

<<百分百社交艺术>>

图书基本信息

书名：<<百分百社交艺术>>

13位ISBN编号：9787506421683

10位ISBN编号：7506421682

出版时间：2002-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：楚庭南

页数：436

字数：285

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>

<<百分百社交艺术>>

内容概要

《百分百社交艺术》以精辟的论述、生动的语言、典型的实例，将中外成功的社交艺术多角度、多层次地展示给广大读者。
它具有很强的实用性、操作性和可读性，是你提高社交能力，走向事业巅峰的得力助手。
社交是一种艺术，其中蕴含了无穷的奥妙。
如果我们能够掌握和运用它，就会使你在茫茫的大千世界中立于不败之地，并树立起美好的自我形象。

<<百分百社交艺术>>

书籍目录

第一篇：初次见的社交术

第1章：如何克服恐惧心理

第2章：如何留下深刻印象

第3章：如何掌握对方心理

第4章：如何开启对方心扉

第二篇：日常生活的交际术

第5章：穿针引线的介绍艺术

第6章：进退有度的拜访礼节

第7章：应对得体的交谈礼仪

第8章：应付自如的宴会礼仪

第9章：施予有度的送礼技巧

第10章：展示风采的着装艺术

第11章：广结善缘的交友之道

第12章：异性社交的十六项要诀

第三篇：商业社会的礼仪术

第13章：一箭中的的面试技巧

第14章：面面俱到的职场礼仪

第15章：八面玲珑的应酬诀窍

第16章：畅通无阻的通讯方式

第四篇：纵横卑阖的交涉术

第17章：万元一失的交涉准备

第18章：无往不利的交涉能力

第19章：灵活多变的交涉妙招

第20章：行之有效的高务交往

<<百分百社交艺术>>

章节摘录

第1章 如何克服恐惧心理 当一个人将要进入一个全然未知的环境，当然会产生不安、焦虑与恐惧的心理。

虽然人们常说“初生之犊不畏虎”，但对陌生的环境，多多少少还是会感到紧张的。

在日常生活中，我们几乎都会有这种体验，这就是与人初次见面时的紧张不安。

初次与人见面，对方可能是你的新客户，也可能是民意调查人员，还可能是在联欢会、宴会上的陌生人。

这时你的心，常会突然加速跳起来，根本不敢要求能与对方应对自如，只盼无功无过地度过这令人难堪的窘境。

但结果多半会失败。

不安和焦虑封住自己的嘴巴，原来自然的姿态也变得僵硬了，你的表现糟透了！

只能手足无措地站着，半句话也说不出。

于是，你会更加羡慕那些与人初次见面便能落落大方、谈笑自如的人了。

事实上，这些人并非与我们不同，他们也会感到怯场或不安，况且只靠仪态大方和能言善道，不见得就能顺利地与人交往。

这些人与我们的不同处，就在于懂得如何将心中的紧张驱除。

日本最优秀的推销员，大都是胆小慎重又嘴拙的人，就是最好的证明。

因此，我们实在不必羡慕别人的落落大方与谈笑自如，只需学会他们驱除紧张的技巧即可。

谈到技巧，大家恐怕又会感到很难学吧？

但是请记住，不安与畏怯是自己造成的。

是否会将对方高估？

或者见面前，在您心里就将对方的形象幻想好几遍，并对那些虚幻影像感到惴惴不安呢？

老实说，“让你疑神疑鬼的东西，只不过是窗外婆娑的树影罢了！

”无来由地对对方产生恐惧，往往是心理自我作祟的结果。

下面将详细介绍如何消除上述的不安与畏怯的心理技巧，使你能够战胜自己，赢得初次见面的成功。

在心理上压倒对方 胜负与否，实力固然重要，但最终取胜的关键，却在于你有多少获胜的信心。

过分夸大对手的实力，使自己不战而怯，便已注定了失败的命运。

对手实力虽然比自己强大数倍，但是我们如果能在心理上保持与之平等的态度，发挥自身的潜能，即使大敌当前，也会令其俯首称臣。

与其时时在意别人的评价，不如反过来评价对方 我们常见的摔跤、保龄球、围棋、象棋等比赛，心理因素往往是胜败的关键，有一则美国高尔夫选手托雷比纳的小故事——是关于他和高尔夫球王杰克·尼克劳斯的比赛插曲。

在这场比赛中，托雷比纳的心理压力是可想而知的。

托雷比纳偷偷将尼克劳斯最厌恶的假蛇玩具带进一号开球区，抛向尼克劳斯，享有球王盛名的尼克劳斯犹如小孩般地在球场窜跳。

托雷比纳因此而摆脱与球王对赛的压迫感，轻轻松松地打完球赛，并取得胜利。

当然，托雷比纳这种做法并不可取，但球王尼克劳斯却对托雷比纳的心理战术大为叹服，两人并因此成为好朋友。

我国有一位围棋新秀与九段高手对弈时，尽量反复去想对方曾惨败于一个三段棋手时的情形，借此消除自己的恐惧感，结果出人意料地战胜了对方。

如果，你时时在意对方的评价，心里有股挣不开的压力，那么就仔细观察对方的表情、服装、说话神态，找出对方缺点。

如此一来，你就能由受评估的被动姿态，摇身一变而为评估他人的主动者，压迫感与紧张感也随之减缓。

<<百分百社交艺术>>

通过小如对方衬衫的污垢，西装上的掉落的纽扣……等等的察觉，都足以安抚自己，产生与对方对等的心理平衡。

一开始就大声讲话，你就不再惧怕对方。你也许会有这样的经历：在黑夜里，你一个人走过幽僻的小巷或郊野时，你会下意识地张大嘴巴高声喊叫或歌唱，来为自己壮胆。

在竞技场上，这种情形会经常发生。

在去年的一次全国保龄球团体赛的第一轮比赛中，虽说各参赛球队都是各地身经苦战才得以晋身决赛阶段，但是，面对众多的观众和现场直播的电视摄像机，某队的球员却紧张得脸色发白、身体僵硬，尤其是第一个出场的选手，紧张得不知如何投出第一球。

