第一图书网, tushu007.com

<<50个打动人心的交际技巧>>

图书基本信息

书名：<<50个打动人心的交际技巧>>

13位ISBN编号：9787802135079

10位ISBN编号：7802135079

出版时间：2008-4

出版时间：海潮

作者：严一冰

页数：237

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

内容概要

交际技巧需要日积月累提升经验，而培养积极而有效的沟通能力，是绝对不可缺少的条件。
　本书揭示了获得好人缘不可不为之事，同时也告诉我们在交际之中外要圆，内要方的道理。
本书同时指出了好人缘中不可逾越的雷池，以及如何更好地维系你的人际关系，从而让你处处受欢迎，轻松成为交际明星！

书籍目录

1.择善而交2.为朋友分类建档3.与人相处要亲切4.人与人之间需要距离5.聪明的人不说话6.尽可能地多交朋友7.尊重他人才能自重8.留一点给别人9.当“喜鹊”而不要当“乌鸦”10.不要太过热情11.敞开心扉要讲适度原则12.别把“我”字挂嘴边13.不要被社交恐惧打败14.不要把自己孤立起来15.背后勿论人短长16.设他人之身，处他人之地17.君子之交淡如水18.背后鞠躬效果奇佳19.大多数敌人是你自己造成的20.秘密不可泄露21.偶尔装点傻22.学会尊重你的上司23.学会拒绝别人24.说话做事切勿率性而为25.外圆内方26.从容与自己不喜欢的人结交27.小事糊涂，大事清醒28.因事制宜把事办29.营造回旋的余地30.收起你的喜怒哀乐31.要有自己的原则32.不要揽着荣誉不放33.合理分配自己的精力34.“安慰”别人的10种原则35.给别人喜欢你的理由36.当众拥抱你的敌人37.自我调节嫉妒的心理38.设立自己的底线39.不要告诉别人你更聪明40.表现得很诚恳41.做人要有宽容的品质42.有效沟通决定一切43.不要打断别人的话44.让自己拥有健康的心45.建立自己的心理优势46.借助台阶摆脱窘境47.不要做令人讨厌的人48.真诚地付出你的关怀49.忍让是获得人缘的关键50.别让表现过了头

章节摘录

1.择善而交　　一个人从别人那里所摄取的能量愈大，品质愈好，种类愈多，那他个人的力量就愈大。
所以初人社会的年轻人应该多与比自己强的人交往。
这并不是说，你应当去和比你更有钱的人交往，而是说你应当和那些人格、品行、学问、道德都胜过你的人交往，使你能尽量吸收到种种对你生命有益的东西。
这样可以提高你自己的理想，激发出你对事业的更大努力来。
　　错过与比我们能力强的人结交的机会，实在是一种很大的不幸，因为我们常能从这种人身上得到许多益处。
　　在和一个人格伟大、意志坚强的人互相交往、接触的时候，他会挖掘出你身上存在的许多潜能，让自己拥有以前想都不敢想的能力。
你会不知不觉地感到自己的力量会突然增加几倍；自己的智慧会突然提高几倍；自己的各部分机能会突然锐利几分。
仿佛自己以前所意想不到的隐藏在生命中的力量都释放出来，你因此可独自去说从不敢说的话，去做从不敢做的事。
　　错过与我们的同辈，尤其是那些比我们更优秀的人交流的机会，这更将是一个极大的错误，因为我们本来可以从他们身上学到一些有价值的东西。
正是社交活动磨掉了我们身上粗糙的棱角，将我们琢磨成器。
一个能够启发我们生命中最真善美部分的人相交接的机会，其价值要远大于发财获利的机会。
　　你的个人生活或职业生涯中，与你交往的人无论从认识还是行为方式上，都能对你造成深远的影响。
仔细在内心分析每一个与你交往的人，认真思考你的每一段友谊、工作中的人际交往，以及你在任何其他场合产生的人际关系。
那些同你有关系的人都会对你的思想产生意义重大的影响和冲击。
　　和消极悲观的人在一起，你也会变得消极。
他们总是喋喋不休的提醒你不能做这个，不能干那个。
他们还可能用一些令人沮丧的话语来阻止你行动，诸如经济衰退、他们遇到过的困难、你的生活中很快将出现的问题以及糟糕可怕的前景。
如果你够“幸运”，他们还会对你说说他们的病。
听完这些话，你可能会感到沮丧透顶，或是对一切感到倦怠冷漠，提不起精神。
他们传递的消极信息、会腐蚀耗损你向前的动力和决心。
　　而同那些热情饱满、积极向上、乐于助人的人们在一起，初入社会的年轻人，你又是何种感觉呢？
你会被他们所振奋鼓舞，然后学习采用他们对待人生的积极态度。
你会感觉焕然一新，感到浑身又恢复了蓬勃的活力，鼓起信心继续追求你的目标。
你自我感觉会更加良好、更具有成功的自信。
你能变得更积极乐观，因而使人们乐于与你交往。
　　在发展人际关系上，成功人士总是尽力避免同那些会阻碍他们成功的人打交道。
其中包括那些缺乏幽默感或心态消沉的人，那些总是试图改造别人的人，那些苛刻挑剔的人，那些会浪费他们太多时间的人。
同时，他们也拒绝那些不守承诺的人，那些猥琐、不诚实或自私自利的人，以及那些总是作威作福、不可一世的人。
　　初踏人社会朋友应该学会多与这样的人交往：能够给你以激励的人，满怀好奇心、富有创造力的人，坚定目标努力工作的人，对他人富于同情心和尊重的人，而尽量远离那些使你沮丧消沉的人。
你能因此更快地到达成功的彼岸。
　　择善而交是避免灾祸和提升自己品行的最关键的法则之一。

