# 李强：《成功人际关系》（推荐五篇）

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-23

*第一篇：李强：《成功人际关系》请加QQ1219258993下载、观看如需观看、下载本课程，请联系QQ1219258993，保证全网最低价李强：《成功人际关系》李强：《成功人际关系》主讲：李强李强：《成功人际关系》组成：4盘DVD李强：《成...*

**第一篇：李强：《成功人际关系》**

请加QQ1219258993下载、观看

如需观看、下载本课程，请联系QQ1219258993，保证全网最低价李强：《成功人际关系》

李强：《成功人际关系》主讲：李强

李强：《成功人际关系》组成：4盘DVD

李强：《成功人际关系》出社：北京高教音像出版社

李强：《成功人际关系》定价：680元

李强：《成功人际关系》出版背景

美国著名的人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说：专业知识在一个人成功中的作用只占15％，而其余的85%则取决于人际关系。在职业发展中，职场关系是助力还是阻力？您是受益于职场关系，还是受害于职场关系？如何才能拥有良好的人际关系？哪些行为会影响您在职场中的人际关系？李强老师通过幽默的语言、睿智的思想教您解决人际关系方面存在的困惑与问题，有效赢得上司的赏识、下属的爱戴、同事的赞誉！

李强：《成功人际关系》讲师简介

讲师：李强 中国启智训练第一人

巨思特教育集团董事局主席，香港巨思特商学院院长，北京巨思特企业管理顾问有限公司董事长。中国经营报专家顾问团高级顾问。清华大学国际化管理总裁高级研修班客座教授。奥康集团高级顾问。奥康大学教授。中国国际华商联合会秘书长。《中国工商》杂志社副主编。正兴集团、曙光集团、苹果集团等诸多企业高级顾问。14年的培训生涯，在全国及全世界40几个国家超过1000万人现场聆听过李强老师的课程，3000家以上的企业接受过他的辅导。政府、企业和个人给予他最高的赞誉，所到之处，受到学员们极其热烈的欢迎，拥有极高的客户满意度。表达能力惊人流畅，是位一流的专业培训大师。

