第一图书网, tushu007.com

<<男人要懂交际学>>

图书基本信息

书名：<<男人要懂交际学>>

13位ISBN编号：9787546353524

10位ISBN编号：7546353521

出版时间：2011-7

出版时间：吉林出版集团

作者：墨墨

页数：262

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

<<男人要懂交际学>>

前言

人生短暂，如白驹过隙。
在短暂的人生里，想要成功的人却有很多。
诗人约翰·唐曾说过：“没有别人，你即是一座孤岛。
”人从出生开始，这个事实就已经存在。
没有人可以独自成功，这是真理，也是箴言。
所以，人必须学会做一个社会人。
做一个社会人，就需要和人交往。
而要做一个成功的社会人，就要精通交往之道。
可以说，每个生活在这个世界上的人都希望拥有成功的事业和辉煌的人生。
但是，最终有人成功了，有人却失败了。
决定一个人成功与否的关键因素是人生态度和处世哲学。
人生态度和处世哲学都包含在交际哲学中，也就是说，交际学对于人的成功相当重要。
你对待别人的态度，往往会从别人那里得到反馈。
你用什么样的态度处事，造成的后果就是你这种态度的投射。
作为一个社会人，每时每刻都不可能离开人生态度和处世哲学。
也就是说，你每时每刻都不可能脱离人际关系而存在。
每个人生命中的大部分时间，都是在与周围人的交往中度过的。
而人们都是在这些交往中寻找突破口，以寻求自己幸福的人生，实现人生目标。
人与人之间的关系，组成了这个社会庞大的社交网。
由此也产生了一系列的社交习惯，社交程式等。
而衡量一个人价值的，最终标准就是看他能不能将这些社交程式灵活运用，并取得一定成绩。
所以，要想立足于社会，并最终取得成功，懂得一些交际法非常重要。
如果你仔细观察身边的人，就可以发现一个规律：假如一个人才华出众、头脑聪明且肯拼搏，但是，他说话不中听，经常得罪人，总是喜欢炫耀自己的成就，打击别人的自尊心。
那么，这个人注定不会成功。
相反，一些看起来资质不太出众的人，只要踏实努力，且懂得灵活运用交际法则，就会变得很受欢迎，并且社会地位提升的速度也很快。
戴尔·卡耐基曾经对这种情况做了总结，他说：“这个世界上成功的人，15%取决于他们的专业本领，85%取决于他们的人际关系和处事技巧。
” 由此可以看出，掌握交际知识，建立并完善自己的交际网络，是一件很重要的事情。
本书详细介绍了一些常用的交际法则。
这些法则都说明了一个道理：每一个成功的人都是懂得交际法则的高手，他们善于运用这些法则处理各种矛盾，解决各种问题。
交际不但是一种能力，也是一种学问，甚至可以称为一门艺术。
尤其是对希望在社会中取得成功的男士来说，学会并运用好这些交际法则非常重要。
男士要注重培养语言技巧，完善自己的社交性格，提高交际心理素质等。
希望你在读完这本书以后，可以变成一个交际高手，并迈向成功。

<<男人要懂交际学>>

内容概要

《男人要懂交际学》是“魅力倍增丛书”之一。
《男人要懂交际学》详细介绍了一些常用的交际法则。
这些法则都说明了一个道理：每一个成功的人都是懂得交际法则的高手，他们善于运用这些法则处理各种矛盾，解决各种问题。

