第一图书网, tushu007.com

<<沟通的魔力>>

图书基本信息

书名：<<沟通的魔力>>

13位ISBN编号：9787802227705

10位ISBN编号：7802227704

出版时间：2009-4

出版时间：中国华侨

作者：刘子仲

页数：314

字数：171000

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

古今中外无数大、小人物的经历告诉我们：交际能力在人的一生中具有举足轻重的分量，交际能力往往能够决定一个人一生的命运。
没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。
　21世纪是一个合作的时代，合作已成为人类生存的基本手段。
随着科学知识和社会分工愈来愈精细化，人们不可能再成为百科全书式的人物，每个人都必须借助他人的智慧和力量完成自己的人生超越。
成功的合作需要娴熟的社交艺术。
在21世纪的成功方程式中，社交艺术的分量将与日俱增。
　社交处世必须讲究策略，否则，就会处处树敌，事事碰壁。
于是，我们编著了《沟通的魔力——人际关系至尊宝典》，全方位阐述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，达到无往不胜、左右逢源的高超境界，从而，取得事业和人生的成功。

第一图书网, tushu007.com

<<沟通的魔力>>

书籍目录

第一章　一眼看透人　从脸看人　从嘴巴看人　从体型看人　从发型看人　从坐姿看人　从双手看人　从穿着看人　从饮食习惯看人　从开车习惯看人　从打电话习惯看人　从笔迹看人　从读书看人第二章　社交礼仪的艺术　见面时的礼节　餐桌上的礼节　邀请客人的学问　客人来访时的接待　不同会议的礼仪　公务接待中的礼仪　参加舞会的礼仪　握手与拥抱的礼仪　办公室礼仪　电话礼仪　宴会请柬　家宴礼仪　吃西餐时的礼节　斟酒的礼仪　西餐中刀、叉使用的礼仪　宴会中主人的应酬　举行和参加婚礼时的礼仪　到外国人家里做客时的礼节　国际交往中的称呼　交谈时的礼节　观看电影、演出的礼节　赠送礼品的礼节　世界各国的礼仪习惯　敲门的礼节　社交礼宾的次序　乘坐轿车的礼节　机场送客忌讳 走亲访友的礼仪　节庆习俗礼仪第三章　如何与各类人交往　与无反应型的人交往　与搬弄是非的人交往　与正直的人交往　与自私自利的人交往　与奸诈狡猾的人交往　与刻薄的人交往　与诚实的人交往　与懦弱的人交往　与谄媚的人交往　与妒忌的人交往　与强横的人交往　与孤僻的人交往　与记者打交道　与青年人交朋友　与独身女性相处　与年老的人交往　与残疾青年相处　与陌生人相处　与外国游客交往　与外国留学生交往第四章　如何与朋友交往　结交朋友的5项规则　沟通的魔力——人际关系至尊宝典 如何善择良友 让朋友表现得比你更优越 不要窥视朋友隐私 不要疏远落泊的朋友 让朋友感觉到你的重要 和批评你的人交朋友 与朋友分享生命中的快乐 对朋友要忠诚 君子之交淡如水第五章　如何与上司交往　让领导喜欢的20条妙计　学会适应各种领导　想升职莫做6种人　多请示多汇报　为上司提供信息　做上司的第三条腿　以老板的利益为重　赢得上司赏识的5大法宝　展现才华的8个妙招　为你的上司有效地工作　向上司献计献策　学会欣赏你的上司　与上司发生冲突后怎么办　维护领导的尊严　替上司承担部分责任第六章　如何与同事交往　与新同事交往的5个规则　不同行业者的交往　与同事分享功劳　与同事保持最佳距离　晋升后与过去的同事相处　不要在同事之间搬弄是非　对付各种打小报告的同事方略　对付同事排挤的技巧　对付同事办事拖拉的方法　抑制同事的嫉妒心　彻底化解同事之间的矛盾　影响同事关系的12个言行第七章　如何与下属交往　领导与员工相处的6条准则　老板不能容忍的3种人　如何委派工作　用人要不拘一格　用竞争激发员工的积极性　把权力交给6类优秀的下属　如何对待女下属争风吃醋　从容对待下属的顶撞　领导表扬下属的6种方法　领导批评下属的10种方法　不同类型下属的任用方法　男女员工搭配奥秘　新老员工搭配奥秘　素质高低员工搭配奥秘　留住优秀人才的方法　领导培植心腹的奥秘　不可重用的6种人　可以雇用的5种人第八章　如何与生意人交往　把握好生意场上的友情　与合伙人相处要讲艺术　生意人要结交的6类人　如何与同行打交道　老板之间如何打交道　如何与股东理顺关系　如何与不同顾客打交道　如何搞好与供应商的关系　如何搞好与经销商的关系第九章　如何与恋人交往　爱情能让人更美丽　男性如何展现自己的魅力　恋爱男人必答题　赢得女性欢心的方法　男人欣赏的女性类型　巧妙拒绝男性诱惑的方法　保持两人亲密距离的技巧　约会迟到应相互宽容　用情要专一　主动约见对方　恋人矛盾化解法第十章　如何与家人交往　丈夫眼中妻子的理想形象　妻子眼中丈夫的美好形象　由衷地表示你的赞赏　不要干涉对方的工作　夫妻对话也要讲方法　恩爱夫妻的秘诀　创造美满的性生活　婚姻美满的10大技巧　不要没有根据地怀疑对方　夫妻间积极化解矛盾的技巧　妥善处理非亲生子女关系　兄弟姐妹之间的相处　兄弟姐妹要共同赡养好父母　如何与保姆相处　长辈要体谅小辈　婆媳关系要协调　和孩子做朋友