李强：《成功人际关系》目录介绍

李强：《成功人际关系》课程大纲：

一、优质人际：成功人生必不可少

二、如何拥有良好的人际关系

（一）打开人际关系的第一把钥匙

信任是根本

人际关系更是一种彼此的欣赏

不要成为别人的负担

三、如何拥有良好的人际关系

（二）既要锦上添花 更需雪中送炭

四、如何拥有良好的人际关系

（三）升华你的人际关系

人际关系要诀

五、如何拥有良好的人际关系

（四）把人际关系发展成为家族的交往

六、建立你的八大人际关系网

七、人际关系宜与忌

请加QQ1219258993下载、观看

请加QQ1219258993下载、观看

一生必须要拥有的九种朋友

人际关系中的礼尚往来

坚决不能交的四种人

八、杜绝破坏人际关系的七种习惯

李强老师视频节选：

瞬间留下良好的第一印象--打开人际关系的第一把钥匙微笑能够产生信任感和安全感

与人方便 自己方便：这既不是技巧，也不是智慧，这是真诚

如需观看、下载本课程，请联系QQ1219258993，保证全网最低价

请加QQ1219258993下载、观看

**第二篇：李强 成功人际关系**

李强介绍

人际关系的重要性 瞬间留下良好的第一印象 信任 帮助 多交往 志同道合 赞美

李强 成功人际关系

河北沧州 农民家庭

李强老师低谷之后人生转折的地方 重庆 美资企业

李强在低谷时选择外出发展的原因在他的作品中是如何体现的？

柳眠有情，西风无意，漂泊任天涯。

我们每个人所有的尊严、所有的价值、所有的身份都是别人给的。

优质人际：成功比不可少。

我什么都抛弃了，唯独没有抛弃朋友。你什么都没有抛弃，因为你没有抛弃朋友。

成功的第一要素是如何处理好人际关系。---西奥多罗斯福

美国总统

专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其他的85%则取决于人际关系。-----戴尔卡耐基

成功学老师

成功秘诀：1人际关系2人际关系3人际关系

---张瑞敏 海尔

人际关系占成功的70%以上。--李强 成功学

先做人后做事、、当你觉得你没有问题的时候，你就成了最大的问题。

如果一个人到了自我反省的时候，他将步入一个伟大的起点。---列宁

我现在都不在为自己活。

瞬间留下良好的第一印象

1得体的着装

2和善的微笑

3主动开朗的性格

4记住对方的姓名

字数越少关系越亲近

信任是根本

人际关系的第二密码是

信任

1在最短的是内让别人了解你，并信任你。

2别人的猜测与怀疑是人际关系的最大障碍，破解的密码是真诚。

赢得别人对自己的信任必须 先做给别人看。

用心了解别人，人际交往要 用心。

人内心的位置。

真正的朋友不是从物质上来分的，是从内心中的位置来区分的。

良好的人际关系是用热情，理解和包围换来的。

1严于律己

2宽以待人

不要成为别人的负担。

根据李强老师的观点，交朋友的第一宗旨是 帮忙不添乱。

人际关系不简单是一种互利。更是一种彼此的欣赏，甚至于吸引。

君子与君子以同道为朋，小人与小人以同利为朋。与君子交，方显英雄本色。

我能为朋友做些什么。

与人方便，与己方便。

主随客便是最好的礼仪，最好的接待。

把财看淡，把情看重。

朋友需要锦上添花，但更需要雪中送炭。

当朋友的需要和自己的事情产生冲突时以朋友为先，让对方感受到你的真情付出。

不要把别人的好视为理所当然，要知道感恩。对朋友要说谢谢

得理也要让人。

在你风光的时候，是朋友认识了你； 在你低谷的时候，是你认识了朋友。

你的生命属于每一个真正爱你的人。

因为真正爱你的人因为你而快乐，所以你才快乐。

人际交往需要时间（多交往），需要真心，甚至需要物质。

平时的问候和交往更能显示拥有真挚的感情。

把人际关系发展成为家族式的交往，拥有人际关系的润滑剂是

家人的支持与认可。

夫妻聚会»爱人成为朋友 家庭聚会»孩子成为朋友

志同道合

志

大脑的知识储备

如成人很难和三四岁的小朋友交谈。最喜欢的东西不是最贵的，而是别人喜欢的。

赞美的话说了一万遍，也要说一万零一遍。

1符合身份

2恰到好处

3有独到之处

伤人的话闭紧嘴巴，管紧舌头。

追求快乐，逃避痛苦。

人不是因为美丽而可爱，而是因为可爱而美丽。可爱源自于心。

静坐常思自己过，闲谈莫论他人非。能吃苦方为有志之士，肯吃亏不是痴人。敬君子方显有德，怕小人不算无能。退一步天高地阔，让三分心平气和。

境由心造，退后一步自然宽。事在人为，休言万般皆是命。

休 ： 不要，；言：说。

**第三篇：李强 成功人际关系任务**

李强 成功人际关系

中庸和谐 智慧明锐 诚信为本 己达达人 中智信达 欢迎收看中智信达系列培训课程 在每个人的职业发展中，是什么推动你的人生迈向成功？为什么有些人才华横溢，却不能笑傲职场，美国著名的人际关系鼻祖戴尔·卡耐基曾说：专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。那么，我们究竟该如何的构建一个成功的人际关系？

中国启智训练第一人李强老师，将通过幽默的语言，睿智的思想，教你解决人际关系中存在的问题与困惑，有效赢得上司的赏识，下属的爱戴，同事的赞誉，助您职场成功，事业发展。

瞬间留下良好的印象怎么样能够做到呢？打开人际关系的第一把钥匙，微笑能缩短人与人的距离，微笑能产生彼此的信任度，微笑能给人安全感，与人方便。Yes，掌声！这既不是技巧，也不是智慧，这是什么？对，这是真诚！成功人际关系

李强，中国启智训练第一人，2024年中国十大杰出讲师，巨思特教育集团董事局主席，香港巨思特商学院院长，北京巨思特企业管理顾问有限公司董事长中国经营报专家顾问团高级顾问，清华大学国际化管理总裁高级研修班客座教授，奥康集团高级顾问，奥康大学教授，中国国际划伤联合会秘书长，《中国工商》杂志社副主编，正兴集团，曙光集团，苹果集团，众多集团高级顾问，14年的培训生涯，在全国及全世界40几个国家，超过一千万人现场聆听过李强老师的课程，3000家以上的企业接受过他的辅导，证企业和个人给予他最高的赞誉，所到之处受到学员们极其热烈的欢迎，拥有极高的客户满意度，表达能力惊人流畅，社会一流的专业培训大师。

