第一图书网, tushu007.com

<<女人最想要的社交书>>

图书基本信息

书名：<<女人最想要的社交书>>

13位ISBN编号：9787511305015

10位ISBN编号：7511305016

出版时间：2010-8

出版时间：中国华侨

作者：李妍

页数：270

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

<<女人最想要的社交书>>

前言

社交的技巧就像是女人的化妆品，多彩的眼影，粉嫩的腮红，绚丽的唇膏……它在这一刻可以让女人成为可爱的天使，在下一刻也同样可以把女人幻化成妖>台的魔鬼。
涉世之初，女人好比空谷里的幽兰，只因美丽而美丽，孤独惯了，娇宠惯了，真正地踏上社会才知道自己最初的世界原来那么渺小。
社交圈让她们萌生了一切的好奇之心，但是与人相处起来远不如想象中的那么简单，朋友、上司、同事……错综复杂的关系，多种多样的潜规则让她们备感折磨。
在这个压得快喘不过气的空间里，她们有了渴望，希望自己也可以像某些女子一样，独立、自信，并且拥有许许多多的朋友。
她们喜欢女人那种遇事而不惊，在谈笑间就能将矛盾解开的本领。
她们更羡慕女人那种无论面对哪种人，哪怕是傲慢无礼的，哪怕是胆小懦弱的，都能灵活处之的本领……她们开始渴望能在社交生活中健康地成长。
同事关系处理不好，和上司总是产生矛盾，婆媳关系继续恶化，朋友之间不冷不热……声声急催。
每一个事实都在告诉女人，社交处世的成绩单已经亮起了红灯，你必须要给自己补补课了。

第一图书网, tushu007.com

<<女人最想要的社交书>>

内容概要

在商业社会，你会越来越发现社交的重要性。
对于一个不善于社交的人，尽管技能出众，但由于沉默寡言、不合群，也会丧失不少发展机会。
因此，必须学着改变自己，提高自身的社交能力，使自己更具有竞争力。
　　如果你天生不善言词，没有关系，本书会告诉你怎样舌绽莲花；如果你不惹人喜爱，没有关系，本书会帮助你一步一步赢得人心；如果你怕生胆怯，更不要在意，本书会助你完成一次华丽的转身。

<<女人最想要的社交书>>

书籍目录

第1课　社交赢天下的黄金法则　树立良好的口碑，增加人际吸引力　热情地接纳别人，使人更好地接纳你　随时播种良性人际关系的种子　立足长远，别忽视感情投资　投桃报李，保持良好的互动关系　肯定别人，是人际交往的最高境界　注重礼节，点旺你的人气　做让人放心的朋友，学会保守秘密　难得糊涂，小事不必计较　多交朋友，少结冤家第2课　赢得陌生人认同的技巧　出色的外表让人过目不忘　笑容是女性最有杀伤力的武器　给你的声音注入情感　让眼睛帮你说出不好说的话　制造引起对方注意的细节表现　寒暄的客套话是人际交往的第一步　恰到好处地表现自己　面对小冲突；做“善解人意型”的女性　听懂对方的“话中话”　让对方多多表现自己　排除不利于沟通的干扰性细节第3课　赢得朋友欢迎的技巧　结交挚友，要相信真诚的力量　找到做“知音”的突破点　谁都喜欢和欣赏自己的人在一起　给朋友一个“任性”的空间　注意别给朋友带来麻烦和是非　直言不讳，让朋友过得更好　雪中送炭胜过锦上添花　小摩擦是难免的，忘掉那些不愉快的一面　对”怪”脾气朋友要见怪不怪第4课　赢得亲人喜爱的技巧　对长辈，你可以适度地撒娇　媳妇和婆婆不是天敌　对老公，表现出你细致温情的一面　顾忌到小孩子的尊严　虽然是自家人，爱也要说出口　给家人充分自由的时间和空间　……第5课　赢得同事亲睦的技巧第6课　赢得下属尊重的技巧第7课　赢得上司欣赏的技巧第8课　树立优雅干练形象的技巧第9课　洞察人心掌握先机的技巧第10课　获取他人支持和帮忙的技巧第11课　化解敌意和处理反对意见的技巧第12课　打动人心赢得信任的技巧第13课　和八种不同类型的人交往的技巧

章节摘录

把这个想法和小刘说了。
小刘很奇怪，就问大李：“ 你的生意不是挺好的吗？
怎么想起来转行了？
你以为这行是好干的？
看起来简单，实际上要求严格着呢！
不仅要有技术，更要懂艺术。
”小刘如此一说，大李就有些不太高兴了，答道：“ 我那生意一天累死累活地也挣不到几个钱，哪像你，轻轻松松地收票子。
怎么地，难道你怕我抢了你的生意不成？
”小刘心想，在这条街面上，一家可养得起，多了可就难说了。
他想说，可是一想朋友可能会误解，硬是把话压回去了。
在无奈之下，小刘只好答应了大李的请求，并帮着他忙里忙外地把店面弄好。
不久，大李的小店就开张了。
可是不久，小刘的想法很快就得以验证。
因为有了两家装裱店，本来小刘家红火的生意也冷清了起来，而大李更惨，由于技术不过关，本身也没有艺术细胞，尽管有小刘的全力支持，最后还是以关门告终了。
大李很不理解，明明看着很好的生意怎么就到了这种地步呢？
小刘这会儿才开口说出心里的想法：“ 你这个店就不应该开。
你看咱们这个小街上本来就不是很兴旺，只有我一家装裱店，你一家裁缝店本来是很好，大家都能吃饱饭。
”“ 可你开始为什么不说？
”大李抱怨着。
小刘听了委屈地说：“ 如果我早就说了，你相信我吗？
你不认为我有其他的想法吗？
你还认我这个朋友吗？
”大李顿时语塞了。
小刘接着说：“ 什么也别说了，还是再把你的剪裁店开起来吧，你这一折腾也损失了不少，缺钱的话，上我这里拿。
”大李又笑了，心里想，算了，就当花钱买教训吧，再说我也不是没有收获，这不就得了一位“ 诤友 ”吗？
尽管是朋友，直言不讳也要讲技巧的。
当人被某种欲望蒙蔽双眼的时候，是什么都听不进去的。
小刘就很聪明，知道自己如果说出想法也会让大李多想，于是索性先顺着他的意思，自己也全力地帮助他。
当他吃了亏，觉得疼了的时候，再把其中的道理讲给他听，及时地让错误停住，也是一个很不错的方法。
试想，如果当初小刘坚持自己的意见不让大李开店，弄不好，他们的友谊就不存在了。
那样的结果毕竟不是双方想看到的。

编辑推荐

《女人最想要的社交书:商业社会最有价值的13堂社交课》：北大纵横管理咨询顾问、北大EMBA桑郁，管理咨询专家、百万年薪职业经理人邱庆剑。
瞬间赢得好人缘的秘诀迅速，提升受欢迎的法宝。
你需要什么？
你需要勇敢地去相信，自己是可以的。

第一图书网, tushu007.com

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