2.为朋友分类建档　　玛丽莲的生活一直都是丰富多彩的。
上班的时候，经常和同事们聚在一起说说话，休息的时候聊聊天，工作似乎也变得轻松和活泼了许多。
但是，玛丽莲有一个限度，她不会让同事过多地了解自己工作以外的个人生活。
她也有烦心的时候，这个时候，她就会打电话给自己的闺中密友，向她倾诉心中的烦恼。
很多时候，她亲密无间的男友求她：“亲爱的，你为什么不对我说呢？
难道你不信任我吗？
我愿意倾听的……”　　可是这些话没有用，玛丽莲依然故我，把自己锁在房间里和自己的朋友大侃特侃。
到了周末和假期，玛丽莲会挽上男友的胳膊，两个人就像突然被蒸发一样，电话、手机、邮件，所有的联系方式都不管用，任凭朋友们大骂她重色轻友。
还有更离奇的时候，玛丽莲谁也不告诉就和业余登山队的朋友出去了，两天之后，又兴高采烈地回来，别说男友，甚至是她的爸爸妈妈都快认不出来了。
出去逛街的时候，她会拉着玛丽一同前往；去参观油画展览或者电影节，大学时那个和她年龄相仿的老师准会被她揪出来　　总之，她身边的人总是在不停地变换，玛丽莲的日子在不同朋友的陪伴下欢快地滑过。
遇到不同地困难自然也由不同的朋友出面解决。
一排篱笆尚且需要三个桩，一个好汉自然需要三个帮。
一个人的力量有限，多一个朋友多一条路，朋友多了路好走。
一个没有朋友的人，好比大树少了枝叶，鸟儿没了羽翼。
尽可能多地交友，这样办起事来才能“信手拈来”，对号入座，不至于到了真正需要别人帮助的时候却手忙脚乱，甚至一个朋友都找不到。
朋友也有种类之分，有建立在友谊基础之上的，以德交者，则德隆望重；以情交者，则情真意切；以志交者，则志同道合；以义交者，则义无反顾。
朋友有的是能够深入你心灵的能成为至交的知己；有的只是与你保持一定联系，似有若无的泛泛之交；有的则只有点头之缘罢了。
更多的时候，我们无法一下子就判断能否和一个人交往长久，有多密切。
但是，你可以保持“有容乃大”的心态，把那些投缘的也好，不投缘的也罢，把他们都归入你的朋友档案。
凡是上过QQ聊天的人都知道，聊友列表里有“好友”、“陌生人”和“黑名单”之分，后来还有一个“好友分组”之类的组群栏目。
虚拟空间中的交友尚且知道把遇到的人分类归档，看来这对于我们纷繁复杂的现实生活也很有必要。
——整理你同窗好友和老师的名单，他们的性别、性格、爱好和工作地点等资料都是非常重要的信息。
大学、高中、初中，甚至是小学的同学几年之后，大家都各奔东西，在不同的地方生活，在不同的行业工作，有的可能小有成就。
如果你遇到什么困难，基于你们以前的关系，别人会乐于帮忙的。
当然，你必须经常和他们保持联系，毕竟朋友更多的靠的是感情，而不是拿来利用的。
——不要忽视你周围的朋友。
你身边的同事、经常一起上下班的熟人、在某个地方邂逅而投缘的人、同乡、邻居，这些人和你的生活联系最为紧密。
不妨对他们的专长做一番了解。
如果他们的工作、住处和电话发生变动的时候，一定要及时修正，至少保证能够有一条稳固的渠道可以找到他。
——整理你收集的名片。
许多应酬场合，人们都会交换彼此的名片，其实和这些人根本就谈不上什么更深交情，但是你千万不要随便地把这些名片扔掉。