第一讲 优质人际：成功人生必不可少

一、优质人际:成功人生必不可少

谢谢,非常感谢来自与全国各地的朋友们,你们来到这里,怀着满怀的信心及期望,当你们离开这里的时候,你们能带走什么,这是我今天要去思考的问题,所以今天亲爱的朋友们,我给大家带来的这堂课,我坚信,无论今天您在政界商界,还是一个普通的平民百姓,对您的一生,它都将要起到85%的影响,您说,这样好还是不好,所以亲爱的朋友们,我们从今天开始,从此时开始,我们真正静下来来思考,我今天要送给大家的主题,我相信我们大家一定非常的感兴趣,那就是职场人际关系,职场是我们一生不可离开的,一个人一辈子,如果离开了职场,就离开了人生巨大的意义,没有一个人说这辈子什么都没有做过,特别的人家尊重喜欢,没有,一个人他所有的成就,所有别人的欣赏,所有别人的挚爱,一定在于它生命当中,他做了什么,他做了哪些,这些又为自己创造了什么,说到这里,我想为大家提一个最简单的问题,同学们请思考一下:人际关系.亲爱的朋友们,有哪位同学来回答我一下,你认为人际关系在人的一生中,有多么重要.那位同学愿意举手? 来,阐述一下你对人际关系的理解,你好.我觉得人际关系非常重要,就是说我文化程度不高,我初中毕业,但是我做生意的时候,一路走过来,我觉得在我的周围指导我的,扶持我的都是我的好朋友,这好朋友并不是说你特意去交,有时候在偶然的一个机会,偶然的一种诚心,来交换了这个朋友,对人的帮助是相当大的,所以我相当在乎人与人之间的关系,我们掌声送给她好不好,还有那位同学再来，非常好，来。谢总您好，掌声响亮一点好不好，面向同学们，我想人际关系非常重要，比如说像我是销售产品的，人们不在乎它好与坏，是先接受你这个人，认可你这个人以后，才认可这个产品，我想各位同学，不知道大家认可不认可，所以我觉得人际关系非常重要，首先先认可你这个人，我觉得这个是在我们的销售和我们自己的生涯都非常重要，谢谢。来掌声送给她。还有哪位同学，非常好，算你给男人挣把脸，到现在没有一个男人举手，我镇地感觉到心跳过速了都，来面向同学们告诉大家你对人际关系的认识，介绍一下自己来自于哪里，我来自东北，我叫李南华，我现在所从事的单位，是创新高餐饮股份有限公司，我在那里职位是经理，我个人只总结出这么一句话来，我什么都可以没有，但是我不能没有朋友，这一点也是我这么多年来什么都丢弃了，而唯独不丢弃朋友，也是这些朋友伴随着我成长的原因。因为我的一切是朋友所给的，好李南华先生请坐，李南华同学，我想跟你说一句话，你说你这么多年，你什么都丢弃了，就是没有丢弃朋友，我想告诉你的是，你什么都没有丢弃，因为你拥有朋友。当你拥有朋友的时候你将拥有无限的机遇。我相信当三位同学阐述了人际关系的重要性之后，在座的每一位突然意识到人际关系真的很重要，当你认识到重要以后，我想向你问第二个问题朋友们，一个人记住无论你多忙碌，都要给自己时间停下来，无论你今天忙碌到什么时候一定给时间去思考，请问今天你个人的人际关系怎么样呢，在你今天的生命当中，有多少真正的朋友，人生总有几个真心的朋友，这份爱和谁来分享，所以朋友们我们来思考一下，我们都知道人际关系很重要，好了，我们不妨来现场调查一下，认为人际关系非常重要的请举手，太棒了，放下，那么认为到现在自己的人际关系还让自己不满意的请举手，太棒了，掌声鼓励，我要告诉大家，任何的时候你记住，你的人际关系的环境和氛围，直接将会影响你的生活品质，和你的人生影响力。为什么这么说，我们来看看，美国前总统西奥多罗斯福他说：成功的第一要素是如何处理好人际关系。

这样一位美国优秀的总统，能够有这样的观点来阐述，可见人际关系的重要性，我们我们再看第二位评说者，这是美国人际关系的鼻祖戴尔•卡耐基，大家都知道他，他是非常成功的企业家、思想家，他说什么“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

大家说这都是 美国人的论调，那就看看我们中国人的论调：我们中国人的论调中，有一位大家耳熟能详当今都知道的中国企业家，企业界当中的一位佼佼者，也是为我们民族争得了荣誉的人，因为当2024年在美国拉斯维加斯中央展厅挂出了电子屏上显示出产品是Made in China Haier中国海尔制造，大家都知道他是谁了，他是谁，我们来看看他是怎么说的当记者采访时张瑞敏先生时候说“张瑞敏先生你如此成功，你能告诉我成功的秘诀是什么吗？”他说其实很简单的只有三条：一，人际关系；二，人际关系；三，人际关系。”此时我们想，这些人都是走过的人，有有距今已近近百年的人物，也有当今就在我们大家视线当中的人物，他们都是成功的政治家，思想家和企业家，他们都在异口同声喊着这样一句话，我们想一想。我们接下来这是我的观点：人际关系占成功的70%以上。这是我在和无数的企业家交流的时候，人们发现的这一奥秘，所以中国有句话叫（做事）先做人后做事，眼中有人心中有事，万事顺人方足必成大业，我们来看第一句是怎么说的，叫先做人后做事，为什么要先做人，做人做的究竟是什么，据统计，现代商务人士在职场中出现的70%的错误都是由于不善于沟通造成的；95%被解雇的员工，是因为没有处理好人际关系，商务人士要在职场中获得成功，必须具备良好的沟通能力，拥有广泛的人际关系。各位，给点掌声好不好，各位，我们有没有发现我们在职场当中我们所有的障碍，除了我们的专业知识，最重要的障碍就是人际关系，如果人际关系处理不好，你很多的才华会被埋没，你很多的知识无法延伸，你很多的能力无法充分得到发挥，各位是不是这样，是。所以今天一个企业家，举个例子，这个企业家大家都很清楚，史玉柱，史玉柱先生创造了中国企业界的两次神话，第一个神话是巨人，当巨人出现了危机，当巨人出现了消亡的那一刹那，人们说那是当时泡沫经济的一种产物，也是留给我们思考的案例，可是当史玉柱再次出山，用脑白金再次横空出世的时候，人们有说这是一个商业的天才，可是当我们走到他背后的时候会看到一个和有意思的现象，就是在他所有的报道当中有这样一条，当史玉柱先生的巨人集团出现巨大危机的时候，当史玉柱先生隐姓埋名的时候身边还跟着二十几条枪，就是还有二十多个朋友么人十多个下属，二十多个知己，不拿薪水追随着他，为什么，而今天有多少企业一旦领导出问题就会出现树倒猢狲散，企业马上瓦解，多米诺骨牌的效应马上产生，原因在哪里，一定是他们的人际关系出了问题，各位，是不是这样，是，那么家族式企业当中，为什么一旦遇到困难的时候，大家会齐心协力两年不拿薪水，只要还有明天大家都会无怨无悔，原因是什么，他们之间的关系，各位是不是这样，是，所以今天，亲爱的朋友们，恭喜大家来到中国是领导，因为我将和大家抛开的第一个课题就是人际关系，而如何交往人际关系，如何维护人际关系，如何拥有人际关系，人际关系应该怎样去选择，怎样去处理，怎样去让他真正成为我们生命中的灯塔，那就请看下边

