# 圆通的人际关系和中国式管理（范文模版）

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-12-22

*第一篇：圆通的人际关系和中国式管理（范文模版）圆通的人际关系和中国式管理（新闻1101李梦清5301110110）曾仕强教授是当今中国最具影响力的管理大师、培训大师，被誉为“中国式管理之父”，他在《圆通的人际关系》中总结了人际关系的十大原...*

**第一篇：圆通的人际关系和中国式管理（范文模版）**

圆通的人际关系和中国式管理

（新闻1101李梦清5301110110）

曾仕强教授是当今中国最具影响力的管理大师、培训大师，被誉为“中国式管理之父”，他在《圆通的人际关系》中总结了人际关系的十大原则：一表人才，两套服装，三杯酒量，四圈麻将，五方交友，六出祁山，七术打马，八口吹牛，九分努力，十分忍耐。具体的意思是指：第一次见面，要给人好的印象，要在不同的场合有不同的穿戴，不要排斥人与人之间的媒介，要想与人拉近关系，还要培养多种爱好，交朋友要广泛，不要只交圈内的朋友，自己应该做的事情要努力去做，对领导要会变通，和同事要处好关系，不要争功，平时要努力工作，遇事要忍耐，不要轻易发火。

这十大原则看起来浅显简单，但实际上却蕴含着深刻的生活哲学。十大原则想解决的核心问题就是“人际关系”。人与人之间的关系是世上最复杂的东西，而中国人之间的关系更加微妙。良好的人际关系能力是事业成功的法宝。缺乏良好的人际关系，能力再强，也无法顺利地获得成功。人际关系既复杂又很微妙，而这种复杂与微妙性，在中国文化背景下体现的尤为突出。对大多数人而言，人际关系无疑是件头痛但又不得不面对的问题。如何吃透中国特殊的人际关系文化？如何在当今复杂的人际关系网络中做到轻松自如？如何将人际关系能力演化为事业成功的法宝？对每一个人特别是职场人士而言，是值得思考的。

对管理者而言，处理好人际关系，对于提高工作的积极性，主动性和协作精神有很大帮助，进而也会提高生产率，将其最大程度地转化为经济效益；而对于被管理者而言，掌握了圆通的人际关系，就相当于掌握了一种神奇的“读心术”，以成熟冷静的姿态和方式应对处理可能发生的各种突发情况，在职场中游刃有余，无往不利，取得事业上的成功。

管理，管什么？管的是人，不是事。我们中国是以人为中心的，西方思维则讲究以事为中心，故而在现实生活中，常会出现因人设岗的情况。现在社会上反复提倡以人为本的管理思潮，所以我们现在的体制改革、管理规范化等工作，无非是以人为本的基础上，用制度去弥补以人为本所需要的支持。嘴上讲着制度，心里却时时要牢记人才是中心，要学会变通，知晓“得人心者得天下”的道理。

物以类聚，人以群分。人的生活是群体性的，一个人无法单独生活。没有任何一个人可以说：我可以不需要任何人而能够生活。因此，我们必须学会掌握这种圆通的人际关系。要想与周围的人和谐相处，我们必须正确地认识自己，正确地对待自己，要努力提升自己的形象，爱美之心，人皆有之，穿着打扮得体，给人以美感，既让别人看了舒心，也增强自己的信心。同时也要保持身心健康，一个身心健康的人，才能保持积极乐观的心态。其次，要学会宽容，真诚待人，包容身边的人，学会理解别人，多设身处地为别人考虑，不要因为一点小事就斤斤计较，否则，你会失去更多更有价值的东西，包括领导的信任，同事的喜欢。另外，要努力工作，认真完成工作任务，并且增强自身素质，以谦虚的心态多学习，还要注意提高自己与人交流合作的能力，俗话说的好，“一花独放不是春，万紫千红春满园”，管理者们更欣赏的是能够和周围的人有良好协作的人。