从现在开始，，把它们收入你的名片簿，最好在名片上记下对方的特殊之处，包括外表的、性格的、职业的等，因为说不定哪一天这个人就会成为你的合伙人、客户……总之，现在各个行业的联系越来越紧密。

每个人都可能对你有所帮助！

每个人都是不可轻易放弃的。

3.与人相处要亲切　　在人际交往中，“亲切”具有很好的人际吸引力。

让人感到亲切，会缩短你与别人之间的心理距离。

如果你是一个让人感到亲切的人，交谈时，别人情感的大门会主动向你敞开；劝说时，别人心中的疙瘩会自动解开；求助时，别人热情的双手会真诚向你伸出……可以说，使人感到你很亲切，对你益处多多。

那么，怎样做才能使自己成为一个亲切的人呢？

请仔细阅读下面的14招：　　1.主动问候。

“你好”、“见到你很高兴”之类的问候话语，虽然只有片言只字，但它是通向你与别人深入交谈的一座桥梁，同时它也是你向别人主动示好的一种方式——向别人示好，别人自然会觉得你很亲切，谁不愿意与亲切的人交谈呢？

2.耐心聆听。

如果你以“我愿洗耳恭听”的态度认真听取别人的谈话，那么对方会愉快地向你敞开心扉。

因为无论是谁，都或多或少存在着显示自己并能得到别人认可的心理，同时，你认真聆听别人的谈话，别人会感到你尊重他，尊重别人，别人自然也会尊重你。

3.缩短距离。

如果你想让别人成为自己的朋友，就首先要想办法缩短你与别人之间的距离，距离缩短了，交谈起来才会自然、随和，彼此之间才能尽快熟悉和了解。

缩短距离的方式很多，寄张贺卡，表示关心，开个“派对”等等，都有接近对方的机会。

4.密切来往。

“疏则远，密则亲。

”互动频率越密，就越容易认识和了解人，交往的渠道也就越来越畅通。

来往的次数与亲密程度往往成正比，有些聪明的推销员，就常常有事无事地到主顾家中坐一坐，说声“路过此地，顺便来看看你”，这很能博得主顾的好感。

5.取得共识。

你要让对方感受你的亲切，就应努力寻找观点的共识，保持话题的一致，因为只有有了共同的观点和话题，彼此之间才能谈得投合，才能取得共鸣。

要想做到这一点，就要尽量避免谈有争执的问题。

6.态度真诚。

无论是何种场合的交往、谈话，你都要保持良好的心态，以真诚的态度来待人接物，因为只有付出诚心，才能换得真心。

7.体贴对方。

谈话时目视对方，交往中体贴对方，平时多点嘘寒问暖，会使对方感受到你的亲人般的温暖。

常说“我们”。

“我们”和“我与你们”虽然指的是同一人群，但是二者给人的感受不一样。

使用“我们”一词会让人觉得关系密切，能让人产生同伴意识，而“我与你们”则有不在一条线上的感觉。

8.注意称呼。

在称呼上要注意尊老爱幼，“大爷”、“大娘”、“大叔”、“大妈”，叫得人心里甜蜜蜜；“老李”、“小张”或直呼其名（不要带姓），让人觉得关系非凡。

这样，既引起了对方的注意，又叫出了自己的风度和修养。

9.给予夸奖。

交谈时，请不要吝啬你的“美言”，而要善于发现别人的优点并予以称赞。

因为夸奖是人际交往中的“亲和剂”，适时而得体地夸赞别人，会激起别人的自信心和荣誉感，别人会因此对你产生好感。

10.赠送礼物。

礼物不一定很贵重，但一定要是对方喜欢的，这样，对方会认为他在你心里很有地位，并且你对他很了解。

由此对方就会对你产生“知己”的感觉。

11.制造幽默。

幽默是一种智慧，也是一种风度。

言谈风趣诙谐，会增强你的人际吸引力，它是增进亲密度的催化剂，也是消除紧张感的一剂良药——引起别人心理上的愉悦，怎能不给人留下深刻的印象呢？

12.语气柔和。

事实证明，柔和的语气能有效地使谈话顺利进行——它能使开导醍醐灌顶，它能让劝说娓娓动听。