<<沟通的魔力>>

章节摘录

第一章　一眼看透人　　从脸看人　　当我们走过青春，步向成年，我们的行为和态度，便慢慢地在我们的脸上烙下印记。
有些人笑纹很深，有些人永远嘴角下垂无论你有什么样的特色，你的脸不但记载了你的过去，.同时也勾勒出你的未来。
1.圆脸　　你的脸庞平滑轻松，没有凸出的脸颊或颧骨。
你为人谦恭有礼，懂得均衡的道理。
有时候你可能拖拖拉拉，不愿意面对那些想利用你慈悲天性的人。
2.方形脸　　你有一张运动员的脸，坚强、高傲、有决断力，是那种可以作决定，同时不必费多大心力就可以说服他人一起做事的人。
你是一沟通的魔力——人际关系至尊宝典位好老师、忠心的朋友，你可能不是世界上最聪明的人，但你却是推动事物前进的主要动力。
3.椭圆形脸　　椭圆形脸被视为天生的美人胚子。
假使你是一个女人，不需要多少化妆品，便可以把脸孔修饰得完美无缺。
椭圆形脸的男人，通常拥有艺术家的敏感和沉着冷静的个性。
无论是男性或女性，都拥有与生俱来的优雅气质。
你最吸引人的地方，是你的光彩、魅力和令人舒服的微笑。
4.双唇微开　　你很诱人，富有挑逗性，而且充满热情，对各式各样的罗曼史都来者不拒。
你的举手投足都散发出诱人的魅力。
你有本事不说一句话，便把整个屋子里的人迷得神魂颠倒。
你也许不是个大美人，但是很少有人能够拒绝你。
5.紧闭双唇　　你绝对能够保密。
你对自己的言行举止都十分谨慎，谨慎到经常显得过度敏感。
严肃固执的个性，使你比较喜欢和周围人保持一定的距离，然而，在你内心深处，却存在着无法解除的焦虑，使你长年处在稍显焦虑的状态下。
6.厚嘴唇　　你不爱开玩笑，但是为人敦厚诚实。
你能控制自己的感情，为人不拘小节，精力充沛。
对爱情羞涩，不轻易表达爱意，但却对家庭负责任。
7.薄嘴唇　　你有随机应变的本能，且比较刻苦耐劳，但是你的言语表达总是比较犀利，而且诚信度让人有所怀疑。
8.下颌出或强健　　你行事积极，意志坚强，不轻易受挫。
别人向你求教是因为你看起来像花岗石一样坚硬。
你值得信赖，为人诚恳，不过有时候也很顽固。
9.下颌后斜或短小　　你略显忸怩害羞，很可能总是低着头走路，眼睛盯着地而不是向前看。
这样会给人造成不自信的错觉，让人不能产生信任感。
10.圆下巴　　你可能是一位画家，一位诗人，也可能是一位作家。
你的见解并非只限定在某个范围内，而是弯曲多变，极富弹性。
摩天大楼或郊区的购物商场令你生厌，你想追求的是让人心旷神怡的山水风景。
可是如果你离不开城市，那你一定幻想在一栋商业大楼里拥有一个宁静的角落。
11.方下巴　　这种下颌通常搭配高而有角的额骨。
自信而负责任的外表使你魅力十足，因为你看起来已经十分果断，所以比一般人更能够让事情照你的意思而发展。
你经常受到他人的推崇、尊敬和礼遇。
12.没有皱纹的额头　　你的一生似乎没受过什么严重的创伤，对许多人而言，你一直过着一种如意的生活。
流逝的岁月似乎不曾在你身上烙下痕迹，因为你展现出一股悠闲而年轻的优雅气质。