这个字念什么，（人）人的来历各位是否知道，为什么人字要这么写，事实上当古人创造这个字的时候就给我们留下了一个概念，人必须要一撇一那，人就是要支撑，各位如果没有支撑这个字还念人么，这个字念什么，念一，念撇，念捺，各位只有撇和捺，也就是我们两个人站到一起的时候才念人，掌声。所以留给我们这个字就告诉我们，这个世界上，亲爱的朋友们请你记住有很多的老师，甚至在台上这样说，朋友们成功靠谁，我们会听到一个声音，靠自己，有没有听到过（有）不单单是有，而且你听的是理直气壮，对不对（对）其实，今天李强要在这里说这是误导，成功不可能靠自己，成功是靠朋友加自己的努力，才会有成功

，你再有才华是千里马，没有伯乐去发现你就是一匹野马，你再有能力，没人提拔重用你就是一个庸才，今天你再有盖世的才华没人去认同，那也只能算是自我的一种贱知。各位是还是不是，是，所以今天在座的各位领导，我们确实要去思考，我们人生中所有不能解决的问题不是问题有多大，问题有多严重，问题有多复杂，是我们今天的人际关系究竟交到了什么样的概念，各位，你仔细去思考，这句话是否如此。当人一旦被分开，当人一旦失去了朋友，当人一旦没有了支撑，他们就不再是人所以为我们今天的相遇，变成这个字要不要给一点。有人说李老师，这个道理太简单了，我很清楚，在你清楚的背后，我也想送你一句话，三岁的娃娃都知道，80的老人未必能做到。假如我们一开始就认真地认识到这个字，而且去充分的运用这个字，那么你想今天的生活和品质，状况和现状是今天这个样子吗？它会不会有更好的改善呢，它会不会有更好的改良呢。所以各位，我们民间有句话，各位亲爱的朋友们大声念一念，一二三开始：“朋友是天，朋友是地，有了朋友顶天立地。”人必须要有朋友，人有了朋友就可以顶天立地，可是有人会问我，李强老师我也特别想交朋友，可是我真不知道该怎么交朋友，很多的时候我用心去和别人交朋友还是交不到朋友，各位有没有这种困惑，各位这不是你的错，这是因为你不懂得，其实交朋友也是个学问，每个人都想去交朋友，未必能交到朋友，怎么样才能交到朋友？那么今天我们一一来分享。“如何拥有好的人际关系？

一、瞬间留下良好的第一印象”，别人跟你做朋友之前是不认识你的，如果认识你很熟悉，那应该已经是朋友了，如果认识你很熟悉还不是朋友，那就是你出了问题或者他出了问题，但是如果你想成为真正的朋友首先要考虑问题是出在你的身上，不要先去考虑问题出在别人的身上，如果你总是去考虑问题出在别人的身上，你永远会发现，所有的人都有问题，你永远交不到朋友，当你没有问题的时候把这句话记起来，“当你没有问题的时候，你就成了最大的问题”，什么意思？因为当你觉得你自己什么都是对的、什么都没有问题的时候，你认为所有人都有问题，实际上所有人看你都有问题，yes,所以你将会成为最大的问题。难怪有一名著名的政治家，他叫列宁，他说了一句话，他说一个人如果能到了自我反思的时候，他将步入一个伟大的起点，所以我们今天反思一下，我们来看，“瞬间留下良好的第一印象，我们怎么做到呢？打开人际关系的第一把钥匙：

1、得体的着装”，亲爱的朋友们，我来告诉大家，我做过无数次的试验，尤其在千人的公众演讲上，我会顺手从人群当中找几位同学站在台上，让大家来猜他们的职业、猜他们的职务，各位我要告诉大家一个很有意思的现象，你会发现人们猜的80%都很正确，他们身上没有挂着工作牌，他们脑门也没有贴着自己的职业，为什么他往这里一站，别人就能猜出他们的职业，实际上这跟他们的着装打扮有着直接的关系，各位我来说形象你们大家来猜好不好，我在这里说大家来猜好不好，我告诉大家记住，包括我们电视机前的观众朋友你记住，别人问，你要学会答要学会互动，一方面单相思、一方面一头热，永远不会成为朋友的，其实很多时候都是习惯，我们今天回答不回答、鼓掌不鼓掌其实跟本身没有多大关系，关系是你过去养成了什么样的习惯，你过去的习惯将直接影响你未来的人生，所以今天我们为什么要强迫你，强迫你的原因就是不断地加深印象、不断地加深印象，加深到什么程度？加深到我一说话你就很习惯，当你很习惯的时候你就有了这种习惯，这种习惯最终会形成为你的性格，当你拥有这种性格的时候，你的朋友就会不断地增多。

