. Ahora Chang'an está justo frente a usted, pero se quedó en Bashang y no atacó. No todos lo saben. lo que estás planeando, para que no quieran venir a verte."

Las palabras de Wang Meng golpearon el corazón de Huan Wen. Resultó que la expedición al norte de Huan Wen tenía como objetivo principal establecer su prestigio en la dinastía Jin del Este y someter a sus oponentes políticos. Hizo una guarnición en Bashang y no tenía prisa por atacar Chang'an porque quería preservar sus fuerzas. Cuando Huan Wen quiso reclutar talentos, Wang Meng se recomendó a sí mismo para poder realizar su profundo conocimiento y talentos estratégicos. Lo que es más importante es que Wang Meng puede analizar con precisión las intenciones y pensamientos de Huan Wen. Entonces se ganó la atención de Huan Wen.

Cuando Huan Wen retiró sus tropas de Guanzhong, invitó repetidamente a Wang Meng a regresar a Jiangdong, pero Wang Meng se negó y aún así regresó a la montaña Huayin para vivir una vida aislada. Pero este erudito que hablaba del mundo mientras contraía piojos se hizo famoso.

Este año, Fu Jian tomó el título de rey Donghai de la antigua dinastía Qin. Para expandir su poder, Fu Jian estaba ansioso por reclutar talentos y quería encontrar una mano derecha. Alguien le recomendó a Wang Meng, de nacionalidad Han. Fu Jian inmediatamente envió a sus compinches a invitarlo y le dio una gran bienvenida. Los

dos se llevaron bien de inmediato e incluso hablaron sobre asuntos nacionales. Fu Jian estaba tan feliz que mantuvo a Wang Meng a su lado, describiéndose a sí mismo como "como Xuande conociendo a Kong Ming".

En 357 (el primer año de Shengping), Fu Jian mató a Fu Sheng y se proclamó emperador, también conocido como Rey de Qin. Wang Meng fue nombrado Viceministro de Zhongshu, Shiping Ling, Príncipe Heredero, Tutor y Primer Ministro. Fue ascendido cinco veces en un año. Su poder era tan grande que nadie podía compararse con él. Los libros de historia dicen que "a mediados de año se produjeron cinco movimientos y el poder se transfirió del interior al exterior".

Más tarde, Fu Jian valoró a Wang Meng, también porque podía "sentir el pulso" con precisión de su jefe, Fu Jian. Fu Jian lo admiraba por el incidente de Huan Wen y realmente lo promovió porque él y Fu Jian "se llevaron bien" y "se llevaron bien". Como podía pensar lo mismo que sus superiores, no es de extrañar que más tarde "se mudara cinco veces a mediados de año y su poder se transfiriera tanto interna como externamente".

2. Sea el alma subordinada del jefe

Si ser el alma de una empresa puede ganarse la atención del jefe, entonces ser el alma subordinada del jefe puede ganarse aún más el favor del jefe.

El jefe - en una organización jerárquica piramidal moderna - tendrá múltiples subordinados. No todos estos subordinados satisfarán al jefe, pero el jefe definitivamente tendrá algunos subordinados capaces. Aquellos que son buenos para el jefe son los subordinados del alma del jefe.

Si puede meterse en el círculo de los subordinados del alma de su jefe, también obtendrá beneficios inesperados.

(1) Tenga una actitud de promocionar a su jefe.

"En la vida corporativa actual, la mejor filosofía es promover a tu jefe".

Abel Casey, presidente de American Airlines, señaló:

"El uso de esta filosofía también reforzará la naturaleza recíproca de la relación adecuada con el jefe para cualquier

subordinado que desee destacar".

"Lo que hace que un gerente destaque son las personas que trabajan para él", dijo Edgar Speer, ex presidente de U.S. Steel. "Sólo ellos pueden ascenderlo. Todo lo que sus jefes tienen que hacer es reconocer esto".

Sin embargo, inevitablemente querrás que tu jefe vea esto.

Si puede conectar esto con su interés en promocionar a sus subordinados, tendrá una relación fundamentalmente sólida con su jefe.

Piénsalo, puedes ser un excelente subjefe porque tus subordinados te ayudan, por lo que presionar a tus subordinados y ampliar sus logros equivale a mostrar tu éxito como su jefe.

Asimismo, eres uno de los subordinados de tu jefe. Por lo tanto, debes promover a tu jefe de la misma manera que tus subordinados te promovieron a ti: haciendo el trabajo que él desea mostrarle a su jefe.

La relación correcta entre usted y su jefe le permite saber que comprende esta interdependencia y demuestra que está dispuesto a trabajar duro para promoverlo.

Para ello, es necesario buscar más trabajo de forma proactiva desde el principio y asumir la mayor responsabilidad posible.

(2) El primer y segundo paso

El primer paso es que lo que buscas al principio debe ser un trabajo adecuado, es decir, un trabajo que no sea fácil de hacer bien.

A menos que demuestre que puede hacer el trabajo, su jefe no puede esperar que usted se desempeñe de una manera que conduzca a un ascenso tanto para él como para usted. Porque es imposible que alguien obtenga altas calificaciones por un trabajo fácil.

"En el departamento de ingeniería de nuestra empresa", señaló el ex presidente de Ford Motor Company, Bonan Peterson, "cualquiera que haga cosas difíciles recibe su nombre cuando se anuncia un nuevo producto. Cuando tienes que firmar un contrato, cuando trabajas, es muy, "Muy real. En comparación con esas personas que siempre hacen un buen trabajo pero siempre permanecen "en progreso", él no solo probó el auto y lo mejoró, sino que también escribió las instrucciones de prueba".

"Incluso si alguien que siempre está en progreso ha hecho un trabajo perfecto, su desempeño seguirá siendo diferente del de alguien que puede diseñar el freno de mano, el conjunto del volante, el diseño del chasis, etc. de una sola vez. Por lo general, hay que estar atento a cualquiera que haya hecho un trabajo perfecto". firmar y decir: 'Este es mi trabajo'".

"También encontrarás personas que crees que son los sucesores ideales, pero después de diez o doce años, nunca asumen ningún trabajo de diseño. Cuando la bala pasa, simplemente la esquivan, sin intentar defenderse".

El segundo paso para construir una buena relación con su jefe es establecer una reputación de tener siempre la razón.

El truco consiste en no hacer una declaración u opinión absoluta a menos que esté absolutamente seguro. Por muy reflexivo que seas, debes distinguir entre tus opiniones y tus opiniones firmes sobre el asunto.

Así que antes de expresar tu opinión, asegúrate de añadir una frase inicial: "Creo... En mi opinión... Creo..." Nunca utilices este tono: "Ahora escúchame..."

Por supuesto, siempre debes estar seguro del contenido de tu trabajo. Aunque cada uno tiene opiniones diferentes al respecto, debes hacerle saber a tu jefe que cuando le cuentas las actividades difíciles que llevas a cabo, estás diciendo la verdad absoluta.

Esto es lo que debes hacer de forma automática y espontánea antes de presentar un informe a tu jefe. Sin embargo, muchos jefes de alto nivel insisten en que la preparación no debe ser una rutina.

Una cosa que hay que añadir es:

Debe ser completamente sincero con su jefe, del mismo modo que exige que sus subordinados sean sinceros con usted. Nunca debes dejar que tu jefe piense que pudiste haberlo engañado en algún momento.

"Si encuentro que hay alguna discrepancia en un informe que me hizo un gerente de la empresa", señaló Bao Boke, presidente de Lishuo Mechanical and Electrical Company:

"El no recibirá ninguna bonificación. Porque no debería usar ese 'arte de vender' en mi contra".

Pero, de nuevo, informarle a su jefe sobre sus logros es otra historia. Aquí es necesario utilizar un poco de indirección para evitar los aspectos objetables del autoengrandecimiento.

Se deben hacer preparativos completos y minuciosos Thomas Presky, ex vicepresidente senior de American Airlines, señaló: "Siempre les gusta tirar bombas. A menudo presentan un informe de análisis aparentemente razonable, porque además de recopilar datos y sacar algunas conclusiones ficticias, no tienen nada que hacer. "No se hizo nada, así que una vez que empiezas a profundizar en el informe, se desmorona fácilmente".

En una ocasión, American Airlines tenía la intención de aumentar los precios de varios contratos de arrendamiento. Varios de los subordinados de Presky redactaron una propuesta y se la entregaron para que la revisara. Después de echarle un vistazo, Presky inmediatamente aceptó. Pregúntele si las cifras de costos que solían ser correctas el precio es correcto. Después de una investigación en profundidad, descubrió que estos subordinados habían preguntado al Departamento de Finanzas sobre el costo de volar un avión del punto A al punto B antes de especificar la propuesta. Como es habitual, lo que les proporcionó la Oficina de Finanzas fue un costo totalmente configurado, dado que cada avión debía cubrir parte de los gastos totales de la compañía, este costo también se incluyó en el costo proporcionado por la Oficina de Finanzas.

"Pero el negocio de arrendamiento es una manera de aumentar de forma rentable la utilización de un activo", afirmó Presky. Si estos aviones no se utilizan, se quedarán allí y, en este caso, el precio del arrendamiento puede reducirse; de hecho, hay que fijar un precio competitivo específico.

De ello se deduce que los hombres de Pleskei no comprendieron las cifras obtenidas y, lo que es peor, no las estudiaron con actitud inquisitiva.

"Depende de usted asegurarse de obtener la información correcta", concluyó Pleske.

En definitiva, debes estar completamente preparado y asegurarte de que lo que dices es correcto al exponer los hechos.

3 . Hay que mantener el prestigio del jefe

En última instancia, el "prestigio" del jefe debe ser establecido y mantenido por uno mismo. Sin embargo, los subordinados a veces desempeñan un papel extremadamente importante en el establecimiento y mantenimiento del prestigio de sus jefes. A veces, los subordinados tienen que pensar en cosas que el jefe no puede pensar. Y las cosas que el jefe no puede hacer, también debes hacerlo por tu jefe. Una vez que tu jefe descubra tus buenas intenciones, definitivamente romperá a llorar. Por el contrario, sería una tontería no prestar atención a mantener el "prestigio" de su jefe porque su jefe no puede pensar en ello o no puede hacerlo.

No nos atrevemos a estar de acuerdo con el enfoque de Fan Zeng durante el Banquete de Hongmen. En el banquete, el asesor de Xiang Yu, Fan Zeng, hizo varias señales para matar a Liu Bang, pero Xiang Yu se negó en silencio. Posteriormente Liu Bang logró escapar. Como resultado, Fan Zeng dijo enojado: "¡Shu Zi no es suficiente para hacer planes!"

Originalmente, Xiang Yu respetaba mucho a Fan Zeng y lo llamaba su "sub-padre", sin embargo, debido a las diferentes actitudes hacia Liu Bang en el Banquete de Hongmen, Fan Zeng dejó a Xiang Yu. Fan Zeng no pudo hacerlo aquí. Cuando su jefe (Xiang Yu) cometió un error en su toma de decisiones, lo compensó a tiempo, pero no dudó en destruir el prestigio de Xiang Yu e incluso se alejó en el punto crítico. momento Fue realmente imprudente. Para mantener el prestigio del jefe, es necesario comenzar con algunas cosas pequeñas: una pequeña cosa puede decir si los subordinados realmente mantienen el prestigio del jefe.

Un día, el jefe de sección Zhang del Departamento de Secretaría de la Oficina Industrial de cierta ciudad estaba revisando documentos en su oficina. En ese momento, Tan, un cuadro retirado de su unidad conocido por su afición a presentar denuncias, entró y dijo que quería ver al director. El jefe de sección, Zhang, lo saludó calurosamente para que se sentara, luego llamó a la puerta de la oficina del director y le pidió instrucciones sobre qué hacer. El director estaba ocupado con los asuntos de la oficina en ese momento y no quería ver a Tan. Simplemente le dijo al jefe de sección Zhang: "Dígale que no estoy aquí". El jefe de sección Zhang regresó a su oficina y le dijo a Tan: " Líder, si no estás en la oficina, regresa primero y puedo contarte

cualquier cosa". En este caso, Tan no tenía nada que decir y abandonó el departamento de secretaría enojado.

Más de una hora después, el jefe de sección Zhang se levantó y fue a la sala de archivos. Cuando llegó al pasillo, inesperadamente vio al director estrechar la mano de Tan en la puerta del baño y escuchó a Tan decir: "Justo ahora el jefe de sección Zhang dijo ¡No estabas en la oficina!" ¡Dónde, estuve allí!", Respondió el director sin dudarlo. El jefe de sección Zhang de repente sintió un escalofrío en todo el cuerpo.

