

<<即学即用的100个人际交往术>>

图书基本信息

书名：<<即学即用的100个人际交往术>>

13位ISBN编号：9787111393399

10位ISBN编号：7111393392

出版时间：2012-8

出版时间：机械工业出版社

作者：呼志强，黄薇 编著

页数：217

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<即学即用的100个人际交往术>>

### 内容概要

《社交处世即学即用系列：即学即用的100个人际交往术》是一本让读者拥有高超社交能力的实用指南，作者精选了100种最实用有效的社交方法。同时，全书还广泛涉猎古今中外经典的案例，吸取精华，力求将人与人之间的社交心理要旨形象地呈现给广大读者，以使读者朋友能够彻底理解并即学即用这些神奇的社交心理术，获得开启成功之门的社交资本。

## <<即学即用的100个人际交往术>>

### 书籍目录

#### 前言

社交是成功者每天必做的功课

社交是人生课堂的第一课

不断规划并优化你的人际关系

社交能力的培养和提高

隐形吸引力：

迈开零压力社交第一步

NO 1 谦逊是社交的黄金法则

NO 2 宽容能使人和睦相处

NO 3 珍惜自己和他人的时间

NO 4 用微笑面对你周围的人

NO 5 大方得体的人很容易受到欢迎

NO 6 别让小动作毁了你的社交

NO 7 美丽的声音能体现优雅的气质

NO 8 良性社交从少说“我”开始

礼仪与礼节：

小“礼”成就大关系

NO 9 彬彬有礼让你的魅力更添一层

NO 10 文明的举止，是最好的推荐信

NO 11 言之有“礼”人人爱

NO 12 用餐礼仪，你也可以很优雅

NO 13 握手这种礼节，有很多学问

NO 14 登门拜访，礼节多多

NO 15 坐向效应，不要面对面地“座谈”

NO 16 虔诚地递上名片，让他牢牢记住你

NO 17 关门那点小事，能表现出你的关切

攻心有术：

瞬间与陌生人零距离

NO 18 要有心地去结交一些陌生人

NO 19 缩短心理距离，与陌生人一见如故

NO 20 选择一个好话题，敞开心扉进行交谈

NO 21 与陌生人关系瞬间进阶的技巧

NO 22 介绍好自己不简单，简单几句入人心

NO 23 巧方妙法助你记住陌生人的姓名

NO 24 把说话的机会留给对方

NO 25 主动创造与人交谈的机会

语言幽默：

会说笑的人惹人爱

NO 26 幽默能让我们的交往更和谐

NO 27 有点幽默感，会减少彼此的距离感

NO 28 自我解嘲，以风趣打动人

NO 29 陷入僵局，幽默来破解

NO 30 曲解的借题泼墨幽默法

NO 31 身处难堪时的幽默脱困技巧

NO 32 在“位移”中秀出你的幽默与风趣

<<即学即用的100个人际交往术>>

念好“敬”字经：

与领导艺术相处

NO 33 换位思考，理解领导

NO 34 摸清性格，圆融相处

NO 35 与领导保持恰当的距离

NO 36 与领导艺术相处，赢得他的欣赏

NO 37 把握和领导谈话的尺度

NO 38 领导的误解，要用隐忍化解

NO 39 一定要保全领导的面子

NO 40 以积极方式避免与领导产生矛盾

NO 41 给领导提意见的分寸

以和为贵：

与同事和谐相处

NO 42 建立良好的同事关系

NO 43 以心换心，赢得同事支持

NO 44 多为同事留面子

NO 45 注意自己的言行细节

NO 46 与同事交往贵在和善、真诚

NO 47 处理好与同事的竞争关系

NO 48 化解同事间矛盾的三个技巧

NO 49 和同事进行有益的合作

NO 50 和同事保持适当距离

有张有弛：

让下属与你同心同德

NO 51 不要独享荣誉

NO 52 敢说“一切责任在我”

NO 53 领导需时刻约束自己的言谈举止

NO 54 尊重并引导下属的兴趣

NO 55 学会倾听下属的心声

NO 56 和下属说话时要把握好语气

NO 57 批评下属的技巧

NO 58 称赞下属的三种妙法

互惠互利：

使客户保持忠诚

NO 59 调动客户的兴趣

NO 60 随口显爱，多给客户关注

NO 61 对客户要常怀感恩之心

NO 62 让客户感受到你和他站在同一边

NO 63 五法让你的客户树立购买信心

NO 64 给客户做参谋，让他下定购买决心

NO 65 提醒客户不要“错失良机”