现在请所有的好朋友们来猜测一个漂亮的女孩，留着一头黄里透红、红里透绿、绿里黄里夹着红的长发，而且还卷曲着，画着细细的眉毛，抹着红红的嘴唇，穿着布最少的那件衣服，戴着比脸只小一点点的耳环，在你面前走上两圈，再点上一支烟，请问她是干什么的？大点声音告诉我，她是干什么的？舞女。有经验，掌声，虽然我没去过，我听他们说就是这样的。好，听清楚，还是这个女孩子，把满头曲卷的五颜六色的头发恢复到黑色，把曲卷的头发变成拉直，把浓妆变成淡妆，把衣服变成职业装，各位这个时候你再看她是干什么的？白领。把她的头发卷起来别上一个簪子，带上一个小兜，上面带着一个小帽，脖子上打一个蝴蝶结，穿上一套套裙，干什么的？空姐。给他的头发盘起来，别上一个簪子，带上一个白色的帽子，穿上一个白色的袍子？护士。给她戴上一副金丝眼镜，穿上一套职业装？教师。给她戴上一个粉红色的护士帽，戴上一个小口罩，穿上一套粉红色的护士服，各位是什么？美容师。掌声，大家看到了我们对一个人做了多种模拟性地改变，就从脑子当中出现了不同的身份，那请问你是愿意交第一个呢？还是愿意交后头这一些呢？（后头这些）这都是女的说的，你看男的没一个说的，男的想说交第一个没敢说，此处有掌声，可见各位着装对于一个人重要还是不重要，（重要），李强老师一出来，赤着背还纹着二龙戏珠，剃一光头，穿一大花裤衩子，拎一麦克风就出来了，这课你们还听吗？听嘛呀，这又不是黑社会。有没有道理各位，我经常开玩笑说，今天我们让一个一流的专家、一个一流的医师，让他穿上个牛仔背心，胳膊上再纹上两条龙，剃个光头，挂个听诊器，给你开的药你敢吃吗？原因其实不是他的技术有问题，不是他的内涵有问题，是他的外表出了问题，所以亲爱的朋友们你记住，想交什么样的朋友，你首先从服装上要跟他达到共识，想交什么样的朋友，你首先从服装上和他达成共识，你想交运动员朋友吗？请你穿上运动衣多到体育场去转，随便碰到一个就是爱好体育的，明白了吗？所以亲爱的朋友你想一想，今天你想要交什么样的朋友，你要自己从自己的形象往那个方面走，中国有句话叫物以类聚，人以群分，类从哪里来，类从外表来，听到了吗？为什么蝌蚪见到鲶鱼就要喊妈妈呀，就因为它觉得长得像。为什么有的女孩说，我最近老遭到性骚扰，就你这个造型不遭到骚扰那是失败的着装。中国人有句话叫苍蝇不叮无缝的蛋，所以亲爱的朋友们，当别人对你印象不好的时候，你要不要检查一下自己，所以朋友们得体的着装是非常之重要的，因为如果你的着装不得体，你会发现那个环境容不下你，你走进去会很尴尬。有一次我穿一件马来西亚的大花的T恤，底下穿一个大裤衩子，穿双旅游鞋，我是去理发店理发，就在三环边上，然后我完了以后背着一个小挎包，戴着副墨镜，戴着一个运动帽，而且帽遮沿还朝后边，大家能想到是个什么造型吗？就这么正走着，突然有一个女士在前面，你是李强老师吗？我把帽子调正了，摘了眼镜，我说是，李强老师这个店是我开的，您能上来坐一会儿吗？我说我不方便，您很急吗？我说我不急，那您为什么不上来坐一坐呢？我说这样会影响我的形象。各位很简单，如果我那天穿着西装，我一定会进去，各位我现在在北京各大饭店吃饭，我一定要穿上笔挺的西装，或者穿上非常漂亮的休闲的衣服，知道为什么？因为北京各大饭店不认识我的人太少太少太少了，原因在哪里？因为前段时间，北京餐饮协会做了一场培训，放了李强老师的光盘，李强老师没有去，很多老板都买了李强老师的光盘到他们的店里去放，所以所有的员工都在学习李强老师，所以李强老师突然发现不对，因为有一天我在陪着几个朋友过来，山西的企业家过来，然后我们一起去参观一个农场，所以我那天穿得很休闲，一条牛仔裤，上面还破了几个洞，但是不是故意买破的，因为出去到朋友在庄园嘛，这样更好很休闲，上面穿一件衬衣，穿上这衣服，结果到一个海鲜大酒楼，在北京应该算是排得着的第一第二大酒楼，朋友请我去吃饭，结果我进去刚坐下来，过来个服务员，“您好请问您是李强老师吗？”我说“我是”，“您一进来我们就觉得是，可是看您瘦了没敢认，您在这一说话谈吐，我们看肯定没有错，所以我来确认一下，”我说“我是”，然后一会儿经理过来，一会儿过来照相的，还有找我签名的，各位你知道吗？我穿套休闲衣服坐得很板正，我很后悔，后来一位香港的企业家来到北京，邀请我到八号公馆，然后我也去了，结果我这次很小心，穿的很得体，结果进去没有一分钟人家就认出了我，“李强老师您好”，所以我明白了一个道理，从今天开始，除了在我们家关上门，我喜欢什么穿上在镜子面前晃一晃，大街上不能随便穿了，因为当一个人在他的思想中就留住了你是这样一个人的时候，当你的穿着跟你的身份一旦不匹配的时候他会为此而失望，明白了吗？就像明星结没结婚跟粉丝没关系，但是粉丝一旦听到他结婚就换台了，所以很多时候人们为什么会失去人际关系，就是忽略了很多细节，有时候欣赏你究竟为什么，连他自己都说不明白，听懂了吗？所以这个时候，你如果想让更多的人喜欢你、欣赏你，你就必须要去替更多的人着想，所以很多明星说累，是可以理解的，很多公众人物说没有属于他自己的生活，这也是正确的，原因在哪里？他如果想让自己的人际关系不遭到破坏，和更多的人来喜欢他，他就必须要替更多的人去着想，所以有些名人说一句话，我现在都不再为我自己活，也许只有走过路的人才知道这条路的艰辛，也许只有在这个位置上的人才能理解他说话真正的含义，谢谢。