<<男人要懂交际学>>

书籍目录

第一章 交际从第一印象开始好印象是登堂人室的门票人际吸引的秘密——以貌取人着装应注意整体协调发型应体现出健康和谐之美生动的面部表情成就你的魅力微笑能演绎内心的风景测试：你留给人什么第一印象？
第二章 让别人对你产生兴趣人际交往中的相悦规律自我暴露，激发别人的兴趣迎合对方的兴趣独立视角，反其道而行吸引，从心理互补开始微笑能够打开他人的心门测试：你是个受欢迎的人吗？
第三章 如何做一个受欢迎的人博人喜欢，你要主动一点记住对方的姓名唯有真诚，才能受欢迎可爱的性格让你更亲切低头认个错，也能获得好感做不一样的“好好先生”“雪中送炭”受人欢迎人人都喜欢能共祸福之人谦恭让你的交际更成功测试：你的人际关系如何？
第四章 情感润滑，融洽人际关系真正的朋友要“对等”告诉他，是自己人悦纳对方，包容他人朋友要关心，可也别过分记得给对方留面子有时只需多一点理解关键时刻，要认同对方不忘照顾朋友的面子将心比心，让人得到安慰看准时机，拉人一把测试：你的人际交往圆滑度。
第五章 举止得体，体现个人修养站立姿势有讲究坐姿端庄不嚣张把握走路姿势中的信息头部动作能够传递信息不可忽视的手上细微动作洞察身体语言的技巧测试：你是否善于交际？
第六章 巧妙谈吐，展示独特魅力办公室“讨厌虫”之四大禁忌忠言也要顺耳见什么人说什么话道歉应该看到对方的心理需求把答案留给对方测试：你容易得罪人吗？
第七章 认真倾听，打造良好关系认真倾听是一种修养把说话的权利留给对方全神贯注听别人说话尽量避免打断他人的谈话协助对方把话说下去善听对方的言外之意学会肯定对方的观点说者无心，听者有意测试：测测你的人际沟通能力。
第八章 激励技巧，保持人际活力你的人际关系需要激励巧用激将法运用刺激缔结好人缘听取牢骚，容易获得好人缘提高他人的心理预期给人赞赏要及时逆向思维解决人际矛盾测试：你会如何处理交际难题？
第九章 洞彻交际互动中的“反常”现象毛毛虫效应：从众心理巴纳姆效应：不知不觉的环境影响投射效应：强势的主观心理障碍马太效应：强者恒强，弱者恒弱共同利益下，不是合作而是竞争人际交往中，换个角度看“敌人”交际活动中的弹性外交测试：你的人际问题处理能力如何？
第十章 消除不良印象的祸根近因效应及其负面影响晕轮效应的副作用首因效应：让你的交际充满坎坷社交中的病态心理天真式幽默——功效奇特的交际亮点掌握社交场合中弹性自尊的“度”给人好印象只要几秒钟测试：你会给人留下无理取闹的印象吗？
第十一章 与人交往要把握好距离正确定位彼此的距离刺猬法则——心理距离效应距离产生美交际距离规范合理运用登门槛效应好朋友也要保持距离若即若离最相宜测试：你拥有怎样的交际能力？
第十二章 不可打扰的私人空间分享秘密要得到对方首肯有些秘密不要透露人际空间——请保持距离坦诚相见也要有“度”测试：你的人际价值取向如何？
第十三章 走出社交中的心理误区给人好处切莫自居强出风头易成众矢之的自吹自擂没好处感情投资别过度遇人不可全抛一片心不要意气用事测试：你拥有的朋友属于什么类型？