Resultó que después de que Tan dejó el departamento de secretaría, no fue a casa, sino que caminó de un lado a otro por el pasillo de la oficina de mala gana. Se encontró con el director que iba al baño y se apresuró a saludar. Era la escena hace un momento. Posteriormente, Tan les dijo a todos los que conoció que el jefe de sección Zhang era deshonesto y de mala calidad, y que estaba tratando de engañar a los demás. Al jefe de sección Zhang le costó mucho discutir. Al principio me sentí agraviado, pero luego lo pensé, como líder lo hago por impotencia. Como secretaria, debo prestar atención a mantener la imagen del líder, de lo contrario tendrá un impacto negativo en el trabajo. . Por lo tanto, nunca le explicó el asunto a nadie y se rió cuando escuchó la discusión.

En el trabajo, mantener la imagen de camaradas destacados también es una cualidad que deben poseer los subordinados. Es normal que su jefe no pueda o no quiera recibir algunas visitas debido al trabajo ocupado y otras razones.

También es necesario que los subordinados rechacen la visita de diversas maneras según la intención del jefe. Es comprensible que el jefe de sección Zhang maneje el asunto de acuerdo con la intención del líder. Lo que es particularmente loable es que cuando lo malinterpretan, también puede considerar la situación general y afrontarla con calma, siempre presta atención a mantener la imagen de su jefe y ayuda a su jefe a establecer "prestigio", pero está dispuesto a serlo. incomprometido.

De esta manera, el director, como su superior, no dejará de darse cuenta y definitivamente se sentirá gratificado de tener un subordinado así.

4. Si haces cosas buenas tú mismo, el mérito es de tu jefe.

Como subordinado, lo más tabú es criticar los propios logros y estar orgulloso de las propias habilidades, nueve de cada diez veces estas personas estarán celosas y no terminarán bien. Liu Bang le preguntó una vez a Han Xin: "¿Cuántas tropas cree que puedo liderar?" Han Xin dijo: "Su Majestad no puede liderar más de 100.000 tropas como máximo". Liu Bang volvió a preguntar: "¿Y usted?" Han Xin dijo: "Cuanto más, mejor." ¿Cómo podría Liu Bang no sentirse agraviado por tal respuesta? Naturalmente, el destino de Han Xin se puede imaginar.

Entonces, ¿cómo podemos no sólo cosechar los beneficios del servicio meritorio y ser favorecidos por nuestros superiores durante mucho tiempo, sino también evitar los peligros que éste causa? Nuestros maestros de tiro a caballo han ideado un truco inteligente: "devolver el crédito al mérito".

Los subordinados que son buenos para adular trabajan duro y trabajan duro, y luego atribuyen todo el crédito, los logros y la buena reputación al líder, dejando las faltas y la reputación a ellos mismos. Para usar un dicho popular posterior, "el buen trabajo se debe a la sabiduría del líder superior.", genial, pero el mal desempeño se debe a que no somos lo suficientemente efectivos en implementar las decisiones de nuestros superiores y el nivel no es alto." Me gustaría preguntar: ¿a qué líder no le pueden agradar esos subordinados y no puede confiar en ellos?

El tío Tian era un nativo de principios de la dinastía Han Occidental. Una vez sirvió como funcionario bajo el yerno de Liu Bang, Zhang Ao. Más tarde, Zhang Ao estuvo implicado en un caso de asesinato del emperador. Liu Bang estaba furioso y arrestó a Zhang Ao. en Beijing y emitió un edicto que decía: "¡Cualquiera que se atreva a ir con Zhang Ao hará que maten a sus tres clanes!"

Pero el tío Tian, independientemente de su seguridad personal, se afeitó la cabeza, se vistió como un sirviente y siguió a Zhang Ao a Chang'an para servir. Más tarde, el caso se descubrió y no tenía nada que ver con Zhang Ao. El tío Tian se hizo famoso por su lealtad y amor por su superior.

El emperador Wu de la dinastía Han admiraba mucho al tío Tian y lo envió al estado vasallo de Lu para servir como primer ministro. El rey Lu era hijo del emperador Jing, confiaba en su estatus especial como príncipe, se entregaba a la anarquía y saqueaba las propiedades de innumerables personas. Tan pronto como el tío Tian asumió el cargo, hubo más de cien personas que vinieron a demandar al rey Lu, el tío Tian ignoró a los indiscriminados y abofeteó a las más de 20 personas que tomaron la iniciativa en presentar la denuncia con 50 golpes cada una, y el resto con 20 golpes cada uno, y regañó enojado a las personas que se quejaron y dijo: "¿No es el rey Lu tu maestro? ¿Cómo te atreves a demandar a tu maestro?"

El rey Lu se sintió muy avergonzado después de escuchar esto, por lo que tomó parte del dinero del palacio y se lo dio al tío Tian, pidiéndole que le pagara a las personas que habían sido robadas. El tío Tian no lo aceptó y dijo: "Si el rey toma algo y le pide al antiguo ministro que se lo devuelva, ¿no significa esto que el rey tendrá una mala reputación y yo tendré una buena reputación? Es mejor para el ¡El rey debe pagarlo él mismo!"

El rey Lu se alegró mucho después de escuchar esto y elogió repetidamente al tío Tian por ser inteligente, capaz y reflexivo.

Li Mi de la dinastía Tang estaba más familiarizado con el principio de "devolver el mérito al emperador". Li Mi fue una figura bastante famosa en la arena política de mediados y finales de la dinastía Tang. Sirvió sucesivamente como emperadores de Xuanzong, Suzong, Daizong y Dezong, y fue muy influyente tanto en el país como en el extranjero.

Durante el reinado del emperador Dezong de la dinastía Tang, Li Mi sirvió como primer ministro. Debido a que no confiaban en él, la minoría étnica Huihe en el noroeste pidió hacer las paces con la dinastía Tang y casarse. Esto planteó un problema para Li Mi. Considerando la situación general de estabilización del país, Li Mi abogó por el restablecimiento de relaciones amistosas con los uigures, pero el emperador Dezong, que había sido humillado por los uigures en sus primeros años y albergaba un profundo odio hacia los uigures, se negó resueltamente. Las cosas están estancadas ahí. Sucedió que en ese momento los generales estacionados en la frontera noroeste enviaron un documento urgente a la corte, pidiendo tropas y caballos adicionales para las tropas

fronterizas. En ese momento, la dinastía Tang estaba tan vacía que no tenía esta fuerza. Y Tang Dezong estaba indefenso.

Li Mi sintió que esta era una oportunidad que podía aprovecharse, por lo que le dijo a Dezong: "Si Su Majestad adopta mi idea, en unos años, el precio de los caballos será diez veces menor que ahora".

Dezong se apresuró a preguntar cuál era su propuesta, pero no respondió directamente, lo intentó y dijo: "Sólo si Su Majestad tiene un corazón desinteresado y se somete a los demás por el bien del país, del país y del país, ¿Puedo atreverme a decirlo?".

Dezong dijo: "¿Por qué no confías en mí? Si tienes alguna idea, idímelo rápido!".

Li Mi luego dijo: "Le pido a Su Majestad que haga las paces con los uigures".

Como era de esperar, esto fue rechazado por Dezong: "Puedo aceptar cualquier otra idea que tengas. Sólo la cuestión uigur, nunca volverás a mencionarla. Mientras viva, nunca haré las paces con ellos. Después de mi muerte, ¿qué? ¿Qué pasará con las generaciones futuras? ¡Es asunto suyo lidiar con eso!

Li Mi sabía que el vengativo emperador Dezong no se dejaría persuadir fácilmente. Si actuaba demasiado apresuradamente o hablaba de manera demasiado radical, no solo no lograría hacer las cosas, sino que también despertaría el resentimiento del emperador y se traería el desastre. Adoptó un método de penetración gradual y, después de más de un año y más de 15 conversaciones expresando sus intereses, finalmente logró que el Emperador Dezong pasara.

Li Mi también se adelantó para trabajar con los líderes de la tribu Huihe, haciéndolos aceptar las cinco demandas de la dinastía Tang y convertirse en hijos y ministros del emperador de la dinastía Tang. De esta manera, Tang Dezong salió de la situación y salvó su rostro. Estaba muy feliz. La relación entre la dinastía Tang y los uigures finalmente se reconcilió. Esto fue causado en su totalidad por el arduo trabajo de Li Mi y por su cuenta. Tang Dezong le preguntó a Li Mi confundido: "¿Por qué el pueblo uigur te escucha así?".

Si es una persona frívola, seguramente se jactará de su destacada reputación, impresionará a los extranjeros y demostrará que es más inteligente que el emperador. Esto inevitablemente provocará sospechas e insatisfacción en el

emperador. Sin embargo, Li Mi es una persona muy política. ... Como hombre de experiencia, no se dijo nada a sí mismo, pero dijo respetuosamente: "Todo esto depende del poder de su majestad. ¡Cómo puedo tener un poder tan grande!"

Después de escuchar esas palabras, ¿podría Dezong sentirse infeliz y no favorecer más a Li Mi?

Cuando el tío Tian y Li Mi lidiaron con una relación superior-subordinado tan difícil, mostraron la sabiduría de la gente en la burocracia china: me hago cargo de las cosas que ofenden a los demás, y las cosas por las que pago presentándome van al jefe. para que pueda afianzarse y aceptar la responsabilidad.Favor.

5. No compitas con tu jefe

No importa cuán exitosa sea una persona, todas tienen una cosa en común: siempre habrá momentos de vacío y mal humor. Si tu jefe te pide que hables de asuntos personales después de salir del trabajo, significa que tiene algo difícil de explicar. Recuerda que él no te aprecia especialmente ni confía en ti, no seas complaciente, ir paso a paso es la actitud que debes adoptar. Porque si se arrepiente de haberte contado demasiado sobre sus asuntos personales y teme que lo hagas público, puede que te evite especialmente, lo que será muy perjudicial para tu futuro.

Si vas a trabajar al día siguiente y les cuentas a tus compañeros lo que pasó anoche para mejorar tu estatus, las consecuencias definitivamente serán desastrosas. Además, crees que la reunión de anoche fue equivalente a establecer una amistad sólida con tu jefe, por lo que sigues dándole palmaditas en el hombro cuando lo conoces. ¡Este movimiento puede hacerte perder tu trabajo inmediatamente! No seas descuidado.

De hecho, las personas inteligentes deberían adoptar la actitud contraria, es decir, deberían guardar silencio sobre lo que pasó anoche, incluso sus mejores colegas no dirán una palabra y fingirán que no pasó nada. Cuando te reúnas con tu jefe, mantén la calma y mantén la distancia habitual con él, a menos que la otra persona mencione primero el pasado. Si todavía está alegre y tiene la actitud de encontrarse con un viejo amigo, puedes tranquilizarte.

Por casualidad, descubres un secreto: tu jefe casado tiene una relación extramatrimonial con una colega.

De hecho, las cosas no son complicadas, solo hay que fingir ser sordo y mudo, lo que significa fingir que no lo sabes todo y guardar silencio.

Por ejemplo, si originalmente concertaste una cita con un amigo para cenar en un determinado restaurante y cuando entras al restaurante, de repente lo ves, puedes fingir que estás tranquilo y mirar a tu alrededor primero. , las cosas serán más fáciles de manejar. Si no encuentras a nadie, simplemente sal de allí y espera a tu amigo afuera de la puerta. Incluso si tu amigo ya está sentado a la mesa, puedes acercarte a él, tratarlo como una emergencia, dejar el lugar con él y explicarle en detalle.

Si tus amigos y tú llegan primero y entran durante la comida, también puedes saludarlos con calma mientras haces contacto visual, pero no hables con tus amigos por mucho tiempo, es mejor salir antes que ellos. hola cuando te vayas.

Cuando regrese a la oficina al día siguiente, actúe como si nada hubiera pasado y simplemente entierre su cabeza en la pila de papeles. Incluso si un colega habla en privado sobre ellos dos, es mejor no mencionarlo. De todos modos, estropear la relación entre hombres y mujeres en la oficina no dará buenos resultados, si eres inteligente debes evitar cosas tan ambiguas.

Su jefe inmediato siempre ha estado feliz de trabajar con usted, pero recientemente ha tenido una relación extramatrimonial con una colega, tanto en público como en privado, y se ha convertido en un tema candente en la oficina. Algunas personas, preocupadas por el caos que reina en el mundo, incluso planean presentar una denuncia contra su jefe, acusándolo de no distinguir entre asuntos públicos y privados.

Debes sentirte tentado a ayudarlo, ¡pero espera! ¡Corre un gran riesgo siendo "asesor"! Si está atrapado entre querer continuar el romance y tener miedo de su jefe, lo más probable es que esté buscando a alguien con quien desahogarse, ¡y serás tú!

Te considerará un obstáculo, una persona celosa o el iniciador de la difusión de rumores que definitivamente destruirán una buena relación de cooperación: "las buenas intenciones no se pagan".

Desde otra perspectiva, un administrador astuto no permitirá que los asuntos personales se involucren en

asuntos oficiales y creará "tendencias de oficina" por sí mismo. Entonces tu consejo puede ser en vano.