13.有皱纹的额头　　额上深刻的皱纹表示你曾饱尝人生的煎熬。
你曾经历过痛苦和失落，而这一切清清楚楚地刻在你的额头上。
你是一个现实的人，知道以坚忍的方式面对这个不平等的世界。
从嘴巴看人　　嘴巴对于人而言，其重要性是不言而喻的。
通过它可以把食物送到肠胃里，以维持生存的必需，通过它，可以进行与外界的沟通和交流。
人嘴部的动作是很丰富的，这些丰富的嘴部动作，从某种程度上可以折射出一个人的性格特征和心理态度，不信仔细观察观察。
人们常用吐字清晰、口齿伶俐来形容一个人的嘴上功夫，说他口才好，能言善辩，这只是其中的一个方面。
凡是嘴上功夫好的人，不论是知识水平高的或是低的，一般来说，思维都相当敏捷，而且人很机灵，一点也不显呆板和笨拙。
在人际关系方面，对于这一类型的人要分两种不同的情况来讨论。
一种是人际关系处得不好的，这是因为他们倚仗自己的口齿伶俐，总是处处抢先，出风头，而对他人持不屑一顾的态度；自己不在理上，也要争个天昏地暗，占了理更不饶人。
这种为人态度当然不会受人欢迎，人际关系处不好也是很正常的。
而另外一种则完全不同，他们希望自己和所有人都处好关系，并努力朝着这一方面做。
这种人多比较圆滑，他们能够依靠自己的口齿伶俐和能言善辩来化解各种矛盾，促使个人的人际关系和谐。
人的下嘴唇往前撇的时候，表明他对接受到的外界信息持不相信的怀疑态度，并且希望能够得到肯定的回答。
人的嘴唇往前撅的时候，表明此人的心理可能正处在某种防御状态。
在与人交谈中，如果其中有人嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力听其他人的谈话。
嘴角稍稍有些向上，这种人看起来很机灵或是活泼，而实际上他们的性格大多也是比较外向的，心胸比较宽阔，比较豁达，与人能够很好地相处，不固执。
在与人交谈时，用上牙齿咬住下嘴唇，或是用下牙齿咬住上嘴唇以及双唇紧闭，这多表示一个人正用心地听另外一个人的讲话，他可能是在心里仔细地分析对方所说的话，也可能是在认真地反省自己。
口齿不清，说话比较迟钝的人，可以分不同的情况来讨论：一种人是不仅在说话方面表现得不够出色，在其他各个方面的表现也都是相当平庸的，这样的人若想获得很大的成就，可谓不易。
还有一种人，他们的语言表达不精彩，而且也不太经常表现自己，但一旦表达，肯定会有不凡的见解，这说明这个人具有某一方面或某几方面比较出众的才能。
说话时用手掩嘴，说明这个人的性格比较内向和保守，经常害羞，不会将自己轻易地或过多地呈现在他人面前。
用手掩嘴这个动作另外一个意思，还表明可能是自己做错了某一件事情，而进行自我掩饰，张嘴伸舌头也有这方面的意思，有时还表示后悔。
在关键时刻，将嘴抿成“一”字形的人，其性格多比较坚强，有股不达目的誓不罢休的顽强韧性。
这样的人对某一件事情，一旦自己决定要做，不管其中要付出多少艰辛，都会非常出色和圆满地完成。
从体型看人　　中国人有句名言：“人需要接近看看，马需要骑着看看”。
从人的言谈举止中，虽然也可以看出一个人的内心活动的大致，但通过对本型的观察，更可以看出对方的某种特殊的潜质。
行为学学者王雷说：“人并不比其他动物特别高级或特别低级”。
人也属于动物的一种。
动物有不同的体型，人也有不同的体型，如肥胖型、枯瘦型、筋肉型。
这样的体型表现在人身上，受多种因素影响，但多少可以反映一个人的性格。