“瞬间留下良好的第一印象，2、和善的微笑”，微笑能够产生信任感，微笑更重要的是什么？能产生安全感，我今天一看到小李，我就马上这样看着他，他马上就会产生紧张感，怎么回事儿怎么看我这样？哇，小李你好，各位他马上就不管认不认识，他就马上感觉到有一种安全感，所以微笑各位记住，微笑能缩短人与人的距离，微笑能产生彼此的信任度，微笑能给对方安全感，人们只有有了安全感的时候才能放松下来，人们只有有了安全感的时候才愿意打开心门，所以现在大家微笑一下好不好，对，非常之漂亮，各位如果李强老师一出来就是女士们、先生们、朋友们。欢迎你们来到中国式领导，今天我要为大家讲人际关系，你们马上笑容都没有了，你们在怀疑是不是走错地方了，当李强老师一出来，女士们、先生们、亲爱的朋友们、来自于全国各地我至亲至爱的同学们，欢迎你们来到首都北京，欢迎你们来到中国式领导的大讲堂，欢迎你们，你们辛苦了，各位有没有马上感觉到一种亲切感、一种莫名有的心里的滋润感，因为我曾经看过一篇文章，很小的一篇文章，是海尔的一名新员工写的，他的文章是这样写的，“我是一名四川的毕业大学生，后来我递了简历，很荣幸被海尔应聘，我经过了20多个小时火车的颠簸，终于到达了海尔集团，第二天早晨就是我们要接受新员工培训，我很紧张，我也很疲惫，坐在那里我忐忑不安，这时门开了，走进来一位老师，他的面容和蔼可亲，他的微笑充满了男性的魅力，他来到这里面对我们40多位新来的员工做的第一个动作就是每个人一一握手，因为我们每个人身上都戴着我牌子，他亲切的呼唤着我们的名字，你好辛苦了，你好辛苦了，当他一一去握手，跟大家道一声辛苦的时候，当他握到我的手的时候，我觉得我所有的疲劳消失了，这一刻我突然觉得这就是我的家，这就是我要来的地方，这就是我向往的企业。各位去试想一下，其实不知不觉中这位老师已经和所有来的新员工建立了良好的人际关系，所以亲爱的朋友们，我们回顾一下自己，今天来自于全国各地来到这里的全部都是精英，要么是企业家、要么就是企业最受老板信任的骨干，否则不可能千里迢迢让你飞到北京来学习，如此贵的学费、如此昂贵的时间、如此远的距离，既然都是一群精英在一起，可是来到这里亲爱的朋友们，想想你自己从走进这个教室到现在两个手一抱满觉得自己了不起，别人都没有看一眼，前后更没有打招呼，人家奔你这过还很不情愿地把腿才往后撤了一撤，你这个人，孤独地去死吧。

我每次坐飞机，我都能交到朋友，不管我身边的是男的还是女的，是老的是少的，我一定能交到他，想不想知道秘诀，非常简单，我选座位，头等舱我选靠左道的第一个位，因为我个子大，避免前面人一放椅子会压上我，我个子太大没有办法，我坐在这里就会有一个问题出现，里边这位朋友他只要喝水、只要吃水果、只要吃餐食，他就需要我动地方，收垃圾都需要我帮忙，所以只要别人一递，我就马上接过来递给他，第一次接过来递给他，他友好地看我一眼谢谢，第二次递给他，谢谢你，第三次递给他，就说您是做什么职业的，第四次他就会离开我，到包里拿张名片递给我，你会发现他很有身份。

当我登上四川的青城山的时候上面一副对联，到今天我依然觉得那是真正的真理，所以曾经我站在那个千年古刹前望着那副对联，我将近迟疑了有10分钟，我看着千年代沟这一刻被填平了，上面写到“事在人为 休言万般皆是命，静由心造 退后一步自然宽”，什么叫事在人为，成自己败自己，成败皆为自己，朋友多朋友少，全看你怎么去做，yes,其实你知道吗？交朋友很简单，只要你有一份真诚、只要你有一份热情、只要你能别人感觉到你安全你可靠，朋友很容易就交到。

