# 人际关系的基本技巧

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-01-09

*人际关系的基本技巧（精选3篇）人际关系的基本技巧 篇1 激发他人的需求 从呱呱坠地开始，人们的每一个行为举动，都源自其内心的欲求。所以普天之下唯一能够影响他人的方式，就是找出他们想要什么，并且教给他们如何获得。许多销售人员叫卖了一辈子，却从...*

人际关系的基本技巧（精选3篇）

人际关系的基本技巧 篇1

激发他人的需求

从呱呱坠地开始，人们的每一个行为举动，都源自其内心的欲求。所以普天之下唯一能够影响他人的方式，就是找出他们想要什么，并且教给他们如何获得。许多销售人员叫卖了一辈子，却从未站在消费者的角度考虑过。所以我们看到很多销售界的传奇人物，在介绍自己的产品之前，首先是聆听，了解对方想要什么，再思考如何用自己的商品激发客户更大的兴趣，最大程度的满足他的需要。很多时候说服别人并不是指给他一条明路，而是要他自己选择，这一点至关重要，一定要给对方选择权，而你要为他提供你能想到的一切他所需要的选择。成功的诀窍在于洞悉他人的立场，并能够同时兼顾自己和他人的立场。所以，沟通的宗旨并非单方获利，而往往是双赢。

人际关系的基本技巧 篇2

不批评、不指责、不抱怨

孔子曾言： 苟正其身矣，于从政乎何有?不能正其身，如正人何? 意思是，如果端正了自己的行为，那么管理政务又有什么难的?如果连自己的行为都无法端正，怎么能使别人端正呢?这就是所谓的 正人先正己 。既然批评和抱怨于事无补，何必平添烦恼，甚至招人怨恨?在要求别人之前首先要求自己，以理解代替指责，设身处地去想一想对方为何如此 这比简单的批评要有益得多，也有趣得多。

人际关系的基本技巧 篇3

真心实意地感谢他人、赞美他人

人类究竟需要什么呢?人类真正的需求并不多，但都源自生活的渴望，其中最重要的，正如威廉 詹姆斯所言 人性的根源深处，强烈渴求着他人的欣赏 。任何人都渴望得到认同和赞美。在残酷现实中得不到存在感的时候，一些人甚至会转而在疯癫的梦境中追寻，从而罹患精神疾病。人们如此渴望他人的认同，甚至不惜以发疯为代价。由此可见，人们有多么需要被重视，真诚的称赞能创造多大的奇迹。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！