

<<零压力社交>>

图书基本信息

书名：<<零压力社交>>

13位ISBN编号：9787511317421

10位ISBN编号：7511317421

出版时间：2011-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：宇琦

页数：260

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>

<<零压力社交>>

前言

人类社会一开始就显示了它对交往的依赖性，研究表明，交往是生命世界里最基本的存在方式。也是人与人之间发生社会关系的一种中介。

交往不仅是沟通信息的重要渠道，而且是信息的过滤器。

一个人从夕卜界接收信息，不会良莠不分一律当珍品贮存起来。

而是通过比较鉴别，进行选择取舍、过滤加工。

而要比比较鉴别，仅靠一个人关在房子里冥思苦想是不行的。

”两论相订，是非乃见”，只有在交谈辩说中。

其优与劣、长与短、真理与谬论才能显现出真面目来。

知识经过提炼。

就会更加纯正：信息经过加工处理，价值就会得到增生。

交往不仅有助于增强人们的文化知识。

还有助于丰富人们的阅历和社会知识，有益于人们扩大眼界、增长见识。

在交往中，随着人情的练达、交往能力的提高。

人的办事能力以及其他各方面的才干都会得到提高。

从这种意义上说，人际交往就是一座使人得到全面发展的大学校。

这对于年轻人来说，尤其如此。

一个高明的夕卜交家，不论进入何种陌生的环境。

面临何种不常见的人际关系。

都能迅速“鉴貌辨色”，对于此时此地、此情此境都能做出准确周密的估计，然后采取恰如其分的行动，做到言语得体、举止适度、彬彬有礼、恰到好处。

外交家的这套本领并不是天生就具备的，主要是在长期的职业活动中，在频繁的社会交往活动中练就的。

人们常说，要在游泳中学会游泳，同样也只有在社会交往中才能获得人际交往的高明本领。

如果断绝了一切社会交往，那么，你就会丧失起码的社会生活能力。

当今时代，经济和社会环境的变化使得人与人之间的交往显得更加重要。

因此，我们只有不断地与各类人员进行交往和信息沟通，才能不断地丰富自己、发展自己。

人们除了阅读书本知识以外，还要与社会各类人员进行交往和信息沟通。

一个整天闷闷不乐，疏于与他人交流。

或者孤芳自赏、单枪匹马去奋斗的人。

事业是很难成功的：相反，一个豁达开朗、善于沟通、有群体意识、有集体荣誉感、敢于承担责任、一呼百应的人。

成功一定会向他招手。

我们在生活中需要获取大量信息以供生计参考。

由于个人的活动范围有限。

直接获取一手信息资源的能力也就受到很大的限制，而这众多的信息大多是在我们与他人打交道时所获取来的。

有人做过这样的统计：现在许多科技人员的专业信息。

只有20%~50%是通过文字材料得来的：有30%的信息。

则来自文字以夕卜的渠道。

例如从和朋友、同行的聚会、聚餐、聊天、讨论中获取。

在实际生活中，有一些人常常感叹“世态炎凉”、“人情淡漠”、“世间无情”。

因而影响到他们的工作和生活；还有一些人。

非常渴望参与社交。

但是又不善于甚至不知道怎样与人去沟通，不懂得怎样去接近他人。

因而苦闷、焦躁。

<<零压力社交>>

徒有满腹经纶却无法施展；更有甚者，一些人有一种莫名的自卑心理。

不愿意接近他人。

更谈不上进行社交活动……由此可见，一个人能够以其高雅的仪表风度、完善的语言艺术、良好的个人形象学会与人交往，充分地展示自己的气质修养，从而赢得大家的尊重，这将是每个人生活和事业成功的基础。

<<零压力社交>>

内容概要

有帮助、靠得住，才是高质量的社交圈。
一个高质量的社交圈，可以充实我们的生活，提高我们的生活质量，还会给我们的事业带来机遇。

不懂得检讨自己、不对自己不满的现状做出改变，是人际关系持续恶化的元凶。
而本书除了指出大部分人在社交时容易发生的问题外，最重要的是提供了一步一步改善的方法。
针对每一项让人印象深刻并能引发好感的特质，书中提出与之相对应的提升方法，希望你读后也能成为一个充满自信、与人友善、大家都喜欢的社交圈“红人”

<<零压力社交>>

书籍目录

第一章塑造完美社会主义形象，努力为社交减压

- 学会自我介绍
- 仪表美是最好的名片
- 举止优雅让你脱颖而出
- 诚挚自然的声音最动人
- 自信有一股神奇的魔力
- 用诚恳和热情感染别人
- 做真实的自己最洒脱
- 善于包装自己
- 用良好的形象为自己加分

第二章零压力社交的关键在于“说”

- 称呼得体是社交语言的“先行官”
- 寒暄是社交的媒触和润滑剂
- 说话要注意场合
- 不妨看准对象再说话
- 挑战自我——克服社交恐惧症
- 言语多点幽默，让话语更有趣
- 真诚地赞美他人
- 把别人放在心上，少说“我”，多说“你”
- 学会巧妙地说“不”
- 长话短说，言简意赅更动人
- 循循善诱，耐心最重要

第三章“万人迷”的锦，受人欢迎的零压力社交奥秘

- 微笑是最受欢迎的活招牌
- 记住他人的名字
- 真心交往识真人
- 倾听不仅仅是听
- 礼貌是“冬天里的一把火”
- 寻求共鸣
- 学会换位思考，多替对方想一想
- 心怀善意，消除戒心
- 给别人“面子”就是给自己面子
- 适时沉默，此时无声胜有声
- 适当地调侃是社交催化剂

第四章别做“讨人嫌”：社交坏习惯的蒺除法

- 不要以貌取人
- 不要轻易打断他人说话
- 得意但不要忘形
- 不要随便打探他人隐私

.....

