

<<先交朋友再做生意2>>

图书基本信息

书名：<<先交朋友再做生意2>>

13位ISBN编号：9787505423558

10位ISBN编号：750542355X

出版时间：2010-3

出版时间：朝华

作者：张新民

页数：239

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>

<<先交朋友再做生意2>>

前言

成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。好莱坞有一句很流行的话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”

的确如此，凡是中国商人，几乎无人不知朋友的重要性。

不管你是商界的领军人物，还是一名小生意人，都不能逃脱这一潜规则的影响。

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的穷人，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？

究其原因，就是缺乏朋友！

成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“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。

”所以，千万不要抱怨自己怀才不遇，倘若你真的是千里马，只需扩大朋友圈，你的处境就会彻底改变！

如今已不再是单枪匹马的时代，每个人都要在合作中求生存，谁都不可能成为电影里的孤胆英雄。

在当今这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里。一个人即使再有能耐，其力量也不过如一滴水之于大海。

<<先交朋友再做生意2>>

内容概要

- 这本《先交朋友再做生意2:如鱼得水的交际心理学》对你有十二种功用：
- 1使你摆脱原有思维定势，获得新思想、新眼新志向。
 - 2.使你更容易得到友谊。
 - 3.使你更受别人欢迎。
 - 4帮助你获得他人的赞同。
 - 5增加你的名望以及成事的能力。
 - 6.使你得到更多的顾客。
 - 7使你赚钱的能力增强。
 - 8使你成为超级推销员或高层主管。
 - 9使你与他人的交往更加顺利愉快。
 - 10.使你的演讲更出色，谈话更有趣。
 - 11.使你能在生活中轻松使用心理学的规则。
 - 12.帮助和你交往的人激发热忱。

<<先交朋友再做生意2>>

书籍目录

前言成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁第一章 赢在交际的第一回合在社交场合里，有的人仅通过一面之交就令对方印象深刻；有的人经常与人见面，彼此却形同陌路；有的人会被周围的人喜爱和尊重；有的人却被周围的人所厌弃和疏远……之所以会这样，是因为人们在社交过程中，其心理因素是复杂多变的。

如何赢在交际的第一回合，本章将为你指点迷津。

记住名字，赢得好感 / 1 称谓得体，顺利敲开交往之门 / 5 巧选话题，拉近彼此的距离 / 7 尊重他人，使其自尊心得到满足 / 10 洞察人心，把话说到对方心里去 / 14 第二章 让对方敞开心扉的心理策略陌生人并非都那么难以接近，对方设防是一种心理上的自我保护，要想接近他们，就一定要走近对方的心里，让他感觉你是一个值得信赖的人，甚至有相见恨晚之感。

做好准备，进入他人的“私人乐园” / 18 投其所好，找到他人的“热线按钮” / 22 尊重对方——成功交际的前提条件 / 25 讲究策略，从对方得意的事情谈起 / 28 暴露自己的缺点，消除对方的戒心 / 31 第三章 引发他人兴趣的心理策略人际交往的过程中，只有做到对于他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的细节行为有较为敏锐的观察，才能快速、准确地捕捉到风向，做到“见风使舵”，从而引起他人的兴趣。

话题——攻破对方心防的最佳武器 / 35 熟知他人的语言方式 / 39 激发对方的自尊心，赢得主动权 / 42 小声说话，巧创氛围 / 45 知其所想，吊住对方的胃口 / 47 第四章 善于倾听，该说话时再说话学会倾听，善于倾听，是交际活动能否顺利开展的重要前提条件。

倾听，不仅是一种十分简单的取悦他人的方法，且是一种无声胜有声的、诱导他人说话的秘密武器。

不要争论，听完他人的抱怨 / 50 认真倾听，是对他人最好的恭维 / 54 无声胜有声，沉默也要挑时机 / 57 保持缄默，会轻易地制服对方 / 60 第五章 如何让他人乐意帮助你朋友的价值是无法估量的，他们会像亲人一样关心你、爱护你、帮助你、在乎你。