**第四篇：学习李强成功人际关系心得**

学习李强老师《成功人际关系》心得

------------让自己微笑职场

在接受公司企业组织培训的李强老师《成功人际关系》之后，我自己就做了头脑风暴。美国著名的人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说：专业知识在一个人成功中的作用只占15％，而其余的85％则取决于人际关系。我相信这句话将会对我今后的销售职业生涯中产生深远影响。

总结李强老师成功人际关系内容的重点：就是靠得体的着装，露出灿烂的微笑，幽默的言谈，真诚对待我们身边的每一个人。

我们作为销售者，每天接触最多的其中有一个就是人际关系，说实话我以前对这方面就没有注意，只是一直延续着自己的风格，但是听了这次的课程以后我反思了一下，的确不可能每个人都来适应你，我们每天会遇到各式各样的客人，我们要学会相互适应“与人方便自己方便”。

良好的人际关系需要学会幽默健谈。幽默是人类智慧的最高境界。一个说话幽默风趣的人，当然比木纳呆板的人受大家的欢迎。这种能力除了个别天赋之外，更多的可以通过平时多积累充电、广泛培养兴趣爱好来培养。具备了这种能力，在和各种类型的人进行交往时，就很容易寻找到共同感兴趣的话题，有利于拉近跟客户之间的距离。

人际关系也是我们人生财富的一种积累，有关系的人生意才会越做越火，有关系自己的产品才会有更多消费者的认可，企业才会有效益，有关系才会得到社会各个方面的支持。

好的人际关系会帮助我们的一生。行为养成习惯，习惯形成性格，性格决定命运。让我们从今天开始，梳理我们的行为，养成良好的习惯，用微笑对待身边人，开始我们的成功之旅，让自己微笑职场！

2024

牛海莲 年4月13日

**第五篇：李强 人际关系笔记**

赞美时注意：

1、要符合其身份

2恰到好处

3、有独到之处

送礼：投其所好

欲做事先做人

信任是根本

别人的猜测与怀疑是人际关系的“最大障碍”，破解的密码是“真诚”

3.赢得别人对自己的信任必须先做给别人看。

三。人际关系不单单是一种互利，更是一种彼此的欣赏，甚至于吸引。

君子与君子以同道为朋，小人与小人以同利为友

成功是靠朋友加自己的努力

大师讲缠

------心中充满玫瑰全世界都是美好的

你在有才华是千里马，没有伯乐发现你就是一批野马

你在有能力，没人提拔重用你就是一个庸才

今天你再有该是的才华没人去认同，那也只能算是自我的一种贱知，你说是不是

一个人如果能到了自我反思的时候，他将步入一个伟大的起点------政治家，列宁 不是技巧不是智慧，是真诚

事在人为，休言万般皆是命，静由心造，退后一步自然宽

当你都说世界美丽的时候世界无法说你不美丽，当你在一个山谷里喊我爱你的时候所有的回声都是我爱你，当你在山谷里呐喊我恨你的时候所有的回声都是我恨你，日本科学家与冰花的故事

朋友需要锦上添花，更要雪中送炭

穷在街头无人问，富在深山有远亲

人生在你风光的时候，是朋友认识了你，在你人生低谷的时候，是你认识了朋友

没事的时候叫狐朋，有事的时候叫亲友

《一朵玫瑰改变了我的一生》

在我们人生的道路上，或许他不是乞丐，但他一定需要一朵玫瑰

遗书里字里行间留下了什么，你留下了多少父母的骄傲，你留下了多少给家人的未来，你留下了多少给人生的无悔，可能你真的同样写的更多的是无奈，心酸，对不起和牵挂，既然这样就好好的活着，为了普天下爱我们和我们爱的人，活好过好珍惜好

我是飘在茫茫大海中的一片枯叶，我不知道哪里是我停靠的港湾，我更不知道我将飘向 何方

人一生的快乐绝对不是因为你自己拥有什么，人一生的快乐一定是因为你的亲人你的家人你的朋友因为你而快乐了，所以你也跟着同样快乐，无论今天你多么富有，如果你身边的每一个人都不快乐，你放心你绝对快乐不了，无论今天你多么富有，如果你身边的每一个人都饥不择食无法生存，你记住你永远不会 是一个富有者，无论今天你有多少的财富假如没有几个知心的朋友你一定是精神最贫瘠的人

无事时交往很多君子，有事时识破很多小人

李强——人际关系4

你可以忘记我，谁叫我忘不了你呢，三子你好吗，记住南京有个兄弟叫伟华忙，是因为你觉得不重要

所有的不能表达不是你口才有问题，是因为你有口无才，口是嘴，才是知识

物以类聚人以群分，志不同道不合

你要想和他交流你们就要和他到同一个起跑线

菩提本无树，明镜亦非台，世上无一物，何必惹尘埃

最好的东西不是最贵的，而是别人最喜欢的朋友之间要知道投其所好

不是不爱，怕只怕爱也是一种伤害，有谁能把爱说的明白，你把心掏出来他不要这就不 是好东西，沙漠里你别给他黄金，给他黄金他说你害死他，沙漠里只要给瓶矿泉水你就是他一辈子的贵人

