

<<社交细节全书>>

图书基本信息

书名：<<社交细节全书>>

13位ISBN编号：9787802550490

10位ISBN编号：7802550491

出版时间：2008-9

出版时间：企业管理出版社

作者：赵彦锋

页数：338

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>

<<社交细节全书>>

前言

随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁。

社交作为人们相互间联系沟通交往的纽带和桥梁，显得更加重要。

的确，从工作角度讲，现代社会分工越来越精细，几乎没有人可以脱离他人而独立完成一件事；从生活角度讲，现代社会已经没有了“世外桃源”，通讯的高度发达，信息的快速增长，让任何个体都成为了整个社会链条中的一环。

既然一个人要不可避免地与他人产生关联，那么社交就变得异乎寻常地重要。

正如励志大师卡耐基说：“一个成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。

”一个人不管有多聪明，多能干，先天条件有多好，如果不懂得如何为人处世，那么他最终的结局往往是失败。

如何社交是一门艺术，也是一门学问。

不管你愿不愿意，人生于天地之间，为人处世在所难免。

无论是帝王将相，还是凡夫俗子，也不管是工商巨贾，还是平民百姓，他们都需要社交。

因此，如何社交，如何成功地社交，就成了每一个人必须掌握的生存立世之本。

然而，我们不得不面对这样一个现实：社会中很多成功者看似没有付出多大的努力，但是他们总是拥有超凡的人格魅力，总有一群人为了他们奔前走后，他们在社会中八面玲珑、左右逢源，似乎成功的机会总是为他们准备的；反观另外一群人，他们兢兢业业、恪尽职守，但机会总是和他们擦肩而过，他们在社会中独来独往、四处碰壁，结果只能碌碌无为过完一生。

问题究竟出在什么地方呢？

问题的关键就在于人们是否关注细节。

成功者与大多数人的区别就在于，成功者能够抓住那些常常被人们所忽略的细节，并且能够乘势而上。

有一篇文章说得好：“生活充满了细节，总是有些看来非常偶然的细节会对我们的人生有帮助。

可哪些细节会起帮助，这是没法预测的。

就如面试时礼貌地给他人让座位，这个细节会有两种截然相反的结果：有的招聘者会对你的美德大加赞赏；有的则会认为你缺乏竞争意识。

这并不是说细节的力量是种不可捉摸的宿命，而是说细节的力量也有如机遇一样，总是青睐于有准备的人。

这种准备，来源于我们的平时，而不仅仅是面试前设计好一套注重细节的执行方案就够了。

”现实生活中绝大多数的细节会像我们每天数以亿万计脱下的皮屑一样，看不到扬起或落下便无影无踪了。

但总有一些细节，会深深地打动我们，烙进我们的记忆，决定或改变我们对人和事的看法与态度。

同样，细节有时又如同一张定格的照片，成为我们留给别人的难以抹去的印象。

细节有时又会像一道闪电，将一个人情感和灵魂深处的东西照个通透。

无论是做人、做事、说话，还是做领导，我们必须认识到细节虽小，但它的力量是难以估量的。

人生有细节，却无小节，不拘小节的。

很多时候并不受青睐。

细节作为容易为大多数人所忽视的东西，却往往成为注意细节者的“独门兵器”，使他们很快地脱颖而出。

有家公司招聘高级管理人才，一群应聘者参加复试。

应聘者都很自信地回答了考官们颇为简单的提问，可他们都没有被录用。

轮到最后一个人，他走进房门时，发现干净的地毯上扔着一个纸团。

一丝不苟的习惯使他弯腰捡起它。

这时考官说：“请看看您捡起的纸团。

”这位应聘者打开纸团，见上面写着：“热忱欢迎您到我们公司任职。

<<社交细节全书>>

”后来这位应聘者成了一家著名大公司的总裁。

这个故事很深刻地向我们阐述了细节的力量。

是的，我们要牢牢地记住：细节是有力量的，这个力量甚至决定着我们的未来。

因此，我们要追求人生的幸福和成功就要在处世方面培养自己认真对待每一个细节的精神，并且要让这种认真的精神渗透到我们的性格中去，成为我们生活和工作的习惯。

为了给读者朋友更多的关于细节培养的启示，我们组织编写了这本《社交细节全书》。

本书通过大量故事、寓言生动阐述了现代人培养自己细节精神应当掌握的技巧和策略，完全可以成为广大读者朋友提升个人价值、提高社交能力的良师益友。

内容概要

随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁。

社交作为人们相互间联系沟通交往的纽带和桥梁，显得更加重要。

的确，从工作角度讲，现代社会分工愈来愈精细，几乎没有人可以脱离他人而独立完成一件事；从生活角度讲，现代社会已经没有了“世外桃源”，通讯的高度发达，信息的快速增长，让任何个体都成为了整个社会链条中的一环，想两耳不闻窗外事就变得越加困难。

既然一个人要不可避免地与他人产生关联，那么社交就变得异乎寻常地重要。

正如励志大师卡耐基说：“一个成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能方。

”

