

<<社交的学问>>

图书基本信息

书名：<<社交的学问>>

13位ISBN编号：9787510704369

10位ISBN编号：7510704367

出版时间：2011-10

出版时间：杨丽丽 中国长安出版社 (2011-10出版)

作者：杨丽丽

页数：275

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>

## &lt;&lt; 社交的学问 &gt;&gt;

## 前言

每一个人都梦想着成功，但是很多人都在追求成功的战场上做了“炮灰”。这些人不乏众人眼中的优秀者，他们勤奋刻苦，他们工作能力强，他们出口成章，他们学识渊博……在众人眼中，他们完全有能力摘取成功的桂冠，那为什么最终被淘汰了呢？

如果你仔细观察就会发现，他们大多都不善于与人交往。

在我国历来的教育中，人们普遍把智力教育放在首位，社交能力的培养常常处于被忽视的地位。

卡耐基说：“一个人的成功只有15%来自于他的专业技术，而其余的85%则要靠人际关系。

”也就是说，那些传统认识中的优秀人士拿到的也只是占成功总分15%的分数，而另外占85%的人际关系分数可能恰恰偏低。

整体成绩不及格，这就是为什么很多学业优秀者并不能取得成功的重要原因。

要想真正成为一个成功人士，需要专业技能和社交能力齐头并进。

随着社会的发展，随着社交活动的频繁，人们越来越认识到社交能力的重要性。

中国工程院院士、清华大学化工科学与技术研究院院长金涌，在浙江工业大学座谈时曾经表示：“社交能力、在梯队中的工作效率、信息收集能力、自学能力、信息分析能力是大学生最重要的五项能力，其中，社交能力位列首位。

”社交能力是一个人成功的主导力量，是一个人生存与发展的前提和基础，理应得到人们的高度重视。

卡耐基说：“一个不能够彻悟何为社交，并且把它灵活运用于自己生活中的人，一辈子都是一个新的‘鲁滨逊’——孤独的单行者！”