人际关系是一门大学问。成功者都善于处理好人际关系，好的人际关系可以助人成功。搞好人际关系也是一门艺术，尤其是圆通的人际关系更是如此。学会处理好这些人际关系，我们就会收获成功！

**第二篇：《圆通的人际关系》读后感**

《圆通的人际关系》读后感

（一）我们生活在一个社会中就免不了要与人发生关系，怎样看待人与人之间的关系，怎样处理好人与人之间的关系，这是我们走向社会所面临的首要问题。《圆通的人际关系》这本书以人伦关系为出发点，主要讲述了如何处理工作关系和家庭关系这两大难题，作者从中国传统文化背景入手给我们做了详细的阐述，其中的一些观点给我留下了深刻的印象。

一、宇宙万物之中，人类的关系最为复杂，而且各地的风土人情不同，人际关系的表现也不一样。我想入乡随俗大概也有点这个意思吧，不管是中西方还是中国各地人与人之间的交往模式都有其共性和特性，只有先了解对方的背景才能做出合适的反应。

二、中国人的伦理中主张合理的不平等。承认合理的不平等，努力追求自我超越，我认为是人生中很重要的一件事情。首先我们应该做到正视自己，人的出生的不同决定了人们先天拥有的资源是有差异的，也许我们缺少财富，权势或者是年龄所带来的经历的积累，这些我们不能决定也无需自卑，但保持一颗上进的心，用自己拥有的资源创造机会，找到我们最快乐的位置，做自己最喜欢做的事情，最后实现自我超越，我想这就是成功的人生了。

三、“随便”并不随便。我认为这句话深刻地讲述了要怎样学会待人。随便这个词代表了很多的意思，书中对它进行了分析，由此我们可以知道它有善意的理解，也有试探的可能，而如何应对随便则需要我们对两个人的关系进行正确的定位，然后诚心对待并且充满善意，也只有如此我们才能收获美好的人际关系。

书中说到了三个破坏人际关系的因素：锋芒毕露、自负和轻率。我想其实每个人都需要理解和赞同，一个过于显露锋芒并且自负的人往往很难对周围的人变现这种善意，如此人际关系容易产生阻碍也就不难理解了，而轻率的人则通常不容易让人信任，这也给人际关系的建立带来了很大的困难。所以要建立良好的人际关系，我们要学会寻找人与人之间的平衡点，关注细节，处事谋定而后动。

书中还提到了人际关系的建立技巧，简化为十大要领：一表人才、两套西装、三杯酒量、四圈麻将、五方交游、六出祁山、七术打马、八口吹牛、九分努力、十分忍耐。作者对这十个要领进行了详细解释，虽然要领只有十个，但内涵丰富，值得我们去学习并付诸实践。

书中我很喜欢的一句话是：努力是人的本分，努力并不能保证成功，否则人生太简单了，但努力是一个必要的过程。正如在人际关系中，真诚是沟通的前提，真诚也不能保证你能在人际关系中游刃有余，否则就没有忠言逆耳，但真诚是一种必要的品质。

《圆通的人际关系》读后感

（二）我吃不起哈尔滨的“天价鱼”，也没有陷入汪峰与葛荟婕式的口水战，更不管A股市场的浮沉，这些与我没有半毛钱的关系。最近几天我只安安心心的看曾仕强的《圆通的人际关系》。

很多人以读了多少本而引以为傲，世人更是钦佩不已。多读书，也是我前几年的盲目追求。然而至今，我也无所成。是我书读的太少了吗？相对我这里的同事，我应该算是饱读诗书的人了。()那究竟是什么原因呢？

读书，我所欠缺的想必是学以致用。以前我读书，只为读书而读书，大略的读一遍就算完成了任务，并没有深入思考并将书中的精髓转化成我思想的一部分。这样读书，跟没读是一样的。

听说一个人要养成一种习惯需要21天，所以，我把书中对我有裨益的精髓归纳成一个个词语，应用到每一天中，并将每天的应用情况做一个评价并记录，争取将它转化成我思想的一部分。