Te aconsejo que guardes silencio, es la forma más adecuada de demostrarle tu lealtad. No expreses ninguna opinión sobre su incidente y no dejes que otros compañeros te arrastren al agua y se conviertan en parte de los susurros.

Sin duda, existen innumerables razones que enojan a tu jefe, si puedes entender que tu jefe también tiene algo que ocultar, le preocupa que el trabajo no se complete correctamente según lo programado, debido al miedo temporal, pierde el equilibrio psicológico. y sólo puede "abrir fuego" indiscriminadamente contra los empleados que lo rodean. Después de comprender este punto clave, se sentirá muy relajado y natural al tratar con un jefe así en el futuro.

Si su jefe es un tirano, debe hacerle saber que sigue sus instrucciones y sabe exactamente lo que quiere decir; incluso antes de que le grite, dígame que su trabajo va bien. Tienes que afrontar la realidad, en lugar de tratarlo como un flagelo y evitarlo para siempre, debes tomar la iniciativa de decirle a tu jefe:

"He pensado completamente el plan de implementación para este trabajo. Una vez que lo haya resuelto, puedo entregárselo pasado mañana".

¿Existe necesariamente una barrera invisible entre superiores y subordinados? La respuesta no es necesariamente: muchas veces la barrera es creada por el hombre.

Por ejemplo, cuando muchas personas se reúnen entre colegas, siempre reúnen solo a colegas del mismo nivel. Todos juegan y juegan libremente, pero nunca invitan a personas mayores a jugar juntas, por miedo a ser antinatural.

Esta noción es absolutamente errónea. Todo el mundo tiene una naturaleza curiosa y divertida. Tú y tu jefe tenéis esto en común, entonces, ¿por qué os sentís tan antinatural? Recuerda, la fiesta es fuera de la oficina y fuera del horario de oficina, por lo que no hay jerarquía entre tú y tu jefe, sois amigos que pueden divertirse juntos.

Si eres el iniciador del evento, recuerda invitar a tu jefe la próxima vez.

Para reuniones más relajadas, generalmente no es necesario enviar invitaciones. Puedes invitar verbalmente a tu jefe: "La semana que viene tendremos una pequeña

fiesta. Sólo estamos charlando. ¡Puedes asistir con nosotros!" Incluso si el Se ha enviado la invitación, debe invitar personalmente a su jefe: "A la fiesta de la próxima semana asistirán Chen Bijun, Susan Wang, etc. El programa será... Me pregunto si tendrá tiempo para asistir. Tenga en cuenta que el El punto clave de ambos es informarle primero a su jefe el propósito y el propósito de la fiesta, mientras le da a elegir.

La relación con el jefe se vuelve armoniosa y muy hábil. Primero debes conocer sus hábitos y preferencias, como su gusto por vestir, su actitud a la hora de asignar el trabajo o manejar los asuntos diarios, etc.

Tu jefe también es una persona común y corriente, puede que tenga las mismas preocupaciones o curiosidades que tú, cuando sea apropiado también puedes hablar con él sobre algunos asuntos personales, como por ejemplo encontrar un buen destino de vacaciones con tu familia recientemente o ayudar a tu jefe. en algunos asuntos no comerciales. Una mano amiga.

En la empresa, también puedes elegir algunos temas que prefiera tu jefe cuando tengas más tiempo libre, lo que puede hacer que el trabajo sea más agradable. Al mismo tiempo, es mejor no decir una palabra sobre los chismes de otros compañeros sobre el jefe, para no dejar nada atrás.

Cuando encuentres algo con lo que no estés satisfecho, no le echas la culpa a tu jefe tan pronto como abras la boca. Debes informarle todo detalladamente y expresar tus sentimientos, pero recuerda, no puedes dejar que otros compañeros escuchen tu opinión. conversación., para que la gente no piense que estás en conflicto. Incluso si realmente tienes un desacuerdo con tu jefe, cálmate y guarda silencio. Recuerde, nunca es bueno discutir por discutir. A menos que pueda obtener opiniones útiles de la discusión, iserá mejor que controle su lengua!

6. Pídele a tu jefe más instrucciones e informa más

Algunas personas dicen que el principio del aprendizaje es la imitación.

Siempre es fácil para la gente corriente prestar atención a los defectos de los demás e ignorar las ventajas

de los demás. Por lo tanto, se ha convertido en una rara virtud descubrir las ventajas de los demás y elogiarlos. Nadie se enfadará por el elogio, sino que se sentirá agradecido y tendrá una buena impresión de la otra persona.

Sólo aquellos que pueden elogiar a los demás son verdaderamente dignos de elogio.

Las personas que pueden aprender de las personas que los rodean son las personas más inteligentes del mundo.

Tres personas van juntas, debe ser mi maestro.

Tenemos dos oídos, lo que significa que escuchamos más de lo que hablamos.

Si estas sabias palabras se aplican al sistema empresarial, significa que los subordinados deben centrarse en las ventajas de sus superiores, serles lo más leales posible y absorberlos y aprender de ellos como una esponja.

Cuando Xiao Li todavía era vendedor, su gerente inmediato era una persona que hablaba con mucho humor. Las reuniones de dirección más serias de la empresa suelen resultar interesantes gracias al humor de este directivo. En ese momento, Xiao Li admiraba mucho al gerente y se concentraba en aprender su humor, su visión de la vida y su filosofía de vida.

Debido al entusiasmo de Xiao Li, el gerente también guió a Xiao Li muy amablemente. Bajo su cálido cuidado y guía, Xiao Li se convirtió gradualmente en un vendedor confiable de la empresa. Mirando hacia atrás ahora, la razón radica en el hecho de que el gerente convenció sinceramente a Xiao Li y le pidió humildemente consejo.

Aprende de tu jefe y déjate convencer sinceramente por tu jefe, lo más importante es ponerlo en práctica para que tu jefe quede realmente conmovido.

Por ejemplo, a mi jefe le gusta leer y jugar a la pelota. También puedes encontrar algunos libros para leer y, a menudo, invitarlos a jugar a la pelota o participar en competiciones deportivas. Además, puedes comprar ropa del mismo tejido o diseño que tu jefe, fumar la misma marca de cigarrillos, comer el mismo tipo de café o comida... es decir, en términos de desempeño conductual, debes hacer sentir a tu jefe que eres el "mismo tipo" de personas que él, para que te acepte psicológicamente fácilmente y te agrade.

En el trabajo diario tienes que ser más activo y trabajar más duro que los demás, para que tu jefe te valore mejor

que los demás.

La "puntualidad" es un principio necesario para todos. Una persona con crédito definitivamente será puntual. Una persona que no es puntual equivale a ser poco confiable. Una persona sin crédito no puede tener éxito.

Si un oficinista siempre llega tarde, falta al trabajo y se le exige que salga del trabajo a tiempo, no importa lo bueno que sea halagando, no logrará ningún buen resultado.

El famoso director general de la compañía japonesa Toshiba Electric, Toshio Domitsu, se levanta cada mañana a más tardar a las cinco de la mañana y es el primero en filtrar la agenda del día.

¡Ir a trabajar antes que los demás es en realidad la mejor manera de promocionarse! Los clientes que quieren presentar una reclamación a la empresa o tienen asuntos urgentes suelen llamar antes del horario laboral. Y una empresa que pueda atender a los clientes temprano en la mañana dará a la gente una buena impresión y tendrá una gran credibilidad.

Ser uno de los primeros empleados en trabajar y atender esas llamadas telefónicas prematuras es una tarea muy importante que no sólo puede aumentar el alcance del trabajo del individuo y el rango de respuesta, sino también generar una atmósfera de trabajo brillante para la empresa.

De vez en cuando, cuando te encuentras con tu jefe que tiene algo que hacer y llega temprano a trabajar, debes acercarte y saludarlo con voz clara, lo que dejará una profunda impresión en tu jefe. Si recibe una llamada telefónica de su jefe, debe escuchar atentamente y tomar notas, entregársela tan pronto como entre por la puerta y luego acompañarlo respetuosamente a la oficina y abrirle la puerta. Hay un dicho que dice que "tres pasos para dar la bienvenida, siete pasos para despedir" es este tipo de actuación.

Cuando veas que tus compañeros vienen a trabajar uno tras otro, debes saludarlos uno por uno con una voz clara y una sonrisa. Si tiene los números de teléfono de sus compañeros, dígaselos uno por uno en este momento. Pero hay un secreto, es decir, nunca susurres al comunicarte, lo mejor es dejar que otros compañeros te escuchen.

Informe inmediatamente a su jefe algunas noticias que acaba de enterarse en el periódico. Esta también es una táctica para demostrarle a su jefe que es reflexivo y considerado.

"El plan del día comienza por la mañana." Ir a trabajar temprano no sólo le dará más tiempo para investigar o planificar el contenido del trabajo del día, sino que también puede ganar elogios de su jefe.

Tienes que ir temprano a trabajar, pero no puedes salir demasiado temprano. A menos que existan circunstancias especiales, nunca dejes el trabajo antes que tu jefe. Aún son las cuatro de la tarde, pero siempre se aprecia más la actitud de "sólo son las cuatro" que la actitud de "¡ya son las cuatro"! Incluso si otros se están preparando para dejar el trabajo, es mejor seguir trabajando fingiendo no saberlo. La visión del jefe es muy aguda.

Debes ser comedido cuando se trata de invitaciones de colegas. No debes ir siempre cuando te invitan y no debes rechazarlas ciegamente. De lo contrario, te considerarán demasiado informal y frívolo, o te considerarán retraído e insociable, lo que te hará ser muy desfavorable en la evaluación del personal.

De vez en cuando tu jefe se quedará a trabajar horas extras, por lo que es mejor tomar la iniciativa de quedarte y ayudar. Si tu jefe te invita a cenar por este motivo, estarás encantado de acompañarlo. Por supuesto, esto no es para pedirle a su jefe que lo trate, sino para crear oportunidades para acercarse a su jefe, charlar en el salón de té y escuchar la experiencia de vida de su jefe, etc.

Incluso si tu jefe habla de viejas melodías, debes escuchar con atención y responder con simpatía o admiración de vez en cuando, y nunca mostrar un rastro de impaciencia. Como se mencionó anteriormente, este tipo de subordinados son los más apreciados.

Se puede decir que "trabajar por la mañana y terminar el trabajo por la noche" tiene muchos beneficios, pero lo que hay que tener en cuenta es que hay que perseverar para que los resultados sean evidentes.

Independientemente de si es vendedor o no, si gana algo durante un viaje de negocios, debe informarlo a su jefe lo antes posible. No debes tener la idea de "hablar de ello más tarde", porque entonces no podrás mantener a tu jefe informado de las últimas novedades en el momento oportuno.

Los resultados de negociaciones comerciales a gran escala, la información más reciente, las acciones entre pares... esto es lo que el jefe más espera y más dispuesto a escuchar.

Acuda a los clientes para hablar de negocios y, ocasionalmente, utilice el número de teléfono del cliente para pedirle a su jefe que lo salude. Esto es cortés con el cliente y también es una táctica de lealtad hacia su jefe.

El siguiente paso es aprovechar la oportunidad para invitar al cliente a tomar una copa, lo que no sólo ayuda al resultado de la negociación comercial, sino que muchas veces también permite conocer las novedades de su sector o las tendencias de los fabricantes competidores de la boca del cliente.

Haga una sesión informativa y preséntela a su jefe cuando vaya a trabajar al día siguiente, y agregue una explicación verbal. Esto no solo hará que el entretenimiento sea significativo, sino que su jefe estará feliz de aceptarlo y usted no será criticado por ¡Los gastos de entretenimiento social un poco extravagantes! Dominar la inteligencia de mercado y cerrar negocios, ¿no es este el verdadero significado del entretenimiento social?

Además, siempre que negocies un negocio que implique una cantidad considerable de dinero, lo mejor es invitar a tu jefe a la habitación de invitados para una "visita de agradecimiento" al día siguiente. Esto es educado y una forma de mantener una relación buena y cercana con su jefe.

7. Obedece a tu jefe y sigue siempre las reglas primero.

Como dice el refrán: "¡Los niños no pueden elegir a su padre!" Del mismo modo, un subordinado no tiene derecho a elegir a su superior. Si dices voluntariamente: "Quiero ser un subordinado del Gerente A" o "No quiero ir a ningún lado a menos que sea el departamento del Gerente B"... etc., esto no está permitido en la empresa.

Y una vez que tengas esta idea, inevitablemente le faltarás aún más el respeto a tu jefe actual. Con el tiempo, incluso lo tratarás con desprecio y olvidarás la etiqueta que se debe esperar de superiores y subordinados. Hacerlo equivale a cavar su propia tumba.