不论你在商场或日常生活中，想要一切圆满的话，就需要保持良好的人际关系。
要达到这个目的，首要条件就是探知对方的性格。
根据中国学者王雷的性格判别方法，大致可依据6种体型来分听人的性格。
1.筋骨强壮而结实的形态——坚忍型　　筋骨强壮而体格结实的人通常是坚忍的人。
这种人筋肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木工程方面的工汿，可望出人头地。
然而，在公司银行当经理的人，也会有这种形态的。
这种人做事认真、忠实，当公司或银行里的经理是最恰到好处的，这是坚忍型的第一特征。
你的同事中，经常把抽屉整理得很干净，或应当发出去的信绝对不会疏忽，字也写得端端正正，这就是人们常说的具有坚忍型性格的人。
第二特征是情意浓厚、注意秩序，且过着踏实的生活。
第三特征是对事物的反应慢半拍，经常有打圈子的地方，此特征在言谈间会表露无遗，连写信也是形容词用得很多。
所以在谈到电影情节时，会发表一大堆议论。
按照上面所说的各点，这种人虽很可靠，惟独缺乏情趣，呆板，被妻子要求离婚的人也是这种类型的人居多。
你交际的对象或同事中可能有这种人，他们非常固执任何事情都很呆板地去思考，与这种人打交道时必须知道窍门，那就是经常要与之攀谈，从而激发他的兴趣。
观察一个人的“筋”，能识别他的胆量。
“筋”劲，其人勇猛有力，“筋”松，其人怯懦乏劲，像柔弱无缚鸡之力的酸腐书生。
一个人手足如受到伤害，医生要专门察看一下手足能否自由地活动，如伸展自如，表明筋位完好无损，医治起来不甚麻烦。
“筋”是一个人力量的基础。
“筋”强劲，其人势勇，行事大胆洒脱，“筋”软弱，其人势怯，行事唯唯诺诺，无甚主见。
这个特征很难在鉴别人时单独使用，往往与“骨”等特征合并运用。
观察一个人的“骨”，能识辨他的强弱。
“骨”健，其人强壮，“骨”弱，其人柔弱。
曾国藩在鉴识人才时，认为“神”和“骨”识别一个人的门户和纲领，有开门见山的作用。
他在《冰鉴》中说：“一身骨相，具乎面部。
”他经常将“筋”和“骨”在一起来考察一个人的力量勇怯。
……

编辑推荐

一个人成功的15%属于专业知识，85%靠人际交往和处事技巧等综合因素，沟通是心灵与与心灵之间的契约与对话；沟通不仅是一门学问，而且是一种艺术，能够有效运用这种艺术，便会左右逢源，无往不利，剖析影响沟通的因素，分享成功沟通者的心得与技巧，搭起通往成功的桥梁，以人际财富成就幸福人王。

每个人都不可能成为百科全书式的人物，都必须借助他人的智慧和力量完成自己人生的超越。成功的合作需要娴熟的社交艺术，良好的人际关系是个人的无形资产。

在当今社会的成功方程式中，社交艺术的分量将与日俱增。

人好刚，我以柔胜之；人用术，我以诚感之；人使气，我以理屈之。

社会就像一张网，唯有驾驭好人与人之间的各种关系，才能享受这张网所带来的便利。

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