第五章 识人性，懂人心：零压力社交要懂的心理

第六章 没什么不能谈：堆压力社交的人际沟通

第七章 社交无难事：零压力巧妙化解社交困境

第八章 因人而宜：零压力应对各种社交对象的绝招

第九章 织人脉是必需的：建立丰富的零压力社交圈

<<零压力社交>>

第十章 绕开失败雷区：零压力社交不能碰角的禁区

第十一章 玩转社交零压力：一定要懂的社交交际话

<<零压力社交>>

章节摘录

版权页：第一章 塑造完美社交形象，努力为社交减压学会自我介绍自我介绍是一个人的“亮相”，人们对你的评价就从此时开始。

因此，要谨慎选择介绍用语，给人一个最佳的“第一印象”。

自我介绍的内容，通常包括本人姓名、年龄、籍贯、学历、简历、特长、兴趣等。

至于是否要“和盘托出”，你可根据交际的目的、场合、时限和对方的需要等做出恰当的判断，尽量使介绍能满足对方的期待。

介绍用语一般要求重点突出、简洁明确、得体有礼。

比如，当你主动向别人介绍自己时，你要针对不同的对象，有分寸地用好表达歉意的语言（“恕我冒昧”、“打扰您了”等），适当表示渴望结识对方的愿望与原因。

而当对方同意之后，自我介绍者还要用一定的应答语来表达自己的高兴与感谢之情。

如“久仰大名，认识您非常荣幸”或“认识您太高兴了”等。

有时，自我介绍的对象是一个集体。

这种情况下，如果可能，自我介绍不但要注意到大家期望了解你的程度，也要尽可能使自我介绍同时成为展示自己个性的机会。

因此，这时的介绍用语还要富有个性色彩，突出自己的特点，不讲泛泛而谈的空话。

库缙斯说，如果你能穿拖鞋的话，你是幸运的，你是没资格抱怨的，但不是每个人都能够穿拖鞋的。

怨天尤人的人，喜欢以幻想来取代现实，用白日梦来弥补生活的缺憾，并逐步失去自己的责任感、对事情的行动力。

在他们看来，自己的人生应该顺风顺水，不需要付出太多努力就能享受美好生活。

所以，当他们发现现实不如所愿、一些努力没有收获时，就开始怨天尤人。

他们通过抱怨来逃避现实，认为自己的不顺都是由外部的不可控因素造成的，所以不去设法改变现状。

这种习惯性的自我保护，使他们失去了责任感和行动力。

怨天尤人的人常常以抱怨取代行动、以情绪取代理智，把问题归咎于外部的环境，而不是从自身去寻找问题，如此只会让自己陷入更被动的境地，而且，抱怨也会形成周期性、扩大性循环，影响自己周围人际交往的环境和氛围，加剧抱怨的交互影响，不利于他人，更不利于自己。

让自己有更好的心态。

带着一份好心态上路，快乐便时刻伴随。

不抱怨的心态总能让我们焕发出更大的力量，而抱怨只会让自己成为弱者。

要想改变让人抱怨的事情，我们要做的就是不抱怨，积极地思考、行动。

放弃抱怨，要学会处理负面情绪，设想解决方案。

人的情绪都是一时的，长久地被情绪左右，不能更理智地看待问题，而解决方案需要人们理智地思考。

化抱怨为改变，自己就能更好地把控事情。

放弃抱怨，就是给自己一个直面现实的机会、改变事情的机会。

放弃抱怨并不是在困境面前不作为，面对值得抱怨的事物，我们应该理智地分析产生的原因，积极地寻求解决的办法。

如果暂时不能解决，以沉默代替抱怨，等条件成熟时再去解决。

强者从来不抱怨，弱者却总是以抱怨来发泄自己的不满。

和库缙斯相比，我们没有资格抱怨；和成功人士相比，我们更要学会不抱怨。

当事情来临时，正视它、接受它、改变它，才能摆脱抱怨的束缚。

一味地拿自己和他人比较、一味地抱怨，往往让人失去了更多改变的机会，并逐步把自己推到弱者的地步。

一味地拿自己和他人比较、一味地抱怨，往往让人失去了更多改变的机会，并逐步把自己推到弱者的地步。

一味地拿自己和他人比较、一味地抱怨，往往让人失去了更多改变的机会，并逐步把自己推到弱者的地步。

<<零压力社交>>

编辑推荐

《零压力社交(白金限量典藏版)》对进入时尚社交圈的人来说，成为绅士或名媛固然重要，但如何扩大自己的影响力才是畅行的必胜法宝。

任职业圈中打拼的时间越长，你就越能意识到社交圈的重要性。

以开放的心态与人交往，你将会获得更多意想不到的新发现和合作伙伴，也必然能得到更大的回报。

<<零压力社交>>

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>