”美国前总统罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

”正是因为他们把社交能力看得非常重要，他们才会比别人更容易取得成功。

然而，社交能力的培养也不是轻而易举的事情。

要不饮誉全球的“石油大王”洛克菲勒怎么会说出下面这段话呢？

他说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。

”社交能力不是天生的，它需要后天长时间的锤炼和培养。

社交是人与人的交往，人性是复杂的，与人交往大有学问，所以说，要想提高社交能力，就必须掌握社交的学问。

当然，提高社交能力不是我们的终极目的，我们的目的是借助社交能力的提高，最终取得事业的成功。

如果能谙熟社交的学问，并且在人际交往中灵活加以应用，相信您定会有所收获。

## <<社交的学问>>

### 内容概要

《社交的学问（构建圆通的人际关系宝典）》从了解自我、了解中国人的特性、了解人的心理特点出发，解决社交的共性问题，这是本书的一大特色。

它区别于以往社交书单从解决社交难题的角度出发，从根本上发现社交的关键所在。

同时。

《社交的学问（构建圆通的人际关系宝典）》还解决了社交的技术问题，并细致分析了与不同人的交往方式和注意要点，不是枯燥地讲大道理。

而是趣味性与实用性相结合，既轻松又给力。

## &lt;&lt;社交的学问&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 做好社交的心理准备第1章 调节自我心理，破解社交内因带着镣铐跳舞，舞姿不会优美强中自有强中手，莫生嫉妒心有脾气不是错，乱发脾气就是你的错社交场上不欢迎仰着脸看人的人完美没有标准，坚持独特的自己喜欢引起喜欢，你喜欢他，他才喜欢你第2章 了解国人心理，找到社交根基丢什么不能丢了“面子”中国人说话往往“口是心非”当他不发表意见时，说明他真的有意愿表现得越是信任，猜疑之心越重表面热情不代表心里就喜欢在好话面前，人人都会“缴械投降”爱占小便宜，但不爱欠人情第3章 瞬间看透人心，占据社交主动注视对方的眼睛，眼睛是藏不住秘密的服饰是人的名片，你想知道的都写在上边看穿“声情并茂”背后的动机不经意的小动作最容易出卖他的心握手也能知人心，通人性不用过多深谈，也能解其内心第4章 运用心理策略，夺得社交高地超限效应：人人都有底线，不要让人不耐烦刺猬法则：适当的距离产生美自己人效应：成为“自己人”，啥事都好商量名人效应：借助名人的威望“炒作自己”投射效应：不要把自己的想法强加给别人登门槛效应：提要求要一步步地来出丑效应：自曝己短，受人欢迎近因效应：熟人的印象往往定格在最后一眼中篇 解决社交的技术问题第5章 做好首次亮相，打下社交基础简单的笑容会给你带来不简单的吸引力谈吐优雅招人爱，谈吐粗俗招人烦不要小视寒暄的作用把对方最感兴趣的事情作为切入点时刻带着好的面部表情出席社交场合记住别人的名字，也别忘介绍自己的名字第6章 学会为人处世，深化社交魅力过河拆桥，你将没有后退的机会人情要有来有往，收支平衡做人要大气，才能聚人气生命不可能从谎言中开出灿烂的鲜花友好的态度得人尊重，讨好的态度让人轻视谁都希望与善解人意者成为朋友苛责别人只会孤立自己没有人愿意被利用，千万不可现用现交要想人缘好，补台不拆台第7章 善用技巧方法，催化社交情感要想找贵人，先要动其心幽默是可解百毒的草药夸别人没有夸过的，赞别人未曾发现的每个人都喜欢与热情的人交往通过多次接触强化你在别人心目中的印象困境时拉人一把，彼此感情更加深化第8章 提高沟通能力。

促进社交成功交际场少不了批评，批评不可伤人自尊道理讲不通，那就用情感融化对方语言表达巧，成功系数高感谢的话该说就要说，不能闷在心里不该说时别开口，该你说时也别轻易说必要的沉默胜过滔滔不绝的言谈与人沟通，自以为是要不得善听者比善言者更能打动人随意打断别人的话会让人愤慨第9章 做个礼仪达人。

提升社交文明应酬有度，酒桌礼仪要知晓举止是一个人品位和气质的体现优雅的进餐风度尽显魅力得体的穿着是对他人的一种尊重接电话小动作体现素质和涵养乘坐电梯，不要丢了礼节巧送礼品传心意第10章 巧妙化解冲突，不惧社交障碍诚挚的歉意会化解所有的矛盾将拒绝的话巧妙说出口保持谦恭的态度，终究会化敌为友耐心听完对方的埋怨再解释找到被冷落的原因，对症下药遭遇尴尬要镇定，自我解嘲显风度岔开话题，避开对方的锋芒下篇 打通所有的人际关系第11章 得到领导欣赏，前途不再“无亮”要服从，但不要做毫无主见的应声虫领导出错，巧化危机解僵局工作有分寸，到位不越位把“红花”戴在领导胸前在领导面前逞能就是和自己过不去永远不要和领导称兄道弟当众提意见，有损领导威严红人之所以红，是因为他懂领导的心思增加在老板面前的曝光率，让每次亮相都精彩第12章 有了下属拥护，领导地位稳固切莫对下属随意开空头支票对下属的关心不要只停留在口头上做领导的怕严厉，就怕有失公平表现亲和力，首先在态度上征服员工虐待员工的领导，搞垮的会是自己给失败者更多的关怀第13章 融洽同事关系，工作开展顺利同事相处，和谐是主旋律不想招人烦，就不要处处显摆自己拿什么对待你，那可怕的嫉妒心关系再好，也不可什么话都说升职之后，谨慎转身巧妙利用技巧，求得同事合作第14章 感情需要经营，婚姻也是社交获得爱情也要玩儿点儿心计没有尊重就没有和谐唠叨是对他人精神的折磨别做醋坛子，但要适时表现醋意别让拥抱成为夫妻间的“稀缺品”没有了“欣赏”，爱情拿什么保鲜猜疑产生的时候，就是和谐死去的时候应酬重要，家庭更重要第15章 朋友感情再笃，也要懂得维护不可以相见一次，便胜似相识三秋宁可跟优秀的人打架，也不跟糊涂的人交友牢固的友情需要常来常往与朋友相处要理智，慎讲哥们儿义气不要把朋友当做你倾倒负面情绪的垃圾桶过度的关心对朋友是一种负担恶意的玩笑不要开，善意的玩笑谨慎开不要轻易地拿友情和金钱PK第16章 只有交好客户，不会断了财路看清顾客既疼钱又要面子的心理不要把顾客分成三六九等把每一个客户都当做朋友来关心考虑客户的感受，在细节处打动他了解客户需求，别让他感到被强迫做生意，回头客很重要热情接待挑剔者，嫌货才是买货人



