

<<人际交往8堂课>>

图书基本信息

书名：<<人际交往8堂课>>

13位ISBN编号：9787802512931

10位ISBN编号：780251293X

出版时间：2010-1

出版时间：金城出版社

作者：李立之

页数：269

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>

## <<人际交往8堂课>>

### 前言

良好的人际关系是一个人事业成功的基础和保证。

如何与人相处，不仅是一门生活的学问，而且是一种生存的艺术。

若能成功运用这种人际沟通的艺术，我们便会在错综复杂的人际关系网中游刃有余，无往而不胜。

良好的人际交往能力并非取决于你的智商高低，更重要的是你是否懂得这门艺术。

要顺利拓展人际关系，必须随时做好准备，我们要在实战中积极训练，培养自己的人际交往能力。

一个人即便是工作的能力再强，但是如果不能和其他人保持良好的合作，也注定无法顺利地获得成功，而且也不可能在自己的工作和学习中感觉到成功和快乐。

良好的人际关系不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于拥有快乐的人生，成为你一生的财富。

每一个时代的人都有其鲜明的性格特征，都有其特定的方式来行事处世，表现在与人的交往中就是五彩斑斓的处事风格。

社会提供给人们某种无所不在的脉络关系，通过这些关系，我们与他人互相往来。

然而，现代骤变的社会，已经阻挠了人们与外界的既定关系，使人们很难用自我的方式成功地与他人互为作用。

我们需要主动塑造自己的形象，积极培养自己的人际沟通能力以适应人际发展。

成功的人很少单靠个人的能力，通常都得益于良好的人际关系。

处理好人际关系已经成为我们不可忽视的重要问题。

掌握良好的与人沟通的技巧是我们走向成功必要的铺路石，而建立人际关系的第一步，乃是先使自己拥有成为他人人际关系的价值对象。

## <<人际交往8堂课>>

### 内容概要

每个人都有鲜明的性格特征、独特的处事方式，在社会人际交往中就形成了截然不同的处事风格。为了适应人际发展，提高个人的沟通能力，我们需要主动塑造自己的形象，提升自己的沟通技巧。

本书详解了人际交往中常遇到的困惑，在帮你轻松掌握人际关系窍门的同时，培养你驾驭人际关的能力，其中讲述的种种方法，能够更好地帮你发挥自己的优势和特长，助你在复杂的人际交往中游刃有余。

## &lt;&lt;人际交往8堂课&gt;&gt;

## 书籍目录

第一讲 打造完美的第一印象 1.首因效应——你的第一印象从哪来 2.外表和内涵——影响第一印象的重要因素 3.成见效应——第一印象的拓展和影响 4.交往的捷径——塑造自己良好的形象 5.乐于沟通——积极的人际交往意识 6.重塑自我筑起“沟通”的桥梁

第二讲 克服沟通的心理障碍 1.善于交往——打开人际交往之门的钥匙 2.自信交往——相信别人喜欢你 3.积极交往——主动地去和他人交流 4.平等交往——创造友好交往的平台 5.真诚交往——表现出应有的素养 6.开放交往——给别人一个交友机会

第三讲 知己知彼，巧结人缘 1.了解他人——创造机会与人相识 2.推测心理——了解他人的心理文化背景 3.巧用寒暄——初来乍到的沟通艺术 4.审视环境——善于察言观色 5.注意形象——杜绝交际中的小毛病 6.巧结人缘——利用牵连关系结交新朋友

第四讲 会心聆听，从容交流 1.学会聆听——展示自身修养 2.学会说话——展现自身魅力 3.从容交流——让你的语言更具说服力 4.幽默的艺术——让他人感受到相处的乐趣 5.不吝感谢——重视“谢谢”的力量 6.注意细节——关注非语言的行为

第五讲 加深感情，升华人际关系 1.无私的帮助——在他人最需要的时候 2.紧密的联系——缩短与老朋友的心理距离 3.多一份信任——永远不要轻易猜疑朋友 4.批评和赞美——加深感情的直接方式 5.发掘优点——在心理上接受和欣赏别人 6.适当外向——享受交友的乐趣