Desafortunadamente, si te encuentras con un mal jefe, debes comprender sus pensamientos y tomar medidas preventivas. Debes observar estrictamente la etiqueta de

superiores y subordinados, incluso cuando no te gusten o te critiquen, debes aceptarlo incondicionalmente y con paciencia.

El trabajo debe ser serio, los informes deben ser lo más detallados posible y debe admitir sus errores si falla; atribuir todos los resultados del trabajo a la guía o ayuda de sus superiores y comportarse como un subordinado leal.

De hecho, hay muy pocos jefes que sean extremadamente crueles y abusen de su autoridad, es más, la relación entre las personas cambiará según sus actitudes relativas.

Lo peor es escapar a ciegas o persistir en luchar hasta el final. Cuando los subordinados tienen que pelear con sus superiores inmediatos, las consecuencias son predecibles. Además, si los subordinados adoptan el método de queja más allá del nivel, incluso si es efectivo, en términos del sistema organizacional, la persona que informa el nivel tendrá un peor resultado.

Pase lo que pase, siempre habrá cambios de personal en la empresa! La calidad del jefe no es muy importante, lo más importante es si el subordinado sabe llevarse bien con el jefe.

Salvo algunas excepciones, el proceso comercial general de una empresa con fines de lucro debe adoptar un enfoque de arriba hacia abajo, es decir, el jefe dirige a los subordinados a hacer las cosas.

Si un subordinado se comporta de manera demasiado prominente y se esfuerza por ser el centro de atención, a menudo se convertirá en blanco del rechazo y el resentimiento de sus colegas, y también le dará al jefe una sensación de inquietud como una espina en la espalda. Como resultado, sería muy difícil lograr el éxito sin problemas. En lugar de hacer esto, ¿por qué no cree que es honesto y humilde, pero que sus superiores están en el camino correcto?

Por ejemplo, tan pronto como tiene una buena idea, se la revela a su jefe y deja que se convierta en su conocimiento y luego la publica o la implementa, es decir, sigue el enfoque de arriba hacia abajo. De esta manera, no sólo los compañeros no serán excluidos, sino que el jefe también estará feliz. Esta también es una forma de mostrar lealtad a tu jefe.

Además, es natural que un superior ignore las opiniones de sus subordinados. Los subordinados deben estar mentalmente preparados para esto en todo momento

y no deben esforzarse ciegamente hasta el final. Aparte de convertirse en un objetivo de ataque y profundizar el odio de su jefe, se puede decir que esto no tiene ningún beneficio.

Por el contrario, siempre que las ideas del jefe no sean demasiado escandalosas, usted debe mostrar aprobación y apoyo activo, como si fuera el "hombre que sí" de su jefe.

No importa cuán buena sea la idea para brindarle al jefe, debe atribuirse al hecho de que se aprendió del jefe.

Esta es una era empresarial donde los consumidores son lo primero. El aumento de la concienciación de los consumidores ha hecho que a los productores les resulte cada vez más difícil desempeñar bien su papel.

Las quejas o protestas de los consumidores son inevitables. En este momento, si hay subordinados que estén dispuestos a abordar estos asuntos de manera proactiva y proactiva, sería un sueño para los gerentes.

Como todos sabemos, la mejor manera de afrontar las quejas es inclinar la cabeza y pedir disculpas. Este tipo de rol que permite que otros te regañen pero hace concesiones es el rol que menos le gusta a la mayoría de las personas. Si no lo manejas bien, es posible que la empresa te culpe. Debido a que esto es algo que todos evitan y temen, si alguien se acerca para asumir la responsabilidad en este momento, el jefe definitivamente le dará a esa persona una buena impresión y una alta evaluación. La cuestión es si las cosas se manejan correctamente.

Para poder gestionar con éxito las quejas de los clientes, además de adoptar una estrategia discreta de disculparse y enmendarse, también debemos aprovechar activamente esta oportunidad para hacer que el cliente se convierta en un cliente fiel de la empresa. lograr un resultado perfecto.

Para lograr este resultado, lo más importante es dejar que los clientes experimenten la sinceridad de la empresa. Por ejemplo, toma la iniciativa de acercarte al cliente para entender la situación y disculparte, después siempre debes pedirle su opinión. Tomar la iniciativa de visitar y atender de vez en cuando hace que los clientes se sientan respetados. Una empresa que respeta a sus clientes, por supuesto, será popular entre ellos.

Tenga el coraje de asumir los trabajos más difíciles y sea capaz de ganar activamente clientes para la empresa. Los empleados que demuestran activamente su voluntad de sacrificarse por la empresa deberían ser, sin duda, los

subordinados más apreciados y valorados por sus superiores y más dispuestos a ser ascendidos.

8. La felicidad del jefe es la mayor felicidad.

El requisito previo para el éxito de todos los complots de ministros traidores y traidores es la confianza y el apoyo del monarca y los superiores en sus complots. Sólo así los oponentes leales y buenos, incluso el emperador y los superiores, pueden ser verdaderamente derrotados por los subordinados. . Por lo tanto, el objetivo principal de todas sus acciones diarias es detectar rumores sobre sus superiores, espiar sus intenciones, observar sus palabras, descubrir sus intenciones y comprender profundamente sus intenciones. Los gustos y disgustos lo hacen tan feliz que se olvida de todo. y lo enoja tanto que puede satisfacer todos sus requisitos, para que pueda ser favorecido y reutilizado, y satisfacer todas sus necesidades.

Cuando Wuzong de la dinastía Ming estaba en el poder, un gran número de aduladores se reunieron a su alrededor, entre ellos el que tuvo mayor influencia sobre el emperador fue Jiang Bin, un miembro de los Xuanfu.

Jiang Bin nació en el ejército. En una batalla, fue alcanzado por tres flechas, una de las cuales le dio en la cara. La flecha penetró en la carne y salió de su oreja. A Jiang Bin no le importó y continuó luchando después de tirar. fuera. Cuando la noticia de este incidente llegó a la capital, Ming Wuzong, que era valiente y guerrero, quedó muy impresionado. Poco después de que terminó la batalla, Jiang Bin pasó por Beijing de camino al ejército y fue convocado por el emperador Wu por recomendación de su afortunado ministro Qian Ning. Cuando el emperador vio que las marcas de flechas todavía estaban en el rostro de Jiang Bin, no pudo evitar alabar: "¡Jiang Bin es tan fuerte!" Entre los dos monarcas, uno no tenía intención de interferir en los asuntos nacionales y solo quería galopar. campo de batalla y divertirse; el otro era astuto y feroz, Kong Wu Strong, capaz de montar y disparar, y bueno para satisfacer los deseos de la gente, era natural que se conocieran tarde. Jiang Bin fue dejado al lado del emperador y durmió y Se

levantó con Wu Zong y la relación entre los dos rápidamente se hizo más estrecha.

Jiang Bin pudo reunirse con el emperador a través de la recomendación de Qian Ning, pero ahora de repente el emperador Wu lo apreciaba y confiaba en él. Qian Ning estaba muy insatisfecho con esto. Jiang Bin sabía que su base no era tan fuerte como la de su oponente, quien durante mucho tiempo había sido favorecido por Wu Zong. Era débil y los pandilleros de Qian Ning estaban a su izquierda y derecha, por lo que le dijo a Wu Zongsheng que el ejército fronterizo era más poderoso que el ejército de Beijing y sugirió enfáticamente que los dos soldados fueran asesinados, quienes intercambiaron entrenamiento en un intento de consolidar su posición y expandir su poder a través del ejército fronterizo. Wu Zong lo aceptó fácilmente a pesar de la feroz oposición de sus ministros, por lo que los defensores de las cuatro zonas fronterizas fueron trasladados a Beijing, conocidos como las "Cuatro Familias Exteriores", y fueron dirigidos por Jiang Bin. El propio Wu Zong a menudo vestía uniforme militar y cabalgaba junto a Jiang Bin para participar en los simulacros. Además, para ganarse el favor de Wuzong y alejar a Qian Ning del emperador, Jiang Bin también intentó todos los medios para permitir que Wuzong se entregara a los placeres sexuales, uno de los cuales era animarlo a viajar de incógnito. En 1514, el emperador Wuzong de la dinastía Ming hizo su primer viaje. Fue a ver música y bailar por la noche y lo encontró muy agradable. Posteriormente, hubo varias acciones similares. Jiang Bin también hizo todo lo posible por buscar bellezas para Wu Zong. Una vez separó de la familia de su marido a la hermana casada y embarazada de un general y se la dedicó a Wu Zong. Wu Zong estaba muy feliz de ver que esta chica era encantadora, buena cantando, bailando, montando y disparando, y también podía entender idiomas extranjeros. Como resultado, no solo recompensó al general en grandes cantidades, sino que también confió en Jiang Bin. más.

Wuzong de la dinastía Ming viajó de incógnito varias veces, todas en secreto, y los lugares que visitó fueron sólo en Beijing o en los suburbios, por lo que se sentía cada vez más insatisfecho. Jiang Bin era el favorito del emperador Yue y redujo las posibilidades de contacto entre Wu Zong y Qian Ning, por lo que indujo a Wu Zong a abandonar Beijing y viajar más lejos. A menudo le describía al emperador cómo había tantas prostitutas en Xuanfu y lo

hermosas que eran. También podían disfrutar del paisaje de las zonas fronterizas y podían galopar libremente y viajar miles de kilómetros en un instante. Eran tan libres y elegante.¿Por qué vivir en el confinamiento palaciego y ser controlado por los funcionarios?Paño de lana. Wu Zong quedó profundamente convencido después de escuchar esto. El monarca y sus súbditos se llevaron bien de inmediato y comenzó una gira a gran escala.

En 1517, por instigación de Jiang Bin, el emperador Wuzong de la dinastía Ming viajó a Yongguan de incógnito. Esta gira duró medio año. Mientras el emperador estaba ausente, todos los asuntos relacionados con asuntos gubernamentales, grandes o pequeños, debían informarse a través de Jiang Bin; de lo contrario, se retrasarían indefinidamente.

Wu Zong regresó a Beijing y vivió allí solo medio mes, pero se sentía aburrido y extrañaba mucho la vida en Xuanfu. Entonces Jiang Bin lo guió para que regresara y llegó a Datong. Debido a la muerte repentina de la emperatriz viuda (la emperatriz de Ming Xianzong), regresó a Beijing para encargarse del funeral. Esta fue la segunda gira y duró 21 días.

En la primavera de 1518, las dinastías Ming, Wu y Song aprovecharon el entierro de la emperatriz viuda para iniciar su tercer desfile. Después de ir a Changping para rendir homenaje al mausoleo ancestral, fue directamente a Miyun. Jiang Bin sabía que Wu Zong era lujurioso e indulgente, por lo que saqueó a las hijas de buenas familias de entre la gente, las cargó en más de una docena de autos y siguió a Wu Zong todos los días. Algunas personas fueron torturadas hasta la muerte en el camino. Esta vez duró 40 días.

La cuarta gira comenzó en el verano del mismo año. Jiang Bin guió a Wu Zong a través del río Amarillo desde Datong y no regresó hasta Suide. En el camino de regreso a Xi'an, cuando llegué a Taiyuan, pregunté por una chica llamada Liu, que era una hermosa cantante. Wu Zong rápidamente se postró y regresó a casa en su carruaje, mimando a todas las chicas y llamándolas bellezas. Aunque Jiang Bin ayudó a su maestro a conseguir a la familia Liu, Jiang Bin la llamó "Emperatriz Liu" para complacerla a ella y a Wu Zong. En marzo del año siguiente, el grupo regresó a Beijing, un viaje mucho más largo que cualquier viaje anterior y duró más de medio año.

Después de regresar a Beijing, Jiang Bin hizo todo lo posible para persuadir al emperador Wuzong de la dinastía Ming de que realizara una gira por el sur, pero los ministros civiles y militares de la dinastía se opusieron firmemente, y más de un centenar de ellos fueron a Palacio para persuadirlo. Jiang Bin enfureció deliberadamente al emperador Wu. Como resultado, estos ministros fueron castigados arrodillándose frente a la Puerta del Meridiano durante cinco días y todos fueron golpeados con palos en prisión. Muchos de ellos murieron como resultado. ¡El plan de viaje del emperador y sus ministros en realidad provocó que tantos ministros leales fueran brutalmente castigados e incluso asesinados! Cuál es más importante o menos importante es obvio. Sin embargo, las objeciones de los ministros tuvieron algún efecto después de todo, y Jiang Bin perdió interés debido a esto y no pudo realizar el viaje de inmediato.