<<社交细节全书>>

作者简介

赵彦锋，硕士，任职于西安财经学院，从事军事经济研究、区域经济研究、网络安全、网络管理研究。业余研究涉猎广泛，出版有《说话细节全书》、《做事细节全书》、《领导细节全书》、《做人细节全书》、《管人细节全书》、《处世细节全书》、《销售细节全书》、《投资理财细节全书》等著作多部。

<<社交细节全书>>

书籍目录

第一篇 社交心态 第一章 先交朋友后做事——社交是你成功的资本 第二章 有好品质的人才能左右逢源——塑造自我的社交艺术 第三章 掌握基本的社交规律——与人交往的心理细节 第四章 突破与人交往的瓶颈——克服社交的心理障碍第二篇 社交技巧 第五章 将相识的人变成朋友——与陌生人相处的社交艺术 第六章 将朋友变为知己——与人交心的社交艺术 第七章 知人知面更要知心——洞察人心的社交艺术 第八章 求人办事如鱼得水——借人借势的社交艺术 第九章 软绳子捆得住硬柴火——通晓刚柔并济的社交艺术 第十章 收起你的优越感——通晓征服人心的社交艺术第三篇 社交口才 第十一章 把话说得滴水不漏——说话到位的社交艺术 第十二章 把话说得诙谐幽默——说话幽默的社交艺术 第十三章 不要吝啬你的喝彩声——把握赞美尺度的社交艺术 第十四章 以理服人展诚意——攻心说服的社交艺术 第十五章 在任何时候都要镇定从容——用机变化解尴尬的社交艺术第四篇 社交礼仪 第十六章 闻名不如见面——私人交往的社交礼仪 第十七章 以礼为先，互惠互赢——公务来往的社交礼仪 第十八章 营造气氛，注重细节——宴会餐饮的社交礼仪第五篇 社交提升 第十九章 让领导赏识你——与上级相处的社交艺术 第二十章 让同事喜欢你——与同事相处的社交艺术 第二十一章 让下级敬重你——与下级相处的社交艺术 第二十二章 让客户赞同你——与客户相处的社交艺术

<<社交细节全书>>

章节摘录

友谊的保持、巩固和发展，离不开谅解。

友谊是两个人之间的交往，马尚有失蹄的时候，人哪能没有些失误、过失？

诸如此类的情况，每个人都可能遇到：朋友可能不问青红皂白，没头没脑地说你几句；朋友可能一时傲慢，对你不恭不敬；朋友可能一时失言，揭了你的疮疤（短处），触犯了你的避讳；朋友可能无意中讽刺、挖苦了你，使你下不来台；朋友可能误解了你，使你蒙受了委屈，自尊心、自爱心受到损伤这时就需要能够谅解对方，友谊之花离不开谅解的精心护理。

谅解首先需要理解，即体谅对方的处境、心情，从而原谅对方冒犯自己的言行。

有些时候，理解比拔刀相助更令人感到温暖。

许多人都会有这样的感受：自己做了一件对不起朋友的事，担心得不到朋友的谅解，可是朋友反倒来安慰自己：自己该会多么激动不已呀！

谅解还需要有一个博大的胸怀，就是通常所说的“宰相肚里能撑船”，能够容其辱，听其骂，咽下火，吞下怒。

谅解还需要着眼于友谊的大局。

斤斤计较对方的态度，锱铢必较，就会使友谊出现裂痕，将会导致友谊的破裂。

蝼蚁之穴，能溃千里长堤啊！

共同进步是友谊的原则。

我们经常说，思想进步、学习进步、工作进步的话，朋友之间通信的最后·句话往往是“祝你进步”

。进步向上，有所进取，有所作为，是我们的希冀。

如果友谊中失去了“共同进步”原则，就如一株鲜花没有花茎一样，不成其为鲜花，不成其为友谊了

。用“共同进步”的原则来培养友谊之花，要求我们不断克服影响进步的缺点、毛病。

人的进步，就是一个克服缺点的过程，不断克服缺点就是不断进步。

我们赞美友谊，就是因为朋友与自己比较接近，有益于发现自己的缺点。

“责备乃朋友之礼物，姑息乃小人之所为”，这句古话就很有道理。

媒体关注与评论

一个成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交得能力。
——卡耐基

编辑推荐

《社交细节全书》由企业管理出版社出版。

社交心态篇做事先做人，处世先修身，高明的社会交往技巧必须具备一个基础条件，那就是你会以什么样的心态来对待社交。

社交技巧篇拥有高超社交技巧的人，他们知道怎样与陌生人一见如故，如何让朋友信任自己并且避免发生矛盾，同时拥有高明的洞察人心和求人办事的能力。

另外熟练驾驭者定会通晓刚柔之道、进退之道、方圆之道，这不仅仅是技巧，更是谋略。

社交口才篇会社交者必有金口才，他们懂得如何把话说得滴水不漏、大方得体，能够利用幽默与赞美迅速获得认可，并且在任何环境下都有高明的说服与应变之法。

社交礼仪篇要想取得人生事业的成功，必须具备两种素质：一个是合乎礼仪的形象，一个是合乎形象的礼仪。

社交提升篇社交存在于在我们生活当中的点点滴滴，如何获得领导的赏识，同事的认可，下属的敬重，客户的赞同，都需要强有力的社交技巧作为支撑。

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>