第六讲 接受分歧，弥补裂痕 1.尊重——弥补感情裂痕 2.诚恳——改善人际关系的关键 3.情绪——拒绝暴露自己的反感 4.热情——表现出应有的热情和兴趣 5.需要了解他人需要，并给予帮助和满足 6.谅解——以真诚去播种，以谅解去护理

第七讲 提升人际交往能力 1.提高素质——增加自身人格魅力 2.积极训练——对人际心理多加揣摩 3.借鉴经验——总结学习以他人为重 4.改变处境——善用交往技巧 5.乐于付出——让他人愉快地帮助你 6.情感互动——互致问候，主动交际

第八讲 管理人际关系网络 1.定位角色——经营人际关系，做最受欢迎的人 2.人脉资源——广泛的人脉是无形的财富 3.结交熟人——积极结交各领域的朋友 4.活用人缘——用好用活你的人际关系 5.拓展关系——拓展人际关系，培养沟通能力 6.拒绝应酬——适当减少无谓的交际和应酬 7.真诚和热情——与所有人和睦相处之道 8.人际关系投资——人际交往防止商业化投资

## <<人际交往8堂课>>

### 章节摘录

对方喜欢你，可能是因为你留给他的第一印象很好；对方讨厌你，可能是你留给他的第一印象太糟。通常，人在初次交往中给对方留下的印象很深刻，人们会自觉地依据第一印象去评价某人或某物，今后与人、物打交道的过程中的印象都被用来验证第一印象。

第一印象既可助某人或某事成功，也可令某人某事失败。

也许，对此话，你会有所疑惑，那不妨思考一下下面的问题：悬疑小说家为什么喜欢在小说的开头，设置诸多的悬念，安排离奇的情节？

电影导演为什么喜欢在影片开头时运用特技，呈现人间罕见的奇观？

推销员为什么喜欢把名片弄得花里胡哨，甚至印上本人的彩色相片？

仔细想想，你会明白，悬疑小说家、电影导演、推销员，他们都是吸引他人注意力的专家。

他们这样做，就是为了利用首因效应，通过制造一个良好的第一印象，在第一时间打动读者、观众或顾客的心。

比如小说一开头就很吸引人，读者会认为，这个故事很精彩，值得买回家阅读。

影片一开头就运用特技，观众会想，大片制作果真不同凡响，值得掏钱进电影院观看。

推销员一见面就拿出有特色的名片，顾客会想，这个推销员与众不同，不妨与其聊聊。

相反，如果一部小说或影片，内容原本很好，却以平淡无奇的方式开头；如果一名推销员，一开头就给人以老套的感觉，结果会怎样？

不用说，结果通常会比较糟糕：小说卖不掉；影片不吸引人，开演不久就走掉了一批观众。

推销员呢？

还没来得及介绍产品，就已经被人拒之门外。

对于首因效应，社会心理学实验也予以了证实。

心理学家认为，第一印象主要是根据一个人的性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”来判断。

一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。

## <<人际交往8堂课>>

### 编辑推荐

《人际交往8堂课》编辑推荐：人际关系是世上最复杂而又微妙的东西，它是通往成功的桥梁，是一个人能力的具体体现，是转化为财富的基础，是获得快乐真谛的源泉。提高交际能力除了要懂得沟通技巧以外，还要有一定的文化素养积淀，由此来提升你的人格魅力，构建你的人脉关系。

br 《人际交往8堂课》从交往的心理准备，交际的技巧和方法，人际关系的管理等生活中最富哲理的法则入手，汲取最有价值的智慧，帮你认识自身在人际交往中的不足，有针对性地培养你驾驭人际关系的能力，帮你在人际交往中游刃有余，更快地向成功的金字塔攀登！

br 一种生存艺术，一门生活学问，帮你搭建通往成功的桥梁，获取人生快乐的真谛！

br 一种无形财富，一本人际学宝典，助你在复杂的人际关系网中游刃有余，无往不胜！

br 良好的人际关系=能力+财富+快乐，改变命运的50条人际交往黄金法则。

一部启迪智慧创造财富的奇书。

一本科学而权威的人际学范本。

<<人际交往8堂课>>

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>