《圆通的人际关系》读后感

（三）“合理”二字在人际关系中很重要，因人而异，不同的人要有不同的对待方式。它又分为三个部分，分别为上司、同级和下级。俗话说见人说人话见鬼说鬼话，不同的人对待的方式不同。对领导，要带三分敬意，即使他错怪你也要忍一时冲动，给他留些面子，否则若他丢了颜面，往后的日子只会出处留心你的错误，让你插翅难飞。对平级，讲究将心比心，你好我也好，你给我难堪，那我也会以牙还牙。对待下级则要训导，当然这是要在他损害自己利益的情况下，所以在为人处事时一定要区分对象，不可意气用事。

小心才不会上当，中国人通常认为自己小心才是克制对方的最好方式，因为我都不给敌人机会，那他肯定就骗不到我。小心驶得万年船，可以去相信别人，但都要有个度，防人之心不可无，且一定要记住不要让对方知道过多自己的私事，没准哪一天反目成仇危害自己的利益。

凡是追求合理，万不可死心眼，做事要给自己留后路，说话要婉转，同一件事情，留了后路可以日后找回，要相信中国人颠倒是非的能力，但是如果一开始就把话说死，那就没有回天的力量了。

**第三篇：圆通的人际关系读后感**

人际关系既是做人的道理，又是做人的技巧。做人讲技巧，容易导致“圆滑”，注入伦理道德的因素，才能变“圆滑”为“圆通”。本书以人伦关系为出发点，主要讲述如何处理工作关系和家庭关系这两大题。

本书以人伦关系为出发点，主要讲述如何处理工作关系和家庭关系这两大难题。工作关系是中国式管理的核心，工作关系搞不好，则事业很难发展。家庭关系是每个人一生的课题，人一出生，便陷入层层关系网。只有家庭事业双丰收，才算真正的成功。要想解决好这两大难题，只需要掌握通俗易懂的十个要领即可，这十个要领内涵丰富，缺一不可，只要合理应用，则无往不利。

最近读了这部著作，发现里面的道理真是深入浅出，把中国的传统文化与现当代社会发展的案例相结合，完美的阐释了中式的交际方法和维持中式人际关系的技巧。曾仕强老师在本书中从内向外全面的分析了人际关系，从中国人的特性出发——建立人际关系的准则——十大要领是人际关系的催化剂——良好沟通是人际关系的润滑剂——如何处理内部工作关系——如何处理外部工作关系——家庭关系是终生学习的必修课。全面深入地为我们阐述了中国人处理人际关系的智慧。

中国人的特性，就是遇事先求自保，凡事追求合理。爱占便宜，怕吃亏。好面子，看不得别人比自己好，而自己比别人好又看不起别人。通过这些分析，我们可以更好地把握人际关系，因为把中国的人的本质特征给抓住啦，更有利于深入的去搞好人际关系,做好事。

处理好与他人关系的前提是正视自己，确定自己要成为什么样的人。处理好自己与自己的关系。要想和别人搞好关系，首先要同自己搞好关系，要能够接受自己。只有接受自己的人，才能使自己的身心得到充分的发展，因而获得和谐的人际关系。这就需要我们善于接受自己，发现自己的优点，正视自己的缺点.以实实在在为做人的准则。不过在待人方面还是需要坚持几点：待人需要诚心、待人需要友善、待人需要礼貌、待人需有差别。做人要厚道，要实在。我发觉曾老师在处理人际关系以及在建立人际关系方面有独特的见解，尤其是“三大禁忌”原则，对于我们这些青年人真的是开了一剂猛药。就是人际关系有三个破坏因素：锋芒毕露、自负和轻率。我们先在很多人都存在这种弊病，我觉得曾仕强老师的观点说的都很直接，告诫我们青年人少走些弯路，凡事都要把握好一个度。这个度很重要能否与人建立一个良好的关系就关键在这里。