El 11 de julio de 1519, Ning Wang Zhu Chenhao (que era feudal en Nanchang), que había planeado durante mucho tiempo tomar el trono, lanzó una rebelión. Cuando la noticia llegó a Beijing, Jiang Bin y otros finalmente encontraron una excusa para implementar el plan de gira por el sur y alentaron encarecidamente al emperador Wu a ir al sur para su propia expedición. El emperador Wuzong de la dinastía Ming también estaba muy feliz. Independientemente de la feroz oposición de los funcionarios civiles y militares de la dinastía manchú, ordenó a Jiang Bin que planificara asuntos militares secretos y lo puso a cargo de las dos agencias de servicios secretos, Jinyiwei y Dongchang, para escoltar a la expedición del sur. Así comenzó el quinto y mayor desfile. En el camino, Jiang Bin llevó a los soldados de las zonas fronterizas a seguirlo, aprovechando la oportunidad para actuar imprudentemente. De vez en cuando, emitía decretos pidiendo esto o aquello y ataba a los funcionarios locales cuando no estaba satisfecho. Hu Cong, el magistrado general a cargo del transporte de cereales, se ahorcó presa del miedo y la ira. Zhu Fu, el duque de Chengguo, que custodiaba Nanjing, se arrodilló cuando vio a Jiang Bin; Zhenyuan Hou Gu Shilong no estaba convencido y fue humillado por Jiang Bin varias veces. En cuanto a la gente común, ise atreven a enojarse pero no a hablar!

Después de que el equipo de expedición del sur llegó a Yangzhou, Jiang Bin se apoderó de las residencias de la

gente y las usó como residencias, y también saqueó a viudas y vírgenes para complacer al emperador, provocando un gran caos y pánico en la sociedad. Jiang Yao, el prefecto de Yangzhou, se opuso, por lo que Jiang Bin lo encarceló. Cuando llegó a Nanjing, también tentó a Wu Zong a ir a Suzhou, Zhejiang e incluso Hunan, pero fracasó sólo debido a la oposición unánime de la gente que lo rodeaba. Dado que Zhu Chenhao había sido capturado temprano, Wu Zong decidió regresar a Beijing. Cuando llegaron a Tongzhou, Jiang Bin hizo todo lo posible para animar a Wu Zong a ir a Xuanfu, pero debido a que Wu Zong se enfermó por ahogarse hace algún tiempo y estaba muy cansado, no pudo hacer el viaje.

Poco después de regresar a Beijing, Ming Wuzong murió de una enfermedad el 20 de abril de 1521.

9. Sea un jefe digno y humano

Como supervisor administrativo, para garantizar que las órdenes se ejecuten y se determinen, se debe mantener un cierto grado de majestad.

La razón es muy simple: en el trabajo de liderazgo y mando, es difícil desempeñar las funciones de manera competente sin una fuerza disuasoria que haga que la otra parte y los subordinados sientan miedo. Se puede decir que el efecto de promoción de simplemente tener una cara amable y palabras bonitas es muy limitado.

Los centros comerciales son como campos de batalla, hay una alusión a "tres órdenes y cinco órdenes" en "El arte de la guerra" que puede usarse como referencia.

En ese momento, el rey Wu nombró a su nieto para entrenar a las concubinas del palacio para que se convirtieran en mujeres soldados. Al principio, las concubinas pensaron que era divertido y lo consideraban un juego de niños, riendo y bromeando todo el día. Sun Tzu lo persuadió una y otra vez y le advirtió que si desobedecía sus órdenes sería severamente castigado. Entre ellas, las dos concubinas más queridas del rey Wu no recibieron ningún tratamiento. Como resultado, después de tres días, Sun Tzu utilizó habilidades militares despiadadas y decapitó a las dos concubinas, quienes quedaron asombradas e inmediatamente pusieron al ejército en orden.

Por supuesto, majestad no significa hablar con dureza, gritar y sermonear a los demás con seriedad todo el día. Es solo que debes seguir las reglas al tratar con tus subordinados en el trabajo y decir la verdad. Cuando descubras los errores de tus subordinados, nunca los tolerarás, los señalarás de inmediato, los corregirás dentro de un límite de tiempo y no permitirás la negociación. Sólo inculcando un sentimiento de asombro en tus subordinados serás majestuoso y capaz de Comanda libremente en el mundo de los negocios, donde miles de caballos y tropas se lanzan a la batalla.

La dignidad siempre ha sido una cualidad de las personas que ocupan puestos de liderazgo.

Sin embargo, un sentimiento de majestad por sí solo no es suficiente; también debe ser humano. La siguiente es una breve historia sobre Folado, un gigante de la industria telefónica estadounidense y director general de Michigan Bell Telephone Company:

En una fría noche, casi no había vehículos en una carretera poco transitada de Nueva York. En ese momento, un hombre bien vestido salió del agujero de la tubería subterránea en el centro de la calle. Un peatón al costado de la carretera se mostró muy sospechoso, dio un paso adelante para ver qué pasaba, pero quedó atónito al ver que el hombre que salió era en realidad el famoso Folado.

Resultó que Folado estaba ahí porque había dos trabajadores de cableado trabajando urgentemente en el ducto subterráneo, y Folado se desvivió para expresar sus condolencias.

Folado es conocido como "el amigo de cien mil personas". Mantiene buenas relaciones con sus colegas, subordinados, clientes e incluso competidores. Este magnate corporativo humano tiene una carrera próspera.

Como líder de una empresa, para realizar sus propias intenciones, debe comunicarse con sus subordinados, y el contacto humano es un puente de comunicación. Puede ayudar a ambas partes a encontrar puntos en común y fortalecer psicológicamente este entendimiento común, eliminando así barreras y reduciendo la distancia.

Muchas personas que ocupan altos cargos recordarán los nombres de los subordinados que sólo han conocido una o dos veces y, cuando se encuentren en el ascensor o en la puerta, se sentirán halagados al llamar a sus subordinados por su nombre mientras asienten y sonríen.

Un jefe humano debe tratar bien a sus subordinados.

Para ganarse el corazón de los subordinados, un jefe debe utilizar tanto la bondad como el poder.

La llamada bondad no es más que palabras amables y trato generoso, especialmente palabras. Recuerda el nombre de tu subordinado. Al saludarte todas las mañanas, si llamas afectuosamente el nombre de tu subordinado y le añades una sonrisa, la eficiencia en el trabajo del subordinado mejorará mucho ese día. Sentirá que su jefe se acuerda de mí y que tengo que hacer un buen trabajo ¡Seco!

Al tratar a los subordinados, también debe preocuparse por sus vidas, escuchar sus preocupaciones y considerar cuidadosamente sus comidas y comidas diarias.

La llamada autoridad significa que debe haber órdenes y críticas. Debe haber prohibiciones. No siempre puedes ser educado y avergonzado al criticar directamente a los demás para mantener tu impresión de ser pacífico y humilde. Debes mostrar tu dignidad como jefe y hacerles saber a tus subordinados que tu criterio es correcto y debe implementarse al pie de la letra.

La majestad del jefe sigue organizando el trabajo y asignando tareas a los subordinados. Por un lado, debemos atrevernos a dejar ir y dejar que nuestros subordinados lo hagan, y no hacerlo todo solos; por otro lado, al entregar tareas, debemos dejar claros los requisitos, cuándo se completarán y qué estándares que cumplirán. Después de organizar el trabajo, también debe verificar el estado de finalización de sus subordinados.

Sólo aplicando amabilidad y poder podrás controlar bien a tus subordinados y aprovechar al máximo sus talentos.

Cuando el desempeño laboral de un empleado se deteriora gradualmente, un supervisor sensible debe buscar la causa de este fenómeno. Si no es causado por factores relacionados con el trabajo, entonces es probable que los problemas personales del empleado estén interrumpiendo su trabajo. Algunos supervisores ignoran este fenómeno diciendo: "No es mi responsabilidad", o les dicen severamente a los empleados que se animen, de lo contrario tendrán que hacer las maletas y marcharse; algunos supervisores regulan ciegamente a los empleados sin centrarse en el núcleo del problema. .

En cualquier caso, si los gerentes quieren que los empleados se preocupen por la empresa y se identifiquen con ella, entonces los gerentes deben preocuparse primero

por los problemas de los empleados. Por lo tanto, se puede decir que los métodos de manejo mencionados anteriormente son fáciles, pero no mejorarán el desempeño de los empleados. Un enfoque más razonable debería ser discutir con el empleado y tratar de ayudarlo a enfrentar el problema, solucionarlo y mejorar aún más el desempeño laboral.

10

cariñosos y considerados, empatizando con sus colegas

1. Lo más importante de la cooperación es la sinceridad.

La competencia y la fricción entre colegas son inevitables. Pero como oficinista inteligente, usted debe saber cómo minimizar esta fricción y aprender a dirigir esta competencia en una dirección que sea beneficiosa para usted. Esto requiere tratarnos unos a otros con sinceridad.

¿Alguna vez te has encontrado con una situación así? Cuando llegaste a un nuevo trabajo, te sentías inquieto y nuevo en muchas cosas. Sin embargo, hubo algunos empleados superiores que te ignoraron y te ignoraron deliberadamente en muchas cosas. Te sientes perdido cuando Están en tu contra, pero no tienes otra opción, son tus compañeros y debes cooperar con ellos. Ante esta situación, ¿qué debes hacer?

Deja de esperar que la otra persona te eche una mano. Prefieres pedirte ser más estricto y ampliar tu horario de trabajo, en lugar de intentar todos los medios posibles para pedir ayuda a la otra persona. Esto suele ser contraproducente y sólo te hace Estás más enojado.

Si has discutido con la otra parte una y otra vez, pero él ignoró tus quejas y aun así siguió su propio camino, enojándote aún más, debes aprender de la experiencia y dejar de buscar problemas. otra parte, ¿por qué no aprender cómo hacerlo? Hacer el trabajo solo.

Antes de concluir que la otra persona es una "persona sofisticada" o una persona "desesperada", intente comprender sus secretos inconfesables y convierta a los enemigos en amigos, y podrá obtener beneficios inesperados.

No pienses que hay algo especial en ti y piensas que la otra persona es una "terca". Si quieres que todo vaya bien, debes aprender a respetar a los demás, deshacerte de las ideas estrechas y entablar amistades. con gente que no te gusta.

Debe preguntarse, la razón por la que no puede cooperar con la otra parte es: ¿el problema es de la otra parte o de usted? ¿No debería usted también asumir cierta

responsabilidad e intentar crear una atmósfera agradable y armoniosa? No subestimes la habilidad de convivir pacíficamente con los demás, es la clave del éxito o del fracaso de tu futura carrera.

Cuando te lleves bien con tus compañeros, debes ser sincero. Cuando él necesite tu opinión, no debes darle un sombrero de copa ni elogiarlo sin sentido; cuando encuentre alguna dificultad en el trabajo, debes hacer todo lo posible para ayudarlo. de mirar con indiferencia o incluso añadir insulto a la herida, cuando él te ofende sin querer y se olvida de pedirte perdón, debes mantener la actitud de "los adultos no recuerdan las faltas de los villanos" y perdonarlo sinceramente para que pueda pedir ayuda. de ti en el futuro. No dudes en ayudarlo.

O preguntarás: "¿Por qué debería tratarlo tan bien?" La respuesta es simple, porque es tu colega y pasas un tercio de tu tiempo con él todos los días. ¿Puedes obtener felicidad y alegría de tu trabajo? Los colegas juegan un papel muy importante para determinar si usted está satisfecho y dedicado. Piénselo: cuando regresa a la oficina y descubre que todos le hacen la vista gorda, nadie está dispuesto a tomar la iniciativa de hablar con usted y nadie le habla sobre el dolor y la alegría en el trabajo. ¿Seguirás extrañando tu trabajo?

Si le resulta difícil llevarse bien con sus colegas, lea atentamente los siguientes comentarios, creo que puede obtener la inspiración que necesita.

En primer lugar, cuando la otra persona exprese intencionadamente o no lo capaz que es y cómo ganarse la confianza de su jefe, no tengas celos de él. Debes apreciar sinceramente las fortalezas de la otra persona.

En segundo lugar, cuando todos se reúnen para charlar cuando tu jefe no está, debes dejar tu trabajo temporalmente e ir y contarles algunos chistes inofensivos para que tus colegas sientan que eres uno de ellos.

Además, no le digas casualmente a tu jefe lo que te dicen tus colegas, de lo contrario fácilmente conseguirás que todos se unan en tu contra.

Hay otro compañero que es su socio desde hace muchos años y la empresa ha trasladado un nuevo socio.

Esta persona originalmente trabajó para otro departamento y tiene muy mala reputación en la empresa. Ha escuchado demasiadas críticas como ser dominante, egoísta y poco cooperativo, lo que lo inquieta mucho y teme

que sucedan cosas desagradables cuando coopera en el departamento. futuro.

Con este tipo de preparación mental, no es difícil afrontarlo.

También podrías ceñirte a este principio general y creer sólo en tus propios ojos, no en tus oídos. Eso significa que tienes que observar y analizar todo tú mismo antes de hacer comentarios, y no limitarte a escuchar lo bueno y lo malo de otras personas.