NO 66 让客户心悦诚服的方法

亲密有度：

君子之交淡如水

NO 67 用心去联络同学间的感情

NO 68 积极接受朋友的邀请

NO 69 朋友的隐私别随便打探

<<即学即用的100个人际交往术>>

- NO 70 顾及朋友的自尊心
  - NO 71 朋友间有事没事都要常联系
  - NO 72 建立你的朋友档案
  - NO 73 交朋友要掌握火候
  - NO 74 朋友要有所选择，不可滥交
  - 把握“温度”：
    - 与爱人跳一场和谐的双人舞
  - NO 75 与恋人初次交谈的秘诀
  - NO 76 恋爱中，女人的爱情策略
  - NO 77 女性在恋爱时不该犯的八种错误
  - NO 78 在女友需要时，适当地给予安慰
  - NO 79 与女友发生冲突的解决方法
  - NO 80 学会道歉与原谅
  - NO 81 夫妻吵架时不能伤害感情
  - NO 82 积极化解夫妻间的矛盾
  - 培养社交商：
    - 设计出你的黄金人脉
  - NO 83 如何选择社交活动地点与时间
  - NO 84 储备资料，由闲谈开始交谈
  - NO 85 让别人感觉你“可以信赖”
  - NO 86 真诚是打动人心的最好方式
  - NO 87 善用魅力提高社交商
  - NO 88 每个人都需要感情的付出
  - NO 89 交往有度，留点神秘
  - NO 90 待人平和，前程才顺畅
  - 超级社交法则：
    - 十大百试百灵的人际定律
  - NO 91 首因效应：“第一印象”相当重要
  - NO 92 刺猬效应：社交离不开一定的空间距离
  - NO 93 换位思考：从对方的立场来看事情
  - NO 94 约哈里窗理论：自我暴露是社交的需要
  - NO 95 莱斯托夫效应：让个性成为对方记忆的焦点
  - NO 96 亲和效应：拥有亲和力，会让社交更迷人
  - NO 97 阿伦森效应：完美的人不如有缺点的人可爱
  - NO 98 投射效应：不要以己度人
  - NO 99 相似相惜定律：寻找共同点
  - NO 100 情绪转移定律：掌握情绪才真正掌握了自我
- .....

## <<即学即用的100个人际交往术>>

### 章节摘录

社交，其实就是人与人之间的相互结识、相互理解、相互作用。它是人的思想、观念、兴趣、情感和态度的相互交流过程，其目的在于协调和建立起良好的人际关系。

社交能力，也就是人们在社会生活中与他人交流思想、联络感情、增进友谊，从而建立起广泛的社会联系的一种能力。

马克思曾经说过：“社会是人们交互作用的产物。”这句话深刻地揭示了社会交往的作用和意义。

现实生活中的无数事例说明，社交能力是现代入必须重视和掌握的一种能力，一个人在这一方面能力的强弱，在很大程度上关系到其未来的发展。

社交是人生课堂的第一课人是社会中的人，生活、办事无时无刻不与人交往，没有良好的社交，便不能获得别人的帮助与支持，甚至会处处遇到阻挠，让他有力无处使。

反之，一个善于社交的人，就算他能力平平，但他能处处获得别人的帮助。

所以，往往是这样的人，办起事来如顺风行船，很容易达到目的。

因此，聪明的人，现在就应该思考了，在你的“人生存折”中，除了金钱、专业知识，你有多少社交资源？

你的“人脉竞争力”有多强？

未来，你打算让这个存折变成怎样的数据库？

小郑和小吴2010年大学毕业后，一起进入某单位工作。

论才干，两人不分上下，但小吴嘴甜、活络、会来事儿，小郑却有点木讷。

就是这一点差别，让两人的地位很快发生了变化。

刚进单位时，老主任就对他们说：“在我这里，你们只能凭自己的本事来取得成绩，获得晋升，歪门邪道是绝对行不通的。”

两个人都有真才实学，试用阶段的工作完成得都很不错，老主任还特意表扬了他们一次。

但一段时间后，小吴就已经不是刚进单位时的那个小吴了，他成了办公室里的大红人：单位里谁的电脑出了点问题都要喊小吴；下班后男同事拉他一起去喝酒打球；周末他腾出时间义务帮同事的孩子补习功课；知道老主任喜欢抽自制的烟卷，他特意让父亲从山里带来一捆自家种的烟叶……就这样，单位里每个人都夸小吴好，老主任也觉得小吴工作成绩好，才能出众，又不浮躁，作为年轻人，实在很难得。

一年之后，老主任将小吴提拔为宣传干事，结果不但没有人提出异议，大家还都夸老主任是伯乐，慧眼识珠，像小吴这么优秀的年轻人早就该提拔了。

从此老主任更器重小吴了。

而小郑呢？

一年多来，几乎没有什么人注意到他的存在，尽管他的能力也很不错，但因为社交能力太差，他很难得到让自己充分发挥才能的机会。

小吴的成功除了因为自己确实有真才实学外，和他良好的社交能力也有莫大的关系。

‘他的好人脉使自己的一举一动格外受人注目，自己的优秀才能也因此得到了大家的认可，不仅如此，好人脉也为他的升迁扫除了障碍，没有人嫉妒他，没人说他的坏话，这对一个初入社会的年轻人来说，无疑是非常重要的件事。

而小郑在这方面做得却很失败，他没有正确处理好办公室内的人际关系，结果虽然也付出了很多努力，但却无法受到重视。

作为群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。

一个人如果没有一定的社交能力，免不了处处碰壁。

这就体现了一个定律：人脉就是财脉，开拓社交就是广开财源！

如果没有良好的人际关系，一个人即使再有知识，再有技能，也得不到施展的空间。

在哈佛商学院进行的一项领导能力调查中，人们发现：管理人员的时间平均有75%花在处理人际关系

<<即学即用的100个人际交往术>>

上；80%的企业60%以上的开支用在人力资源上；领导者所定计划能否执行与执行成败，关键在于人

。可见，无论何时何地，一个社会，一个国家，一个地区，一个团队，最大、最重要的财富是人。对于我们个人而言，也是如此。

朋友们，如果你想获得事业的成功，那就尽早建立自己的社交网络吧。

P1-3

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>