若想和朋友友好相处，把朋友变成自己的好伙伴，那就一定要“迷惑”住他，要在心理上牢牢地把吸引住，对方才会心甘情愿地为你付出……摸清对方的心理，欲擒故纵 / 64 对别人感兴趣，才会得到帮助 / 68 关注细节，迎合他人的意志 / 70 第六章 如何化敌为友在交际过程中，与人打交道难免会产生矛盾，但若不使矛盾激化，就不会使双方积怨太深。

如果能够摆正态度，在适当时机将矛盾化解，使得双方化敌为友，一定会对自己大有裨益。

真诚认错——百试不爽的笨办法 / 74 心怀感激，以理服人 / 78 诚恳地请教，才能获得好感 / 80 尊重别人，受益自己 / 82 摆正态度，化敌为友 / 86 批评之后再称赞，效果奇妙 / 89 第七章 如何让他人赞同你人际交往中，一定要关心对方的经验和体会，了解其真实意图，才能做到“知己知彼，百战不殆”。找到他的赞同点，使得对方信服 / 91 善于捕捉对方的真实意图，扭转乾坤 / 94 利用对方的亲身经验，获得他人的认可 / 97 不给他人说“不”的机会 / 99 巧妙地与他人灌输你的思想 / 101 第八章 使他人无法拒绝的说服策略中国有句老话叫“对症下药”。

在任何一件小事上，要想说服别人为我所用，就要懂得赞美他人、投其所好、步步为营……巧设迷局，请君入瓮 / 104 把握对手的心理底线，以退为进 / 109 晓之以理，以理攻心 / 110 投其所好，诱“敌”

深入 / 114 称赞并欣赏他人，不战而屈人之兵 / 117 给他人一个美誉，得到最好的回馈 / 120 让自己处于弱势，做最高明的说服者 / 122 以诚待人，打动对方 / 124……第九章 如何巧妙地处理异议第十章 赢得他人真心合作的心理策略第十一章 巧妙运用赞美的心理策略第十二章 如何不让别人看穿自己的真实想法第十三章 巧用幽默，一语拨千斤第十四章 如何疏导、运用愤怒情绪第十五章 如何让你脱颖而出第十六章 快速洞察他人内心世界的心理策略