Por lo tanto, no construyas muros altos por tu cuenta y pienses y hagas todo por tu cuenta. Eso equivale a mostrar una actitud no cooperativa o desafiar a la otra parte. Esto inevitablemente causará problemas en la ciudad, y el iniciador eres tú. !

No importa con quién se asocie, para lograr resultados brillantes, la primera condición es que ambas partes tengan un entendimiento tácito, cooperen y trabajen duro juntas; para lograr este objetivo, también puede dar el primer paso.

Muestre su sinceridad, divida el trabajo y coopere bien con la otra parte, adopte una actitud objetiva en todo y coopere independientemente del otro, ¡y eventualmente podrá compartir resultados felices!

Colegas que han trabajado con usted en el pasado se encuentran inesperadamente hoy en la misma empresa y necesitan trabajar juntos aún más estrechamente en asuntos oficiales. Esto te inquieta un poco, temiendo que suceda algo desagradable.

Todos deben cooperar felizmente, y lo más importante es la sinceridad. Si tienes rencor, es posible que tengas muchas limitaciones para hacer las cosas. El rencor aparecerá de vez en cuando. Esto sólo conducirá a menos éxito que fracaso. No es Es difícil romper este terrible punto muerto, porque todavía hay tiempo para desatar la campana, se requiere una persona para atar la campana.

2. La amistad debe ser "la amistad entre caballeros es ligera como el agua"

No es bueno llevarse bien con los compañeros si estás demasiado lejos, porque los demás pensarán que eres

insociable, retraído y difícil de tratar, tampoco es bueno estar demasiado cerca, porque es fácil para los demás chismear. , y también es fácil que tu jefe te malinterprete y piense que estás dirigiendo una camarilla. Por tanto, la relación más rara e ideal entre colegas es que no sean ni cercanos ni lejanos.

Aunque algunas personas dicen que "es mejor que los buenos amigos no colaboren en el trabajo", todos somos asalariados, por lo que no es raro que trabajemos juntos.

Un día llega a la empresa un nuevo compañero, nada menos que tu amigo, que se convertirá en tu socio. El jefe te lo confía, lo primero que debes hacer es presentarle la estructura de la empresa, la división del trabajo y otros sistemas. ¿Temblor? Es demasiado sensible, simplemente relájate y trátalo como a un colega común y corriente, en este momento no es apropiado darle palmaditas en el hombro para evitar chismes.

En definitiva, la premisa principal es distinguir entre lo público y lo privado, recuerda, él es tu socio en la empresa y ambos debéis cooperar fielmente para generar buenos resultados laborales. Como es un recién llegado, necesita tu guía en muchas áreas. En este sentido, debes desempeñar el papel de maestro. Por supuesto, no debes mandarlo y no debes confiar en tus viejos trucos para ofender a los demás. .

En privado, ustedes dos se conocen muy bien y se preocupan el uno por el otro, pero es mejor expresar estos comportamientos después de salir del trabajo. Como de costumbre, ustedes dos pueden ir de compras, charlar, comprar cosas y jugar a la pelota juntos. No hay No hay diferencia, pero... te aconsejo que en tu tiempo libre es mejor hablar menos de asuntos oficiales, ¿no te basta con trabajar ocho horas al día?

Muchas empresas tienen una costumbre no escrita, es decir, quienes ascienden le piden a Guanyin que invite a Arhats. Si estás en estas empresas, por supuesto debes hacer como lo hacen los romanos. ¿En cuanto al regalo?

Eso depende del aumento de salario y del rango. Uno es vivir dentro de tus posibilidades y el otro es una cuestión de estatus. Si eres sólo un empleado, pero frecuentemente invitas a tus colegas a comer mariscos, es posible que no todos lo aprecien. Algunas personas pueden pensar que eres demasiado "arrogante", por lo que es mejor seguir las viejas reglas y hacer lo que hacen los demás. Alguien te felicita en persona: "Eres genial, ¿cuándo puedo invitarte

por segunda vez?" Puedes responder con una sonrisa: "¡Quiero invitarte a comer en cualquier momento!" Un movimiento de Tai Chi puede resolver el problema.

Si por el contrario un compañero quiere hacerte un capricho para felicitarte, ¿deberías aceptar?

Por supuesto que tienes que estar de acuerdo, de lo contrario no lo apreciarás y no aceptarás la amabilidad de otras personas. Sin embargo, después de aceptar, considere: la otra persona siempre ha sido muy cercana a usted, ¿es puramente por sinceridad? ¿O son simplemente conocidos casuales y esto es simplemente "halagador"? Por supuesto, puedes comer el primero a tu gusto, pero en cuanto al segundo, es mejor hacer lo contrario después de comer, para no aceptar su hospitalidad ni ofender a la otra persona.

Muchas empresas tienen la costumbre de dar la bienvenida a nuevos compañeros y despedir a los antiguos, ¿como persona que ocupa un puesto importante, debería apoyar con entusiasmo estas acciones?

El propósito de la fiesta de bienvenida es conectarse entre sí, mientras que la fiesta de despedida es expresar placer por la cooperación o expresar gratitud por la ayuda pasada. Por lo tanto, no es necesario que asista al primero, a menos que su trabajo sea en el departamento de relaciones públicas o recursos humanos. Esto hará que sea más obvio que tienen un estilo único, sin mencionar que, como son nuevos colegas, ¿les preocupa no tener la oportunidad de conocerse en el futuro?

En cuanto a esto último, es más complicado y conviene sopesarlo con cuidado:

¿Este colega es pariente tuyo? Si no tienen amistad, no es necesario que asistan a la fiesta, pero es necesario enviar una tarjeta de condolencia, es cortés y muestra su preocupación, sin mencionar que pueden tener la oportunidad de trabajar juntos en el futuro. Si estás en contacto constante con alguien pero tienes una amistad normal, debes asistir a reuniones tanto en público como en privado para demostrar que realmente aprecias y no quieres dejar a la otra persona. Cuando se rompe, lo mejor es expresar tus bendiciones. Si la otra persona es tu asistente o tu pareja más cercana, lo ideal es no solo asistir a la reunión de todos, sino también invitar a la otra persona a almorzar en privado o enviarle algunos recuerdos para expresar tu gratitud y amistad.

Mientras trabaja incansable y fielmente, ha sido ascendido paso a paso en solo unos pocos años y se puede decir que su carrera va sobre ruedas.

Hay varios compañeros que empezaron contigo, pero que por sus capacidades y circunstancias siguen siendo los mismos que hace muchos años. Cuando te llevas bien con los demás, siempre te sientes antinatural e incluso inquieto.

De hecho, esto es completamente psicológico: tienes miedo de que tu actuación sea demasiado arrogante, lo que te llevará a ser criticado por "éxito único" y "arrogante", pero si eres demasiado tolerante, también tienes miedo de que "no serás lo suficientemente maduro".

Mientras se elimine esta carga, todo será más fácil de afrontar.

En asuntos oficiales, si son tus subordinados directos, solo ten en cuenta el principio de "desinterés", adopta una actitud coherente hacia ellos y define claramente las recompensas y castigos. No tengas la idea de "olvidalo, nosotros". Hemos trabajado juntos durante tantos años". Siempre que su actitud sea sincera, no debe preocuparse de que la otra parte se equivoque. En privado, mantenga su relación inherente. Si es compatible, trátela como a un amigo. Si no es compatible, no hay necesidad de mejorarla deliberadamente.

Si no pertenecen a su departamento, la situación será mucho más fácil de manejar. No sucede en asuntos oficiales. Cuando se reúne con ellos regularmente, puede ser simplemente "amigable" sin hacer un espectáculo deliberadamente. .

Sólo manteniendo una distancia adecuada con tus colegas podrás convertirte en una persona verdaderamente popular. Debes aprender a ser considerado con los demás. Independientemente de su puesto, cada uno tiene su propio ámbito de trabajo y responsabilidades, así que cuando se trata de poder, no tome la iniciativa. Pero recuerde nunca decir cosas como "Este no es mi trabajo". Ser demasiado claro sólo arruinará la relación entre colegas. Antes de prepararse para una tarea, pregúntele humildemente a su jefe: "¿Qué esperamos lograr?" "¿Qué debemos hacer bajo las condiciones inherentes para completar la tarea con éxito?"

Nunca juzgues el mérito de una persona. Las personas tacañas y curiosas inevitablemente hablarán de las fallas del este y del oeste cuando se reúnan. Si eres maduro no debes unirte a su grupo. De vez en cuando criticar o

burlarte de personas ajenas a la empresa, como artistas, no es perjudicial, pero es aconsejable guardar silencio sobre las debilidades o asuntos personales de tus compañeros. Recuerde, formar una camarilla es más perjudicial que beneficioso. La distinción entre asuntos públicos y privados también es importante. Hay muchos colegas y siempre hay uno o dos a quienes les agradas especialmente y pueden llegar a ser buenos amigos en privado. Pero no importa si tu posición es superior o inferior a la de él, no puedes ser parcial ni confiar en el poder sólo porque eres mejor. Una persona que no distingue entre lo público y lo privado no puede lograr grandes cosas, es más, los jefes odian más a este tipo de personas y piensan que no se puede confiar en ellas. Entonces debes conocer tus opciones.

3 . Ayudar a los demás es en realidad ayudarte a ti mismo

En la empresa los compañeros inevitablemente se ayudan entre sí ¿Qué actitud debes tomar ante este tipo de cosas? Por lo general, siempre decimos "ayudar a los demás es divertido", pero ¿cómo puede ser realmente divertido y aceptado por ambas partes ayudar a los demás en el campo de batalla de la oficina?

El jefe de cierto departamento es muy cercano a usted. Un día, de repente le pide ayuda. Tiene un plan para cooperar con una determinada empresa y usted está muy familiarizado con el jefe o la persona poderosa de la empresa. Por favor, tenga en cuenta su intermediario y pedirle ayuda, y la gente presionó para ello.

Sí, tienes una buena relación con esta persona, pero recuerda: mantén los asuntos públicos y privados separados.

¿Conoce los entresijos de este plan? ¿Quién gana y quién pierde cuando las dos empresas cooperan? ¿Cuál es el punto de usar tu lengua elocuente? Si desconoce todas las respuestas, le aconsejo que proceda con precaución.

También puedes prometerle a tu amigo que aceptas ser un intermediario, pero solo le presentarás a alguien de la empresa y no actuarás como cabildero.

A alguien puedes darle una visión general del asunto con anticipación para que esté mentalmente preparado y

explicarle si cooperarás o no. No tienes que considerar tu aspecto, porque no tiene nada que ver contigo.

A la hora de concertar el primer encuentro entre dos personas, lo mejor es elegir un restaurante tranquilo y no frecuentado por todos para almorzar, para que todos se conozcan primero, lo mejor es mantener el tema más alejado y evitar hablar sobre negocios tan pronto como se conozcan, ya que sólo te avergonzará. Cuando os encontréis por segunda vez también podéis ayudar con el contacto, pero lo mejor es no participar y dejar que los dos os desarrolléis libremente.

¿Qué haces cuando un colega te pide un consejo? Preguntas como "¿Crees que mi actitud en el trabajo es mala?" "¿Es incorrecta la forma en que atiendo a los clientes?" Estas preguntas no son fáciles de abordar, pero te dan la oportunidad de ayudar a la otra persona a mejorar y expresar sus talentos. Nunca dé una respuesta directa de "sí" o "no". Sea constructivo, es decir, debe sugerir una posible solución sin que lo confundan con una crítica. Porque si tu respuesta hace infeliz a la otra persona, definitivamente no aceptará tu opinión e incluso puede pensar que eres parte del problema.

Dígale a la otra persona cómo manejaría el asunto si fuera usted y por qué. Por ejemplo, su jefe regañó a este colega por no preparar a tiempo los documentos para una reunión. Debe explicarle con tacto: "Tú y yo "Sé que el Gerente Li es muy serio, por eso siempre termino las cosas para él lo más rápido posible y en detalle, para que sepa que hago todo lo posible para cumplir con sus requisitos".

No señale las fallas de la otra parte o de su jefe: "El gerente Li es realmente molesto, será mejor que siempre siga sus instrucciones". Esto equivale a echar más leña al fuego, lo que definitivamente no es bueno para sus colegas, su jefe o incluso usted mismo. ¿Por qué molestarse?

Ha pasado mucho tiempo desde que lo transfirieron de su antiguo trabajo, ya está familiarizado con su nuevo trabajo y todo va bien. Sin embargo, todavía hay un pequeño problema. Es decir, la persona que te reemplaza en tu antiguo trabajo muchas veces te molesta, esta persona también es transferida, es tu colega desde hace algún tiempo y te conoce bastante, por lo que es natural que te pida consejo como amigo.

Poco a poco, descubres que la dependencia de la otra parte de ti afecta indirectamente tu trabajo normal, y es bastante injusto que siempre cargues con una carga!