曾教授总结了人际关系的十大原则：一表人才，两套服装，三杯酒量，四圈麻将，五方交友，六出祁山，七术打马，八口吹牛，九分努力，十分忍耐。指出第一次见面，要给人好的印象，要在不同的场合有不同的穿戴，不要排斥人与人之间的媒介，要想与人拉近关系，还要培养多种爱好，交朋友要广泛，不要只交圈内的朋友，自己应该做的事情要努力去做，对领导要会变通，和同事要处好关系，不要争功，平时要努力工作，遇事要忍耐，不要轻易发火。我觉得曾教授的方法很有操作性，只要我们在以后的人际关系中，加以运用效果会是非常明显的！

人际关系与沟通，二者相生相克。在我们日常生活当中，人际沟通是不可或缺的活动，必须勤加练习，多加磨炼，养成小心应对、用心体会、虚心检讨的良好习惯。一方面使自己的沟通能力不断提高，一方面促使自己的人际关系获得改善。与其讨好别人，不如用心保持和谐、互动、互助的良好状态，透过好好沟通来互相感应。若能心意相通，大家都愉快，那就是良好的人际关系。在愉快中把正当的事情办理妥当，则是我们共同努力的目标。要想与人进行良好的沟通就需要我们培养良好的沟通技巧，要学会察言观色站在别人的立场上看问题。

如何处理内外部工作关系，这两章内容我是一起结合对比看的，发现不论是内部关系还是外部的工作关系都需要一点，那就是自身的品性。这个品性是指自身的修养，性格，自己的外在魅力，自身的能力等，在处理这种内外部关系时我们就要在平时就注重自己的品性的修炼，不断的来提升自己的品性，这样在处理工作关系时才可以更好让周围的人满意。我们才可以把事情做的更加完美。

最后一张曾仕强老师，讲的是：家庭关系是终身的必修课，这一章的话题对于每一个中国人来说都是无可厚非的。因为中国一直有这种五千年的孝道的传统，中国人乃至整个中华民族都有无穷的向心力。这一讲详细的阐释了家庭的意义，我们这些年轻人要孝敬父母，重视家庭。

这本书对于我在以后建立自己的人际关系，以及处理一些社会上的一些人际关系问题，以及自身修养

圆通的人际关系读后感 的塑造上提供了理论上的指导，让我受益良多！

**第四篇：《圆通的人际关系》观后感**

《圆通的人际关系》观后感

我们都是社会人，处在社会中都需要打理人际关系。尤其在中国的社会文化环境中，人际关系极其重要。要想在中国人的社会中生存、立足，必须要学会处理人际关系。而这同样也是每一个要和中国人打交道的管理者的必修课。曾仕强教授的《圆通的人际关系》通过十个数字告诉我们如何管理好人际关系，使其变得圆通。

《圆通的人际关系》主要分为工作中的人际关系和家庭里的人际关系。但要搞好这两种人际关系都需要相似的一些方式方法，角度也在大致上相同，即外在和内在。

首先从外在来说，而对于这方面又可以分为管理好自己的外在和对待他人的外在表现方式。先说管理好自己的外在，即其中讲到的“一表人才”、“两套西装”、“三杯酒量”、“四圈麻将”。“一表人才”是要给人以一个好的第一印象。给人以好的第一印象才能够有机会让别人进一步的了解你。这一方面需要自身的长相，另一方面也需要自己会恰当地利用自己的长相，使其得到合适的发挥。“两套西装”是要在恰当的场合恰当地装饰自己，穿着得体不是要穿得如何奢华，但一定要穿得符合场合、符合对方的身份，重在体现自己对他人的尊重。“三杯酒量”、“四圈麻将”则是要学会与人的交际手段，要知道如何去把握好与朋友的关系，维持好每一段关系。这四点都是讲到自己如何在别人面前表现得面面俱到，在人际交往上如鱼得水。然后说说对待他人的方式。“五方交友”、“六出祁山”、“七术打马”、“八口吹牛”。即要勇于交各种朋友、敢于在遭遇挫折后仍交朋友、善于利用一些方法交朋友。