办事时事先征求对方的意见，有分歧时以商讨的方式解决，这都可以使自己的语气变得柔和。

13.出语谦逊。

谦逊是一种美德，它会产生让人亲近你的魅力。

适时地说“拜托”、“请赐教”、“麻烦你了”等话语，既表现了你对对方的尊重，也体现了你知书达理的美好形象。

14.注意细节。

你与别人在交往时，可以先从一些细节开始，比如，注意对方的爱好，指出对方穿戴上的变化，记住对方有纪念意义的日子等。

能这样做，对方会觉得你很在意他、关心他，能引起对方的话题和谈话兴趣，你会因此而受到对方的热情“礼遇”。

4.人与人之间需要距离　　一位心理学家做过这样一个实验。

在一个刚刚开门的大阅览室里，当里面只有一位读者时，心理学家就进去拿椅子坐在他或她的旁边。

试验进行了整整80个人次。

结果证明，在一个只有两位读者的空旷的阅览室里，没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。

在心理学家坐在他们身边后，被试验者不知道这是在做实验，更多的人很快就默默地离开到别处坐下，有人则干脆明确表示：“你想干什么？

”　　这个实验说明了人与人之间需要保持一定的空间距离。

任何一个人，都需要在自己的周围有一个自己能把握的自我空间，它就像一个无形的“气泡”一样为自己“割据”了一定的“领域”。

而当这个自我空间被人触犯就会感到不舒服，不安全，甚至恼怒起来。

一般而言，交往双方的人际关系以及所处情境决定着相互间自我空间的范围。

美国人类学家爱德华?霍尔博士划分了四种区域或距离，各种距离都与对方的关系相对应。

1.亲密距离。

这是人际交往中的最小间隔或几乎无间隔，即我们常说的“亲密无间”，其近范围在6英寸（约15厘米）之内，彼此间可能肌肤相触，耳鬓厮磨，以至相互能感受到对方的体温、气味和气息。

其远范围是6-18英寸（15-44厘米）之间，身体上的接触可能表现为挽臂执手，或促膝谈心，仍体现出亲密友好的人际关系。

就交往情境而言，亲密距离属于私下情境，只限于在情感上联系高度密切的人之间使用，在社交场合，大庭广众之前，两个人（尤其是异性）如此贴近，就不太雅观。

在同性别的人之间，往往只限于贴心朋友，彼此十分熟识而随和，可以不拘小节，无话不谈。

在异性之间，只限于夫妻和恋人之间。

因此，在人际交往中，一个不属于这个亲密距离圈子内的人随意闯入这一空间，不管他的用心如何，都是不礼貌的，会引起对方的反感，也会自讨没趣。

2.个人距离。
这是人际间隔上稍有分寸感的距离，已较少直接的身体接触。
个人距离的近范围为1.5～2.5英尺（46～76厘米）之间，正好能相互亲切握手，友好交谈。
这是与熟人交往的空间。
陌生人进入这个距离会构成对别人的侵犯。
个人距离的远范围是2.5～4英尺（76-122厘米）。
任何朋友和熟人都可以自由地进入这个空间，不过，在通常情况下，较为融洽的熟人之间交往时保持的距离更靠近远范围的近距离（2.5英尺）一端，而陌生人之间谈话则更靠近远范围的远距离（4英尺）端。
人际交往中，亲密距离与个人距离通常都是在非正式社交情境中使用，在正式社交场合则使用社交距离。

编辑推荐

一个成功的人，专业知识所起的作用是百分之十五，而交际能力却占百分之八十五。
——卡耐基　　一个擅于交际的人，往往会受到很多人的喜欢，在各种场合下办起事情来，也会如鱼得水，因为人们常常会愿意帮助自己喜欢的人。
有的人认为自己性格内向，不擅交际，常常担心自己做错事说错话。
本书旨在向你展示切实可行的交际绝招，让你在人际关系中能够游刃有余，成为真正的交际高手。

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