Entonces, es hora de encontrar formas de cambiar la situación.

Recuerda, debes mantener tu actitud amistosa para demostrar que aún apoyas a la otra persona y estás dispuesta a ayudar. La pregunta es: debes recordarle la importancia del trabajo independiente e indirectamente ayudarlo a levantarse y trabajar.

Cuando la otra persona vuelva a acercarse a usted para hacerle preguntas relevantes, sonría y dígame: "Estas cifras deben estar completas en el departamento de contabilidad, simplemente vaya y verifíquelas".

O "Estos clientes ya están muy familiarizados con su jefe. Si su jefe se presenta, las cosas serán más fáciles de manejar".

Recuerde a la otra parte que deben afrontar los problemas ellos mismos y que hay algunas cuestiones que sus superiores pueden decidir o que sus superiores deben asesorar. También debes tener cuidado de que el jefe de la otra persona no entienda mal que ustedes dos tienen una relación excesivamente cercana.

Tu pareja está ocupada planeando la boda todo el día en la oficina y, como resultado, estás asumiendo más responsabilidades sin ningún motivo.

Aunque usted ha dicho: "Realmente no tengo la energía para hacer el trabajo por usted", la actitud de la otra parte es: "A usted también le sucederá el mismo asunto personal y haré todo lo posible para ayudar". ¿Qué deberías hacer?

Sí, los compañeros están obligados a actuar como socios en caso de emergencia. Pero el matrimonio no es una emergencia y la mayoría de los jefes no simpatizarán con los subordinados que sólo se preocupan por asuntos privados.

También podría rechazar la solicitud de la otra parte de esta manera: "¿Qué vas a hacer con ese informe? Todavía tengo tres propuestas a la mano y me temo que no podré tener tiempo para ayudarte en el proceso". próximas semanas." Recuerde no enfatizar que no buscará ayuda, sino que devolverá la responsabilidad a sus manos para que no malinterprete que tiene su espalda. Si la otra parte se ofrece a trabajar para usted a cambio del futuro, puede sugerirle que primero le pida instrucciones a su jefe, lo que equivale a evitar tomar una decisión directamente.

Si está discutiendo con la otra parte, no parezca enojado. Simplemente diga: "¿Cómo vas a realizar la tarea? ¿Se puede completar con éxito?" De esta manera, puedes

desviar la atención de la otra parte hacia el trabajo. sin dañar la relación entre ambas partes buena relación.

¿Qué debes hacer si un colega te pide dinero prestado? Primero observe la situación: ¿Esta persona a menudo tiene dificultades financieras? ¿O no se devolverá el dinero según lo previsto? Además, ¿tiene buena reputación con sus colegas?

Si todas las respuestas son "no", entonces este colega probablemente tenga una necesidad urgente. Como amigo, deberías ayudarlo. Y no tienes que hacer demasiadas preguntas, simplemente échale una mano y consuélalo: "Don No te preocupes, puedo manejarlo con mi habilidad. ¡Sigue adelante y haz lo tuyo!

Si la respuesta es todo lo contrario, esta persona no sabe amarse a sí misma, o al menos tiene una mala gestión financiera, si vale la pena ayudar depende de tu amistad con él.

Es tu colega en el mismo departamento y te conoce muy bien. Parece que no puedes alejarlo. Entonces sólo puedes "considerar" ayudar. La solución fundamental es aconsejar a tus amigos que tengan cuidado con dinero por un lado y, por el otro, implementar "fingir ser pobre" con la esperanza de que la otra parte cambie su objetivo.

Si la otra parte es un colega de otro departamento, será mucho más fácil de manejar porque hay menos contacto y no hay necesidad de avergonzarse. También podrías declinar cortésmente: "Lo siento, tengo mis propios asuntos financieros". presupuesto cada mes, así que me temo que no puedo ayudar."

4. No te alegres cuando estés orgulloso

Al tratar con relaciones izquierda-derecha, nunca debes actuar por impulso, debes estar tranquilo, sereno y racional.

Algunos miembros de la clase trabajadora creen firmemente que mientras se desempeñen bien en el trabajo y posean calificaciones académicas más altas, serán apreciados por sus superiores y ascenderán rápidamente dentro de la empresa.

De hecho, el trabajo duro junto con un rico conocimiento y experiencia son sin duda los elementos para mejorar, pero no lo significa todo.

Algunos trabajadores que se han desempeñado muy bien en el trabajo y tienen buenos conocimientos y experiencia aún permanecen en el mismo puesto después de diez días de arduo trabajo y sin ascenso.

Después del té y las bebidas, a menudo se llenan de quejas, quejándose de que sus jefes no los aprecian, de modo que viven y mueren sin salir adelante.

Las personas que no saben mucho sobre ellos pueden simpatizar con su difícil situación y pensar que la naturaleza les está jugando una mala pasada a las personas y no les da oportunidades a aquellos que son diligentes y talentosos.

Por supuesto, la verdad no es tan simple como parece. Por lo que puedo ver desde fuera, estos trabajadores culpables, que a menudo se quejan de la "falta de visión" de la clase alta, no han sido ascendidos ni degradados durante la mayor parte de sus vidas. La razón principal es que no entienden o desdennan mantener buenas relaciones interpersonales, por lo que se sienten aislados o incluso abandonados por los demás.

Un oficinista que trabaja con mucho cuidado y nunca elude sus responsabilidades. Su desempeño en el trabajo también es apreciado por su jefe, quien planea recomendarlo para un ascenso. Pero han pasado muchos años y este miembro del personal de la oficina no ha cambiado en su puesto original, aunque su entusiasmo por el trabajo no ha disminuido, está cada vez más insatisfecho con la actitud de sus superiores hacia él. De vez en cuando expresaba a otros compañeros que no importaba que trabajara tan duro, personas mucho peores que él también lo superaban en puestos, los superiores obviamente pretendían menospreciarlo.

No comprende que su mayor fracaso está en las relaciones interpersonales, por ejemplo, cuando se lleva bien con otros compañeros (a veces también está presente su jefe), suele hacer alarde de sus talentos y le gusta acusar a los demás de sus defectos.

Una o dos veces ofendió a sus compañeros por su "locuacidad" y estuvo a punto de pelearse. El jefe lo ve y, naturalmente, sabe lo que está haciendo. No sólo eso, este miembro del personal de la oficina contradecía

abiertamente a su jefe de vez en cuando, causando que la dignidad de este último fuera públicamente dañada.

Como supervisor, ¿ascendería a un subordinado como este? Es posible que tenga talentos reales y una rica experiencia laboral, pero no sabe cómo ser una buena persona y no presta atención a las buenas relaciones interpersonales. Ascenderlo a gerente puede no ser bueno para él ni para los demás.

Cuando tu pareja o jefe hace algo que no te agrada, ¿deberías denunciarlo?

Consulte los siguientes consejos: plantee primero el problema más importante o urgente y no haga una lista de insatisfacciones, ya que esto solo reducirá en gran medida la confianza de la otra parte y lo motivará menos para hacer las cosas. También sea claro acerca de lo que quiere criticar, por ejemplo: "Me gustaría hablar con usted sobre cómo manejó ese contrato esta mañana".

Por favor concéntrese en el asunto, no en la persona. Incluso si la otra parte entiende que es su culpa, no puedes decir "¿Por qué hiciste eso?" y cambiarlo por "El efecto de este plan no es ideal, también podríamos hacerlo la próxima vez..."

No dejes que los problemas sean ignorados. Dígale a la otra persona que para mantenerse al día con el progreso del trabajo, debe hacer mejoras. Esto es un requisito del trabajo, no su solicitud personal o quisquilloso.

Dale al malhechor la oportunidad de asumir la responsabilidad, pero usa un tono alentador: "Entiendo que estés molesto, pero también podrías hacer esto..." Luego repite lo que quieres que haga la persona.

En términos generales, las formas de criticar a tu jefe son similares, pero es mejor empaquetar tus críticas en sugerencias, lo cual es mucho mejor que avergonzarlo exponiendo los hechos. También puedes tratar las críticas como si las hiciera otra persona, y tú simplemente lo estamos transmitiendo.

Después de trabajar duro durante un año, es maravilloso tomarse unas grandes vacaciones, sin embargo, no eres tú quien se toma las vacaciones, sino tu pareja. En otras palabras, hay que asumir el trabajo de dos personas.

Es más, cuando asumes el trabajo de tu socio, descubres que existen serios problemas con los métodos de trabajo originales de tu socio: son imperfectos, consumen

mucho tiempo y son problemáticos, y en secreto te preguntas: ¿qué actitud deberías adoptar?

En primer lugar, hay que estar mentalmente preparado para desempeñar dos puestos de trabajo, lo que todo empleado debería hacer, ya que los empleados de las grandes empresas se turnan para tomar vacaciones, este fenómeno ocurrirá inevitablemente.

En cuanto al estilo de trabajo de tus compañeros, recuerda que nunca debes criticar los defectos de tu pareja ante tu jefe. Incluso si eres un colega, no puedes decirle nada desfavorable a tu pareja, porque sería demasiado perjudicial.

Cada uno tiene su propia forma de trabajar, y la forma de la persona A puede no ser adecuada para la persona B. Siempre que la tarea se pueda completar satisfactoriamente, no importa qué método se utilice, ¿verdad? Además, tal vez el socio tenga su propia "receta secreta".

Pero es demasiado imprudente criticar indiscriminadamente, los demás sólo pensarán que estás "celosando y calumniando" a tu pareja, o que simplemente estás ansioso por expresarte.

Por supuesto, quejarse un poco en el momento adecuado puede lograr los resultados deseados.

Pero cuando te quejas hay que estar tranquilo. Sacar a relucir el problema no es sólo una cuestión de emoción, sino más bien una causa fundamental del conflicto. Por ejemplo, decirle a tu pareja que su tardanza te impide terminar el trabajo a tiempo lo dejará más claro que si lo acusas de no cooperar. , pero por favor no lo insultes en público.

Aunque la culpa es de la otra parte, no debes ser implacable si te aprovechas de la situación, habla sólo de los problemas actuales y no menciones los pasados, esto demuestra que tienes una actitud tolerante. Al mismo tiempo, permita que la otra parte explique y escuche las opiniones de los demás.

Porque cuando estás enojado tiendes a ser extremo e injusto con los demás, además no puedes escucharlo todo y verlo a miles de kilómetros, por lo que debes considerar las explicaciones de otras personas, que te ayudarán a comprender la situación laboral de tu colega y por qué cometió errores. .s razón.

Cuéntale a tu pareja tus necesidades con calma y claridad, y luego trabaja con él para encontrar formas de

resolver el nudo. Como dice el refrán: "Una persona puede calcular las deficiencias y dos personas pueden calcular las ventajas". Si cometes un error, él también tendrá la oportunidad de confabularse. Su culpa se reducirá considerablemente y no te culpará. por perder los estribos. Eres tú quien puede encontrar la solución ideal. ¡El propósito de enojarse!

Su buen socio está muy insatisfecho con su jefe, espera que usted esté del mismo lado y se queja con frecuencia: su jefe a menudo es irracional y causa problemas, lo cual es realmente irritante. Al mismo tiempo, pregúntale cómo te sientes. También podrías responderle así: "Creo que tu jefe es muy sensible a los plazos. Se enojará mucho si completa la tarea un día tarde. Es realmente leal a su ¿Por qué no intentas enviar el informe un día antes la próxima vez?" Recuerde, no le indique que su socio ha retrasado la fecha de envío por tercera vez este mes.

Por poner otro ejemplo, ¿qué debe hacer si un colega le pide que dé su opinión sobre un plan que se entrega a un cliente? ¡No critiques la propuesta de inmediato! ¡Deberías pensar en qué preguntas puedes hacer!

A su vez, pregúntele por qué hizo el plan original, comprenda la acción objetivo en su mente, analícela cuidadosamente y luego aprenda de las fortalezas y debilidades de cada uno para idear métodos más útiles.

En resumen, tu objetivo es convencer a tu compañero de trabajo de que quieres ayudarlo, no señalarle su culpa. Cuando levante el escudo protector, tendrás la oportunidad de ayudar a la otra persona y eliminar indirectamente el olor a pólvora entre compañeros y jefes. Con el tiempo, obtendrá una reputación de "líder" y será bienvenido por todos.

5. No sospeches, confía en ti y en los demás.

La duda es un estado de ánimo que existe en todos. La sospecha normal es lo opuesto a la credulidad y la obediencia ciega, y es una señal de que la psicología de las personas está pasando del infantilismo a la madurez. Cuando Marx respondió a la pregunta de su hija: "¿Cuál es tu lema favorito?", escribió: "¡Duda de todo!" La duda

significa rebelión contra la tradición y el prejuicio, y es el único camino hacia la sabiduría y la ciencia.