<<先交朋友再做生意2>>

章节摘录

日里到处奔波时，当他在家乡的小镇上担任乡间公务员时，他就找到了一种记住别人姓名的有效方法。

刚开始的时候，这种方法非常简单。

每当他接触到一个陌生人的时候，他总会问清楚对方的姓名、家中有几个人、对方的职业以及他的政治观点，并认真地记住这一切，将这些和他本人的面貌联系起来。

当他下次再遇到那个人时，即使是过了一年，他也能够拍着对方的肩膀，问候他的夫人和孩子以及他家后院的花草等。

在富兰克林·罗斯福开始竞选总统的前几个月，小吉姆一天要给西部及西北部各个州的人写几百封信。

然后，他登上火车，在19天之内，行程12000公里，到过20个州，用轻便马车、火车、汽车、快艇代步。

每到一个城镇，他就和前来会见他的人共进早点、午餐或晚餐，和他们亲切交谈，然后再奔向下一站。

等他回到东部之后，就立刻给他所到过的每个城镇中的一些人写信，请对方帮忙将与他谈过话的客人的名单寄给他。

然后，他整理好这些名单，最后名单上的名字就多得出数不清了，但小吉姆会给名单中的每个人都写一封私人信函。

他总是在信中对对方大加赞扬，而且这些信都是用“亲爱的比尔”或“亲爱的杰思”来开头的，结尾也都签着“吉姆”的名字。

小吉姆·法莱认为，普通人对自己的名字总是最感兴趣的，如果能记住一个人的姓名，并且能很容易地叫出来，对这个人来说，这就是一种巧妙而有效的恭维。

历史上，最好的例子是拿破仑·波拿巴与下属之间的故事。

拿破仑经常在军营中走动，每当遇到某个军官，很快就能叫出他的名字，并很热情地和他打招呼，与这位军官谈论他参与过的某场战斗或军事调动。

拿破仑经常询问士兵的家乡、——7、家庭情况。

他的这种做法让属下都感到十分吃惊：他们的皇帝竟然如此了解他们的情况。

拿破仑的这种做法，让每个军官都能从他的谈话中感到他对自己十分在意、十分重视，从而就使得他们对拿破仑忠心耿耿、甘愿效劳。

可见，善于记住别人的名字，不仅是一种礼貌的行为，也是一种情感投资。

姓名是一个人的标志，出于自尊的需要，人们总是十分珍爱和重视自己的名字，同时也希望别人能给予尊重。

美国交际学家戴尔·卡耐基告诫我们，如果你要别人喜欢你，‘‘记住一个人的名字，对他来说，是所有语言中最甜蜜、最重要的声音’’。

现代社会中，由于生活节奏的快速发展变化，使得我们有时候会遇到这种事情：两个人见面，我们却忘记了对方的姓名。

发生这样的情况，若是在重要的场合下，或许就会错失一个良好的机会。

在人际交往过程中，牢记别人的姓名，是一件简单的事情，但同时又是一件让我们快速获得好感的方法，记住对方的名字，有时候会让我们获得意外收获。

一位师范毕业生到某中学实习，在短短的一个月中，他和学生们有了十分深厚的感情。

在实习结束的欢送会上，他并未发表什么讲演，也没有留下什么让人感动的话语，而是含着眼泪一口气背出了全班48名同学的名字！

这让在场的学生都感到十分惊讶，同时也感到万分激动，他们不停地为他鼓掌。

学校上课时间最短的一个。

然而他在同学们的心中却留下了永不磨灭的印象。

之后，班上的一位学生也成了一所师范学校的教师，并且每年都当班主任，他也试着学习那位实习老

<<先交朋友再做生意2>>

师的做法，新学年接班的第一件事，就是记住学生的名字。

这个办法果然十分有效，不到一个星期的时间，他就和全班的学生建立起了感情，从而使得他的工作更加顺利地展开。

15年后的今天，仍然还有许多当年的学生和他保持着联系。

还有一位记人名字的能手，他是一所大学德育领域的专家，他能够很熟练地记住全国各省市高校德育研究会的理事长、秘书长以及全国几百所大学德育研究室主任的名字，难怪他在高校德育界享有不小的名气。

当然，他的专业能力也与众不同。

我们应该注意到一个名字里所能包含的奇迹，并且要了解名字是完全属于与我们交往的这个人，没有人能够取代。

名字能使人出众，能使人在许多人中显露出来。

我们所有的要求和我们要传递的信息，只要由名字着手，就会显得特别重要。

不管是服务员或是总经理，在我们与别人交往时，名字会显示它神奇的作用。

这是因为，名字是与一个人的自尊密切相关的东西，聪明人只需对他人的名字表示尊敬，就能够轻易地获得他人的尊敬与好感。

因此，在人际交往中，当你与曾经见过面的人再次相见，如果你能快速而又热情地喊出对方的名字，对方一定会感到十分亲切，并会油然而生出对你的好感。

日本社会心理学家多湖辉在其《攻心致胜术》中提出：想记住对方的名字，在谈话中要尽量称呼对方的名字，而且在谈话中要一再使用对方的全名。

<<先交朋友再做生意2>>

媒体关注与评论

在社交场合，有的人仅通过一面之交就令对方印象深刻，有的人经常见面却形同陌路，有的人被周围的人喜爱和尊重，有的人被周围的人厌弃和疏远……之所以这样，是因为人们在社交过程中，其心理因素是复杂多变的。

——赢在交际的第一回合 陌生人并非那么难以接近，对方设防是一种心理上的自我保护。要想接近他们，就一定要走近对方的心理，让他感觉你是一个值得信赖的人，甚至有相见恨晚之感。

——让对方敞开心扉的心理策略 查斯特菲尔德说：“言为心声，你只需留心观察他最喜欢谈论的话题——那些他心中最希望自己能做得出色的东西，在他的嘴里也一定讲得最多。这样你将会很容易发现他的弱点，在这些地方挠他，那么，你就挠到他的真正痒处了。”

——巧妙运用赞美的心理策略

<<先交朋友再做生意2>>

编辑推荐

在这个世界上，到处可以看见很多有才华的“穷人”。他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终却落了个颗粒无收、一事无成的下场呢？

成功，不仅在于你知道什么或做什么，还在于你认识谁。

] 运用书中的这些成功法则，你将成为真正的人际交往高手。

<<先交朋友再做生意2>>

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>