章节摘录

英国女王伊丽莎白在给威尔士王子的信中曾这样写道：“穿着显示一个人的外表，人们在判定一个人的心态以及对这个人进行评价时，通常都凭借他的外表，因为外表是看得见的，而其他却看不见。
所以，穿着特别重要……”女王的话道出了一个人穿着的重要性。
服装从某方面传递着一个人的某种信息，这些信息通常对第一印象很重要，而在人的第一印象中，行为表现占38%，真才实学占7%，外表却占了55%，因此，如果没有服饰的点缀是不可能给人留下好印象的，再也没有比让别人记住你的衣着从而记住你的办法更好的了。
所以，在穿衣时应该尽可能注意下面几条原则：1．挑选与你外表相称的服饰 服饰作为表现你形体美的一部分，它只能是客观存在的，因此，服饰要按你的职业、肤色、年龄等因素挑选。
实在难以抉择时可以多问问身边的人，尽量努力做到衣服和人的和谐美。
2．不同季节挑选不同色彩的服饰 在挑选服饰时需要对色彩有一定的了解，比如冬季服装的颜色最好选择比较深的，能让人感觉温暖；春天的服饰颜色应选择比较柔和的；夏天服饰的颜色应偏浅，给人以清爽的感觉。
3．挑选适合你性格的服饰 人的性格各不相同，当你在选择服饰时要更多地想到突出自己某方面的性格。
如果服饰和你的性格反差很大，就会破坏你在他人眼里的印象。
因此，在选择适合自己性格的服饰方面应该仔细斟酌。
4．挑选的服饰应与场合相符合 不同的环境要挑选不同的服饰，所以，要在衣橱里准备几套不同类型的衣服来应付不同场合的需要。
例如，西装适合在严肃的办公室中穿，而休闲装适合在户外穿。
良好的个人形象会让别人更想接触和了解你，进而对你产生好印象。
当然，一个人给他人留下的第一印象并不全是通过衣着表现出来的，也表现在谈吐举止和内在的修养上。
如果一个人打扮得风度翩翩却不分尊长，他的个人形象只会让人徒增反感。
所以说服饰是提升一个人形象的重要法宝，但不能说是全部。
良好的礼仪和内在美同样是提升形象的重要部分，只有内外兼修才能体现出独特的个人魅力。
与人交谈的礼仪 不要喋喋不休，不要太饶舌。
有些人为了表示自己的热情，遇到人总是喜欢拽住人家说上一大堆的废话。
别人虽然要去办正事，却不得不硬着头皮耐心地听他饶舌，这会让人很不舒服。
不要太清高，不要随意插话。
有些人总是自我感觉良好，爱摆出一副与众不同的架势，其实这是很容易招人讨厌的。
别人会认为他太清高、太孤傲、太不可一世、太不好接近，于是渐渐地他就会变成孤家寡人了。
与人交往时不要随意抢白别人，有些人总喜欢显示自己的聪明，当别人说话还没有告一段落时，就随便插话硬打断别人，其实这样很没有礼貌，也很容易让人讨厌。
适时搭腔并适当地问话有助于双方的交流。
在交谈中不要为了说话而没话找话地瞎说一气，但也不要太沉默。
性格内向的人，往往在人多的地方不太爱说话，显得比较沉默。
这个习惯一定要想办法克服掉，因为沉默一方面会妨碍你与别人的交往，另一方面还可能会引起别人的误会，以为你瞧不起人。
餐桌上的礼仪 吃相影响着别人对你的印象。
当大家坐在一起吃饭时，每一个人吃饭时的表现便自然地落在所有人的视线之中。
如果你在餐桌前的举止很优雅得体，他们会对你另眼相看的。
要注意别吃得太急太快，咀嚼时不要出声，要经常用餐巾纸擦净手指和嘴，用餐过程中如果需要接电话或去洗手间，要向旁边的客人打声招呼：“对不起，我很快回来。
”千万不要站起来就走，那样做是很没有礼貌的。

如果吃东西塞了牙，要先喝口水试试，实在要用牙签时，也要用另一只手挡住，千万不要大张着嘴大剔特剔。
如果不小心泼洒了汤汁或酒水，要说：“对不起。
”并让服务员来收拾干净，然后轻声说：“谢谢。
”你邀请别人时，要注意招呼周到，让每一位客人都有宾至如归的感觉，这样在谈笑风生中，大家的感情自然就近了许多。
　　需要注意的是，女士在进餐前最好将口红擦得淡一些或干脆全部擦去，以免杯沿上沾上唇印。
虽然这只是一桩微不足道的小事，但能避免许多困扰。
　　握手的礼节 握手要讲究分寸，过于拘谨会使对方不快，过分随便又会让人感到轻佻。
与人握手，首先要看对象，其次还要看场合。
如果是遇到长辈或上司，应先欠身致意，不要主动频频握手，若对方主动伸出手来，就应迅速做出反应，不要扭扭捏捏。
如果见到同辈人，那就要看性别，按一般礼节，女士要主动伸手，男士是不应该主动伸手的。
总之，握手应以落落大方为要。
　　人们常说，“人不可貌相，海水不可斗量”，但是人们刚刚开始交往的时候，通常还是以貌取人的。
相貌出众的人不止在情场上得意，在人际关系上通常也比相貌平庸者吃得开，如果再加上合宜的举止，他们就很容易成为社交场上的常胜将军。
　　……

编辑推荐

做一个社会人，就需要和人交往。
而要做一个成功的社会人，就要精通交往之道。
人生态度和处世哲学都包含在交际哲学中，也就是说，交际学对于人的成功相当重要。
你对待别人的态度，往往会从别人那里得到反馈。
你用什么样的态度处事，造成的后果就是你这种态度的投射。
希望你在读完这本《男人要懂交际学》（作者墨墨）以后，可以变成一个交际高手，并迈向成功。

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