良好的人际关系是用热情，理解，包容换来的：

1、严于律己

2、宽以待人

当你跟朋友在一起的时候问问自己我能为朋友做些什么 当你没有和朋友在一起的时候想想自己我能为朋友做点什么

菩提本无树，明镜亦非台，世上无一物，何必惹尘埃——佛学

人要有自己的见知，分辨能力——西点军校

一个人最智慧的就是能把敌人变成朋友

心有多大，路有多长，财源自会有多广

千里家书只为墙，让他三尺又何妨，万万里长城今犹在，何见当年秦始皇 ——六尺巷·安徽·桐城

人生就想一张纸，越糊越多，最终成为一堵无法穿越的墙 李强——人际关系 5 得理也要让人

当你得理也去让人的时候别人会感恩你

当你得理不去让人的时候别人可能会认同你，但一定不会感恩你

人生当中永恒不变的道理是追求快乐逃避痛苦-------减肥事迹

赞美时注意：要符合其身份

2恰到好处3有独到之处 直接性赞美或间接性赞美

粉丝，需要精神上的满足

人不是因为美丽才可爱，是因为可爱才美丽，所有的可爱是来源于你的心是否能够意识 到可爱，可爱，真的可爱

世界上并不缺乏美，缺乏的是一颗发现美的心

赞美的话说了一万遍还要说一万零一遍，伤人的话闭紧嘴巴管紧舌头

赞美是学问，赞美是艺术

一句话可以把人骂的没有未来，一句话也可以把人夸的人生精彩

朋友说话话里有话，一定有原因，约他出来，两人推心置腹谈一谈：哥，我哪做的不对您明说，我老觉得最近咱哥俩说话有点不大对劲，也许兄弟这人，有时候说话不太介意，是 不是哪句话大哥我伤了您了

人非圣贤，孰能无过，知错能改，善莫大焉

人生短暂，交一个朋友需要十年二十年，得罪一个朋友只需要一句话，一件事我很坦言的告诉你我做不到，但是我要更坦言的告诉你我一直在努力做到我很坦言的告诉你我做不到，但是我更要坦言的告诉你我一直在努力做到

不要把别人的好当做理所当然，要知道感恩

有些人失败是因为把别人的爱当成是应该的，把自己的那种无知楞当成个性

不要伤害了爱你的人，伤害了爱你的人他会比恨你的人还恨你

把人际关系发展成为家族式交往，家人的支持与认同是拥有良好人际关系的润滑剂 世界上最大的风是枕边风

李强——人际关系 6

当别人的事和自己的事发生冲突的时候，先给予他人

多问候朋友的父母，特别是朋友不在家的时候

是朋友，真正的朋友，当朋友有事的时候挺身而出

纵使金钱叫能力，淡化金钱叫境界

平时的问候和交往更能拥有真挚的情感

建立 8 个人际关系网：

1.父母

5.贵人

2.爱人

6.老乡

3.亲属

7.同事

4.同学

朋友

父母是港湾，是轮船，是一把伞，是港湾能让我们停靠，是轮船能载我们走向人生的 彼岸，是把伞能为我们遮风避雨

重刑犯的孝受到人们的惋惜，慈善家的不孝受到人们的唾骂

如果你爱到爱人的快乐你是痛苦的，爱人看别人一眼你都是受不了的，爱人拉一下别 人的手你都想把他手剁了的，那不是叫爱，那是叫霸占

任人唯贤，不任人唯亲，任贤不挡亲

缘是天意，份在人为，泱泱大国，13 亿人口，960 万平方公里的土地，你我能够相识 相遇，是多么难得，古语说的好，千年修得共枕眠，百年修得同船渡，今天我们能成为同学，能成为同事，能成为朋友，最少也是 500 年的才能修来的佛渡有缘之人

张嘴三分利，不给也保本

人的一生要拥有的九种朋友

1.导师：指引方向的朋友------听君一席话胜读十年书，一句话如醍醐灌顶茅塞顿开，一个导师型的朋友就像你的一双眼睛，一双耳朵，就像你在大海上的指南针，就像 茫茫大海上的灯塔，一灯能破千年暗，一智能解万年愚

2.知己：心灵默契的朋友-----可以倾诉，抒发感情，有一首歌你特别喜欢，因为他讲 出了你的心声

3.挚友：直言缺点的人------父母的批评，他们是最爱你们的孔子曰：其与恶者为予师，其与善者为予友，阿谀奉承者皆为予贼也

很多好的东西，总是要在血的代价背后才能认同，这是一种无奈的悲哀

你生命中的贵人往往正是批评你的人

路不修不会成才，人不教不会成人，钻石之所以值钱是因为它切割的角度，如果不被切割那也不过就是颗顽石

4.理解

5.至交：荣辱与共，生死可托的朋友

6.骄友：让你引以为豪的朋友

7.信友：给你动力，信念的朋友

8.互补者：与你优势互补的朋友

9.玩友：带来快乐的朋友

礼尚往来：

1.给送礼找个好的理由

2.要送与对方身份，环境相符的礼品

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找