第一图书网, tushu007.com

<<这样社交最受欢迎>>

图书基本信息

书名：<<这样社交最受欢迎>>

13位ISBN编号：9787801414243

10位ISBN编号：7801414241

出版时间：2005-11

出版时间：台海出版社

作者：红日

页数：257

字数：260000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

一个人是否有人缘，是否善于和人打交道，是否能得到别人的大力扶持，处处受欢迎，这些不仅取决于他的地位、性格，而且取决于他是否掌握了切实有效的社交技巧。
　本书全方位阐述了做人处世艺术的全貌，理论浅显易懂，突出实践指导性，是一本科学性、实用性兼备的关系学大全。
此书雅俗共赏，可以让不同层次的读者熟悉人际交往规律，掌握交往的策略，经营事业和人生，才能达到无往不胜、左右逢源的高超境界，从而，取得事业的成功。

作者简介

红日，浙江台州人，曾任团县委宣传干事，地委妇联维权干部，公安处警纪执法监督员。
现在北京专职写作。

发表主要作品：长篇小说：《触潮》、《寡居》、《卖官》等。

长篇纪实文字：《死囚遗书》、《囚犯忏悔录》、《少年犯忏悔录》、《花季无痕》等。

社科

书籍目录

上篇 社交的最佳方法 第一章 成功设计社交的形象　设法让自己引人注目　以名字和品貌加深别人的印象　自我介绍的艺术　利用名片抬高自己的身价　怎样把握最初7秒钟　工作出色增值形象　同成功者合作能给形象加分　娶一位好妻子会提升自我形象 第二章 社交中如何认识人　全方位识人的方法　洞察对方是否可交朋友　看人的学问　人如其表的穿着打扮　认清你周围的人　细心洞察身边的人　从对方眼神中识人　精英人物　将相人物　多功能的人　专家人才　打小报告的人　拍马屁的人　经验丰富的人　处世冷静的人　豪爽的人才可爱　留心阴沉的人 第三章 高人一筹的社交方略中篇 如何与各类陌生人交往 第一章 如何与陌生人交往 第二章 如何与朋友交往 第三章 如何与上司交往 第四章 如何与同事交往 第五章 如何与下属交往 第六章 如何与恋人交往 第七章 如何与家人交往 第八章 如何与“敌人”交往下篇 高人一筹的社交策略 第一章 社交礼仪新技法 第二章 自我推销新技法 第三章 走出社交的误区

章节摘录

在社会上处世哪个人都想给别人留下深刻的印象，使参与活动的人尽快记住你。
要想达到这一点，就必须至少在某一方面有出类拔萃之处。
美国夏威夷医科大学精神病学院教授达尼鲁·潘斯认为：“引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人记住你。
”他认为，只要遵循下列方法去做，你就可以给人留下深刻而且良好的印象。
1 发挥自己的长处如果你能发挥自己的长处，别人就会高兴同你在一起，并容易同你合作。
一个人首先要了解自己，把握自己的特点，如外貌、精力、说话速度、声音高低和语气、动作、手势、神情以及其他引人注意的能力等。
所以，为人处世要充满自信，并尽量发挥自己的长处。
2 保持自己的本色处世圆滑的人，永不会因场合不同而改变自己的性格。
保持真我，保持最佳状态的真我是给人留下美好印象的秘诀。
不管是与人亲密地交谈，还是在发表演说时，都要保持自己的本色不变。
不可给人造成言行不一的不诚实的感觉。
3 善于使用眼神、目光无论是跟一个人还是100个人说话，一定要记住用眼睛看着对方。
有些人在开始望着你，才说了几句话目光就移向了别处。
进入坐满人的房间时，应自然地举目四顾，微笑着用目光照顾到所有的人，不要避开众人的目光。
如此，则使你显得轻松自如。
4 笑容也很重要最好的笑容和目光接触都是温和自然的，并不是勉强做出来的。
生活中失去了快乐气氛便如同荒漠一样单调无味。
而一个人如果能在处世中慷慨向他人推销快乐情绪，使别人也生活得快乐有趣，在自己的生活环境中造成一种和谐融洽的气氛，那么，他将是一个受人欢迎的人，并能在处世中立于不败之地。
5 自信的人格自信的人格力量可以鼓舞人。
自信是人生的一大美德，最能克敌制胜的法宝。
在处世中，和一个充满自信心的人在一起，您会倍感轻松愉快，即使遇到困难挫折，也会以乐观自信的态度去对待、克服。
这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。
在人际交往中，谁都希望能给别人留下良好的印象，使别人喜欢自己，信任自己。
要想做到这一点，必须改变一下自己的行为举止，言谈习惯、兴趣爱好等等，以便适应处世的需要，尽量让对方对自己产生好感。
可是，这种自觉的自我改变并不意味着要使你变成另外一个人，变成一个模仿或迎合别人口味的“演员”。
甚至故意掩饰自己的真实情感，或把自己的真实面目掩盖起来，完全放弃自我的内在气质，把自己变成处世中的“双面佳人”。
这种做法显然并不可取，这样处世不仅使你失去了自己的真实面目，而且一旦别人识破你的虚假做法后，结果是适得其反。
有的人强迫自己走在人群中要昂道阔步，气势逼人，在跟别人握手时过分用力，跟别人谈话时要死死盯住对方，为了表示自己有幽默感而夸张地哈哈大笑……如果是这样故作姿态的话，那就会产生滑稽感，让别人觉得讨厌、虚假，甚至自己也感到别扭。
……

编辑推荐

一个人的成功，15%属于专业知识，85%靠人际交往和处世技巧等综合因素。
如何才能成为一个被人喜欢、受人爱戴的人？
如何赢得最佳的社交方法？
怎样成功设计自己的社交形象？
在社交中如何认识人？
怎样与各类人交往？
……这本科学性、实用性兼备的关系学大全将会给您一个明确的答案。

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