## &lt;&lt;社交的学问&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：有一天，一只老青蛙遇见一只老蜘蛛，大吐苦水道：“我一辈子都在辛勤工作，但只能勉强糊口。

现在我年老力衰，等待我的却是饥饿而死的命运。

而你，我从没见你劳动过，却衣食丰足，即使现在老了，仍不愁吃喝，自有投网者送来美味佳肴，这世道真不公平啊！

”老蜘蛛回答说：“你说得不对，想当年，我每天操劳，日复一日地织我这张网，好不容易生活才有了依靠。

就是现在，我还随时要修复经常出现的破洞。

你之所以生活艰辛、老而无靠，那是因为你是靠四条腿在生活，而我是靠一张网在生活，网不会因我年老而衰，所以我虽然年事已高，而生活不愁。

如果我也像你一样靠我这几条纤细的腿来生活，我会过得比你还惨百倍。

”人又何尝不是如此？

靠个人能量，搏不过狮子，但倚仗外来的能量，却可以把狮子关在笼子里供人观赏。

所以，个人的能量大小和成功与否，来自于人际关系，良好的人际关系，则来自于良好的社交。

在现代社会，社交已经成为一个人生存发展的必需，应该说，人人都知道社交的重要性。

但是，有一类人始终不敢走进社交圈，他们看着别人靠着交际能力大展宏图，却没有勇气打通交际之路，融入社交圈子，唯有眼巴巴羡慕的份儿，这实在是件遗憾的事儿。

这类人之所以不敢大胆迈出社交的脚步，常常是自我心理在作怪。

他们总认为自己身上有很多不足之处，不想在人前丢脸，所以他们经常蜷缩在自己熟悉的圈子里，很少或者根本不去参加社交活动。

这种做法显然是不符合当前的社会需要的。

可以说，对于现代人，拒绝参加社交活动就是拒绝成功。

如果你渴望成功，就不要在社交活动面前说“不”。

带着镣铐跳舞，舞姿不会优美。

同理，带着自卑的枷锁参加社交活动，言谈举止放不开，于己于人都会轻松，也就很难融入其中。

所以，对于有自卑心理的人，当务之急就是打碎枷锁，调整心态，正确认识自己，不要因为某些缺点而觉得自己一无是处，要善于发现自己的优势和长处。

经常给自己积极的暗示，及时弥补自己的缺陷，这对于克服自卑心理，增强自信心有着很大的帮助。

美国第16任总统亚伯拉罕·林肯是一位伟大的总统，他是一个传奇。

## <<社交的学问>>

### 媒体关注与评论

“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。

”——罗斯福“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。

”——洛克菲勒“一个不能够彻悟何为社交，并且把它灵活运用于自己生活中的人，一辈子都是一个新的‘鲁滨逊’——孤独的单行者!”——卡耐基

## <<社交的学问>>

### 编辑推荐

《社交的学问:构建圆通的人际关系宝典》：社交能力不是天生的，它需要后天长时间的锤炼和培养。社交是人与人的交往，人性是复杂的，与人交往大有学问，所以说，要想提高社交能力，就必须掌握社交的学问。

当然，提高社交能力不是我们的终极目的，我们的目的是借助社交能力的提高，最终取得事业的成功。

阅读杨丽丽编著的《社交的学问:构建圆通的人际关系宝典》，谙熟社交的学问，并且在人际交往中灵活加以应用，相信您定会有所收获。

有效解决社交问题，迅速提升社交力!帮你跨过交际的门坎，到达成功的彼岸!关注前途和命运的人必看的人际交往手册，最给力、最实用、最经典的社交书。



<<社交的学问>>

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>