Sin embargo, "las cosas deben invertirse en sus extremos". Si la sospecha excede un cierto límite y tienes una actitud desconfiada hacia todo, fácilmente sospecharás y estarás sospechando todo el día, lo que formará una psicología morbosa. Las emociones y las amistades no solo obstaculizarán la relación entre las personas, sino que también agregarán mucha tristeza y problemas, e incluso causarán enfermedades y dañarán la salud física y mental.

Desde una perspectiva médica, se sospecha que este estado mental puede estimular la glándula pituitaria, alterar la secreción normal de hormonas adenoides, provocar disfunción nerviosa autónoma y permitir que diversas enfermedades se aprovechen de la situación. Hay muchos síntomas causados por la paranoia, como mareos, opresión en el pecho, palpitaciones, dolor lumbar, náuseas y vómitos, insomnio y olvidos, etc. En casos graves, puede convertirse en enfermedades mentales como la esquizofrenia.

La paranoia patológica se puede dividir en varios tipos según sus diferentes manifestaciones en los pacientes.

(1) Tipo desconfiado de sí mismo. Debido a su complejo de inferioridad y falta de confianza en sí mismos, este tipo de personas tienen muchas dudas sobre sus propias capacidades y su cuerpo, y están constantemente preocupados. Cuando encuentro dificultades en el estudio y el trabajo, me vuelvo pesimista y decepcionado. Sospecho que soy demasiado estúpido y mis habilidades son demasiado pobres. Pienso que no soy el "material" para hacer este tipo de cosas. Retrocedo y hago. No me atrevo a intentarlo con valentía y, como resultado, pierdo la oportunidad y cometo errores. Generalmente, si se siente ligeramente mal, hará sospechas al azar: si tose varias veces, pensará que tiene una enfermedad pulmonar; si ocasionalmente tiene falta de apetito, pensará que tiene hepatitis; si tiene dolor de cabeza y fiebre cerebral, sospechará de un tumor. Estas personas gastan la mayor parte de su energía preguntándose por su propia "mala suerte" y no pueden dedicarse al trabajo y estudio normales, ni pueden mantener una energía fuerte y un cuerpo sano. Como resultado, se forma un círculo vicioso: creen que sus capacidades son bajas y no se atreven a dejar el trabajo, por lo que no sólo no consiguen nada, sino que sus capacidades también disminuyen por la falta de

ejercicio; creen que están plagado de enfermedades y no se puede curar, y le siguen varias enfermedades.

Este tipo de personas en realidad tienen problemas consigo mismos y buscan problemas. Para aliviar su estado mental poco saludable, debemos ayudarlos a verse a sí mismos con claridad y objetividad, señalar sus fortalezas y debilidades y elogiar sus logros de manera oportuna para que puedan desarrollar suficiente confianza en sí mismos. La condición física también debe analizarse científicamente. Si hay una enfermedad, trátela, y si no hay enfermedad, todas las dudas se disiparán. Las especulaciones poco realistas no serán beneficiosas para los demás ni para uno mismo.

(2) Tipo ambientalmente sospechoso. Debido a su desconfianza y hipersensibilidad hacia los demás, este tipo de persona siente que todos los que le rodean conspiran contra ellos y tratan de ponerles las cosas difíciles. Cuando otros conversan, piensan que están hablando mal de sí mismos; cuando otros bromean entre sí, se culpan a sí mismos, pensando que los demás se están criticando y atacando a sí mismos. La psicología de este tipo de personas es muy similar a la de A Q. Por un lado, A Q tenía cicatrices de lepra en la cabeza, por lo que se negó a decir que era calvo y ni siquiera se le permitió pronunciar palabras como "brillante" y "brillante". Sospechaba irrazonablemente de los demás. Cuando veía a hombres y mujeres hablando juntos, pensaba que "no hablaban en serio". Lo mismo ocurre con los pacientes que son muy desconfiados: no solo sospechan que otros están conspirando contra ellos y los desprecian, sino que también creen que la relación entre los demás debe ser sucia y sucia. Las personas con este tipo de mentalidad no sólo se vuelven delirantes sino que a menudo también perturban la paz que les rodea.

Para este tipo de paciente sospechoso, lo mejor es utilizar el poder colectivo de familiares, colegas y amigos para iluminarlo psicológicamente, preocuparse por él en la vida e influir en él en la acción. Por un lado, ayudarlo a desarrollar la confianza en sí mismo. Siente la calidez entre las personas y establece confianza en los demás, abandonando así los prejuicios y estableciendo la sinceridad.

6. Tolerancia: es mejor disolver enemigos que hacer amigos

Puede que haya odio jurado entre las personas, pero en la oficina este odio generalmente no alcanza ese nivel. Al fin y al cabo, son compañeros y todos trabajan para la misma empresa, y mientras el conflicto no se convierta en una situación de vida o muerte, siempre se podrá resolver. Recuerde: la hostilidad puede aumentar poco a poco o debilitarse poco a poco. Hay un viejo dicho en China: Es mejor resolver los agravios que ponerles fin. Si trabajas en la misma empresa para ganarte la vida, es mejor que te hagas menos enemigos. Sin embargo, desactivar la hostilidad también requiere habilidad.

La pareja que tiene la relación más cercana contigo resulta estar muy insatisfecha contigo en su corazón. No sólo es terriblemente indiferente hacia ti, sino que a veces te ignora incluso cuando le hablas. Algunos compañeros que se preocupan por ti te han preguntado en privado, ¿por qué tu pareja está tan insatisfecha contigo?

¿Pero cuándo ofendiste a la otra persona? Ni siquiera tú mismo tienes ni idea.

Realmente no puedes aguantar más, así que simplemente tiras de la otra persona y le preguntas: "¿Qué pasa?" Pero la otra persona sólo responde fríamente: "No pasa nada". En este punto, ¿qué debes hacer?

Como él dice que no pasa nada, aprovechas la oportunidad y dices: "Me alegra que me hayas dicho que está bien, porque si hay algo mal en mí, estaré feliz de arreglarlo. Aprecio nuestra relación de cooperación. ¿Qué tal ¿Vamos a almorzar juntos?" "

De esta manera, podrás obligarlo a enfrentar la realidad y tomar una posición. Si todo estuviera bien como dijo, sería de buena educación almorzar juntos. O invítalo a tomar el té de la tarde contigo. Encuéntrate con él al salir de la oficina y ten una agradable charla con él. En definitiva, intenta maximizar las posibilidades de contactar con él. ¡Trátalo con amabilidad y la otra parte no podrá rechazarte pase lo que pase!

Tienes otro trabajo de alto nivel y te estás preparando para dimitir. Piensas: "Esos compañeros que suelen considerar tu dolor como felicidad deben estar muy contentos. Sería demasiado si aprovecharas tu estatus

superior y aprovecharas la oportunidad". quejarte con tu jefe." ¡Está bien!" ¡Te aconsejo que lo pienses dos veces!

El mundo es un mundo pequeño, si el colega del que te burlaste hoy se convierte en empleado de tu nueva empresa, ¿cómo lo enfrentarás? ¿No te pone esto en una situación peligrosa? Sería incluso peor si la otra persona tuviera una posición más alta que la tuya, así que ¿por qué molestarse en crear obstáculos? Además, a ningún jefe le agrada un subordinado que haga informes aleatorios. Me pregunto si estás ocupado detectando los defectos de otras personas todo el día, ¿cuánto tiempo tienes para dedicar al trabajo?

La unión hace la fuerza, así que no crees camarillas en la empresa. Debes tratar a tus colegas como buenos amigos. La paz es lo más importante en todo. Incluso si alguien te ataca deliberadamente y te pone las cosas difíciles, debes controlar tu temperamento. y no actuar por ira, porque Las disputas entre compañeros sólo conducirán a una disminución de la producción. Desde la posición del jefe, a él no le importará quién tiene razón y quién no. En resumen, es culpa tuya por no cooperar.

A la mayoría de las personas siempre les gusta escuchar elogios. Si eres inteligente, ¡también podrías ser más generoso y elogiar más a los demás! "¡Es una buena idea, simplemente hazlo!" "¡Genial, me diste una buena idea!" De esta manera, trabajará más duro para ayudarte la próxima vez.

Al elogiar a los demás, debes prestar atención a tu propio desempeño: si siempre estás en el centro de atención o hablas demasiado sin rodeos, es fácil que los demás piensen que eres arrogante y te excluyan. Así que ten siempre cuidado con tu lengua y siempre mantente en la fila con tus compañeros.

Las personas son animales emocionales. Trabajar en un ambiente agradable puede dar el doble de resultado con la mitad de esfuerzo. También podrías preocuparte más por los demás, ser considerado con los demás, aumentar la intimidad y hacer las cosas más fácilmente. ¡A partir de hoy, intenta ser un colega popular! Si tiene éxito, sus posibilidades de ser ascendido en el futuro también aumentarán considerablemente.

La sonrisa es el arma más afilada. Cuando le pida a un colega que termine el documento, diga "Disculpe" y agregue una sonrisa, se contagiara de su amabilidad y trabajará muy duro; o cuando su colega le entregue el plan

preparado, no olvide agradecerle y sonríe., esto no solo es cortés, sino también una expresión de gratitud. A todo el mundo le encanta recibir elogios. Si dices algo que otros escucharán, siempre que no sea mentira, no cuenta como enterrar tu conciencia. No grites a tus colegas. Esto no sólo es grosero y cruel, sino que también muestra falta de confianza.

Incluso si te encuentras con un problema difícil y te sientes extremadamente deprimido, necesitas sonreír, dejar de lado tus preocupaciones y hablar y reír con tus colegas para diluir tu mal humor y concentrarte en tu trabajo.

No te dejes a un lado. Si un colega necesita tu ayuda, no seas tacaño y haz lo mejor que puedas. Incluso si no obtienes un retorno inmediato, tu inversión no será en vano. Al menos él pensará que eres una buena persona.

Si haces algo mal y afecta a otros, ¡discúlpate rápidamente! No mucha gente es lo suficientemente valiente como para admitir sus errores, y hacerlo, naturalmente, dejará una profunda impresión en la otra parte. Además, si te pones en el lugar de otras personas y ofreces apoyo, no desagradarás a nadie.

Un impacto grave en el trabajo, como una fuerte pelea con un colega, tendrá un impacto negativo en su imagen profesional y en su confianza porque demuestra su falta de madurez en el control de los temas de personal.

¿Cómo puede ser remediada? El siguiente es un ejemplo más común.

Usted y un colega tienen opiniones diferentes sobre algo y no ceden ante el otro, lo que resulta en un conflicto verbal: piensan que están siendo demasiado honestos y agotadores. Y su mayor fracaso es que ha enumerado todas las cosas malas que ha hecho este colega en los últimos tres meses. Ahora te sientes arrepentido, esperas revertir la mala situación y estás dispuesto a disculparte con la otra parte, sin embargo, tu colega todavía parece estar extremadamente decepcionado y preocupado, lo que te hace sentir aún más culpable.

De hecho, la mejor y más efectiva estrategia es simplemente disculparse con él: "Lo siento, realmente fui demasiado lejos. Prometo que no habrá una próxima vez".

Si sacas a relucir el pasado y tratas de poner excusas, sólo provocarás otro conflicto, al mismo tiempo, parecerá que te falta sinceridad y la gente nunca te creerá en el futuro. Recuerde, su objetivo es suavizar las cosas y convertir a los enemigos en amigos de sus colegas. Por lo

tanto, es mejor esperar hasta que la otra persona esté de mejor humor o más tranquila antes de disculparse formalmente.

El llamado enemigo está en un camino estrecho: su enemigo mortal, o alguien que haya tenido rencor antes, está asignado a su departamento y tiene una estrecha relación de trabajo con usted. Ahora que tienes los hechos ante ti, debes abordarlos bien.

Es imposible que olvides tu resentimiento. Pero hay varios principios que deben seguirse.

En primer lugar, independientemente de la enemistad que haya ocurrido, quién tiene razón y quién no, no te involucres en la discusión en el trabajo y nunca lo menciones a partir de ahora, para no distinguir entre asuntos públicos y privados. Si la otra persona toca la cicatriz primero, cálmate, míralo de cerca y di: "No recordaré las cosas desagradables del pasado, especialmente durante las horas de trabajo, para no afectar mis emociones".

Actuar desinteresadamente. Quizás trabajaste con tu pareja en el pasado y todo se basó en una comprensión y dependencia tácita, pero con este nuevo colega debes explicarle todo claramente para evitar malentendidos, que pueden derivar en incidentes desagradables o empeoramiento de problemas cardíacos. Por ejemplo, al entregar una tarea, debes indicar claramente el objetivo de la tarea, la fecha de finalización, el plan para el informe, etc. No lo des por sentado.

Es mejor resolver enemigos que hacer enemigos. Toma la iniciativa de mostrar amistad y sinceridad. Nadie te rechazará.