上面说到的八点，都是谈的从外在而言，谈到自己的外貌、交往方式、交际手段等。其次从内在来说，即“九分努力”、“十分忍耐”。一个人若外在已经装饰的很好而没有内在的话，时间久了，反而会给人很“装”的感觉。一方面，要通过自己的努力，修炼自己的内心，这份努力既要在无形中使人知道，又不能过于表现。不管是上级、朋友还是亲属，都一定喜欢谦虚而努力的人，所以需要有一颗进取心。最后，自己在各方面都做到了很好的情况下，就是需要十分的忍耐，不能骄不能燥，要以一颗平常的心对待。所以说，“忍耐”不仅是要在遇到低谷的时候，更是要在取得一定成功的时候谦虚，要积累自己的价值，“厚积”才能“薄发”。

通过视频学习，我们也感受到曾教授的为人处事的智慧。一个人是社会中的人，扮多种角色于一身，在不断变化，需要调整和改变。当我们需要作出对自己的调整和改变时，内心会很纠结，甚至会是痛苦的心灵的激荡。但哪怕有一些改变，这都是学习到的。

**第五篇：圆通的人际关系 答案**

学习课程：圆通的人际关系

单选题

1.从《易经》的内容进行推演，可以发现它主要是阐明宇宙之间具有一定的合法性，即 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D “易简” “变易” “不易” “易繁”

2.人际关系的媒介具体表现在 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 三杯酒量和四圈麻将

一表人才和两套西装

五方交友和六出祁山

七术打马和八口吹牛

3.下列选项中关于“一表人才”带来的省思说法错误的是 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 避免以“第一印象”来论断别人

应该以“第一印象”来论断别人

适应以“第一印象”为标准的旁人眼光

相由心生，相随心转

4.学好人生的第一课是 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 自我发展

自我陶醉

自我定位

自我检查

5.建立对打麻将目的的正确认识，即最主要的是为了 回答：正确 1.A 2.B 3.C 4.D 赌博

多赢钱

消磨时间

促进友谊，多交朋友

6.“择善”是指 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 在敌人相处中，对方能够就自己不对的地方提出规劝

在朋友相处中，对方能够就自己对的地方提出规劝

在朋友相处中，对方能够就自己不对的地方提出规劝

在敌人相处中，对方能够就自己对的地方提出规劝

7.下列选项中关于中美人际沟通的区别错误的是 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 美国人关注的是谈话的内容本身

中国人在乎谈话的方式和态度

中国人在乎谈话的立场

美国人关注的是谈话的内容本身，中国人在乎谈话的内容

8.天底下最喜欢听恭维话的人是 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 美国人

中国人

韩国人

法国人

9.被列为群经之首的是 回答：正确

1.A 2.B 《周易》

《易经》 3.C 4.D 《道德经》

《易传十翼》

10.人际关系的修养具体表现在 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 三杯酒量和四圈麻将

一表人才和两套西装

五方交友和六出祁山

九分努力和十分忍耐

11.以下不是运用人际关系媒介的目的在于 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 消除人与人之间存在的掩饰

建立人与人之间存在的掩饰、伪装以及隔阂

消除人与人之间存在的伪装

消除人与人之间存在的隔阂

12.正当性原则是指 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 所有的人际关系媒介都应该正常化或者说正当化

部分的人际关系媒介都应该正常化或者说正当化

所有的人际关系媒介都应该非正常化或者说非正当化

部分的人际关系媒介都应该非正常化或者说非正当化

13.结识一个朋友最好的机会是在于其 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 失败的时候

成功的时候

大红大紫的时候

默默无闻的时候 14.“逞一时之气”往往 回答：错误

1.A 2.B 3.C 4.D 有利于矛盾或者冲突的解决

不利于矛盾或者冲突的解决

不利于矛盾的解决

B和C都正确

15.人际交往的目的在于 回答：正确

1.A 2.B 3.C 4.D 背道而驰

同心协力

南辕北辙

同床异梦

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！