这时，球队教练为了安抚人心，便悄悄向选手打了个手势，让他奋力投出第一个球，并示意其他队员们不管上场的选手投得如何，都要大声喊叫，击掌鼓励。

这一招果然灵验，球队气氛为之兴奋热烈起来，选手于是做出了全局连续7个全中的精彩表演。

初次见面的场合，正如上述故事中第一轮比赛的头一个球。

要解除紧张，就要将紧缩的心理与身体如球一般全力向外投出，以求舒解。

当你在与人初次见面打招呼时，试着尽量放开声音，大声喊叫，强有力地握住对方的手，开个无伤大雅的玩笑，豪爽地大笑，保证你一定会将紧张抛到九霄云外。

敢于与强者正面交锋 “伟人之所以伟大，是因为我们总是跑着。

” 尽管不少人都熟知这句西方名谚，但在现实中，当我们第一次见面，而对方的社会地位、名气、能力、学识、年龄、家庭背景等都占上风时，常常会产生一种莫名的自卑感，总觉得自己比对方矮半截，因而出现语无伦次，手足无措的尴尬场面。

要克服这种敬畏心理，我们需要明白这样的道理：其实地位、名气等不过是身体外裹着的“衣服”罢了！

但是这层衣服往往造成我们的心理压力。

如果脱去这层外衣，同样都是赤裸裸的人啊！

明白这个道理，你就可以避免不必要的自卑，无畏于对方的地位、名气了。

先让你内心的强弱双方交战 相信任何人都有过这样的经验：与强者第一次见面时，有些平常能够应付自如的场面，今天都有些力不从心了。

所谓：“胜败乃兵家常事。

”人不可能永远常胜，也不会总是失利。

乐观者，认为成功的次数居多；而悲观的人，却认为自己十战九输。

的确，圆滑练达的老手，也偶有失蹄之时；自认为口拙不善于交际的人，也不会像自己所说的屡遭“滑铁卢”。

尽管“胜败乃兵家常事。

”，我们仍然要努力提高成功的机率。

通常，乐观者容易肯定现状，对失败故意视而不见；而悲观者则易于否定现状，对成功不予正面的评价。

这两种类型的人，都将自己偏差地固定于单方面性格。

其实，人的性格，就像唱片有双面一样，有乐观的一方，也有悲观的一面；有强悍的一方，也有胆怯的一面……由于人际关系的紧张与恐惧失败的压力，使得性格两面的其中一方消退，另一方则高涨，形成心理不平衡的现象。

建议你与人初见面前，让自己内心里强悍的一方与怯懦的一方互相交战取得平衡吧！

因为当怯懦的一方敏感地预想到可能遭受的难题发言道：“恐怕没有指望了！

”，而“不，一定会成功！

”乐观的一方仗着几点有利于己方的情势，确信会成功。

经过内心强弱双方的交战，强方给予勇气和信心，弱方提醒该留心、当防患之处，双方互相鼓励而相辅相成，尽管对手再厉害，又何须畏惧呢？

时间须主动要求提前 与社会地位高或难以相处的人物第一次会面前，不免心里七上八下。此时，请及早设定见面日期。

<<百分百社交艺术>>

缩短不安的时期，也好整之以暇地等待见面日期的来临。

这项战术是基于心理学上的两点理由而采用的。

第一，缩短见面前的时期，以免自己胡思乱想，虚幻出对方不实的可怕假象。

通常我们和对方见面时，会事先在心里描绘出对方的形象，日子一久，通过自己随意和不着边际捏造出的对方形象，往往在心里莫名地生了根。

即使真见了面，对方与想象中迥然不同时，仍无法坦然地接受真实的他。

为了避免产生这样的心态，请尽早与对方见面吧！

第二个理由是，提早约定时间，也正表现了我们的主动与积极。

心理学上的会谈沟通分为指示治疗法与非指示治疗法两种。

所谓指示治疗法，就是通知病患治疗时间时，下一道“指示”，要他“×月×日×时，请按时前来会谈。

”此时医生是主动者，而患者则完全是被动者。

相对地，非指示治疗法则彻底强调患者的主动精神。

通知治疗日期时，是以协商的语气写着：“请将您×月×日×时的时间空出来，以便前来晤谈。

”这种说法让患者感到凭自己的意志行事，医生只不过是配合我罢了。

此时患者是主动者，而医生为配合者。

结果，长期治疗无法治愈的患者，竟然令人吃惊地在短时期内复原了。

非指示治疗法，在当今的精神衰弱治疗上占有重要的地位。

同样，与人初次见面时，积极表现出主动精神，正暗示着不畏怯对方的自强心理。

<<百分百社交艺术>>

编辑推荐

人际交往是我们每一个人生活的重要部分，只要敲开了这一威力的大门，无论你走到哪里，你都将受益。

运用社交能力扩展自己的人脉网，良好的社交关系，就是使我们到达成功巅峰的前奏。

拥有一流竞争条件开拓美好人生。

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>