

图书基本信息

书名：<<幸福达人系列早懂社交,早过好日子>>

13位ISBN编号：9787122051356

10位ISBN编号：7122051358

出版时间：2009-6

出版时间：化学工业

作者：曹照鹏

页数：162

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>

前言

日本有这样一句名言：20岁靠体力赚钱，30岁靠脑力赚钱，40岁以后则靠人脉赚钱。

美国石油大亨洛克菲勒在其全盛时期曾感慨：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到，我愿意为这种能力多付一些钱。

”卡耐基训练大中华地区负责人黑幼龙也曾说：“人脉是一个人通往财富与成功的门票。

”这充分阐明了人际关系对一个人的成功所起的关键作用。

《英才》杂志就人脉这一问题分别对70位不同地区的企业家进行了访问。

在问及“您最看重哪种性质的组织或者聚会”这个问题时，有62%的企业家选择了“看重有助于搭建人脉的聚会”。

……这些都告诉我们一个道理：在21世纪，人们如果想要事业成功，一定要具备良好的社交能力，包括：人际关系能力、沟通能力、合作能力等。

想想看，有多少成功的案例已经证明了人际关系是为事业铺平道路的有效手段？

有多少生意在商宴、酒桌上被轻松搞定而省却了百般周折？

人，天生是群居的动物，人际关系是我们必然也必须要面对的问题。

如果处理得不好，它会成为你前进道路上的绊脚石；处理得好，则会为你的成功扬起风帆。

不知你是否已为社交做好了充分的准备，以饱满、积极的形象出现在大家面前？

是否能够“巧舌如簧”，说话恰到好处，让听的人愉快地赞同你的意见？

是否懂得社交的基本原则和礼仪，举止得体，让人平添几分好感从而愿意与你合作？

与人交往看似是面子功夫，但是应酬真本事的积累却在平时，是个人修养、综合素质的整体体现。

如果你的社交出了问题，那就要先审视自己。

每个人都希望自己能够与周围的人和谐相处，被人喜欢。

仅仅工作上优秀是不够的，我们既要认真完成自己的任务，又要与别人建立起融洽的关系。

只要你善于交往，人际圈广，做起事来就会得心应手，处处逢源，在各方面显现出你非凡的能力。

打好社交这副牌，需要有一定的天赋，也需要平时留心，不断地练习。

如果你能够应对自如，那么事业的成功也就离你不远了。

社交是事业的助推器，有了它的辅助，你的事业将更快地腾飞！

并不是常挂笑容、做个老好人就可以成为受欢迎的人。

社交是一门学问，也是一种艺术。

尤其是在人际关系复杂的职场、商场，一不小心就会犯错，一不小心会得罪人。

因为我们都是凡人，不是超人。

人都有感情、有情绪，都会有生气、高兴、愤怒、伤心之类的情感，而情绪和情感有时甚至比理智更影响人的决策。

那么，如何才能与上司、下属、合作方、朋友和谐相处呢？

怎么才能在社交活动中应对自如、成为受欢迎的人呢？

内容概要

拿不到订单、做不成生意、莫名其妙得罪人，常常是因为不知不觉失了礼！
你不仅要避免这类事情的发生，还要把人际关系变成你的强项！

早懂社交，你就能洞察人际关系的玄机，提升自己在职场的表现。
不仅如此，你还会惊喜地发现，自己在工作和生活中竟然都越来越“顺”，左右逢源！

本书要教会你的是一种很有效、很实用的商业与生活技巧，不仅能帮助你保住工作，顺利在公司发展，逆势而上，还能帮助你家庭和睦，朋友间相处融洽。

本书整理出一套规矩、指南，让你的人际往来关系更和谐，更有产能，更驾轻就熟，让那些仅有一面之缘的人，成为你生活中的好朋友，甚至是你的职场贵人。

书籍目录

第一章 社交心态——克服恐惧心理，开始与陌生人说话 一个篱笆三个桩 打开心门 先喜欢别人，才能为自己建立优势 挡住你的是一张纸 想得到尊重，必须先学会尊重别人 赚钱需要人脉 告诉别人你很棒第二章 社交形象——为成功交际改变自己 “两分钟”的世界 不要把“微笑”忘在家里 服饰的魅力 轻松成为绅士和淑女的奥秘 “无声的语言”更有力第三章 社交语言——开口就能说到对方心里 总有一点是共同的 舌绽莲花的美妙功效 给语言穿上外衣 “乒乓球”法则：和别人互动起来 像“邻家女孩”一样有亲和力 多一些幽默，少一些距离第四章 社交思维——懂得站在对方的角度考虑 没有永远的敌人 也做一次诸葛亮 迈出良好沟通第一步 孤单往往由于太自我 大家好才是真的好第五章 社交原则——用心去真诚与人交往 有选择的交往最明智 和成功者为伍，能学到更多 居仁行义是幸福的真谛 做最真实均自己 永恒的人际相处法则——诚实第六章 职场社交——让事业越来越顺的关键 话越多越危险 赢得老板青睐并不难 不光要推功更要揽过 你不是一个人在战斗 把“老资格”变成老朋友 用发展的眼光看待“新人”第七章 销售社交——让业绩越来越好的秘诀 让你的雪球越滚越大 抓住每一个“结缘”的良机 不同客户有不同需求 这样送礼最有“理” 生意就在分寸之间 商业原则是无价之宝第八章 朋友社交——让挚友越来越多的方法 乔·吉拉德失败的启示 先斟满自己的杯子 雪中送炭的“投资”策略 把别人的朋友变成自己的朋友 患难之时向朋友伸手 宽容才是长久之计第九章 人脉拓展——让人脉越来越广的妙招 E时代的人脉拓展方式 通过兴趣开拓一片天地 在社团中挖掘人脉资源 使人脉更加“国际化” 优势互补是完美策略 把人脉变成金矿第十章 人脉管理——让人脉越来越牢的好习惯 像管理时间一样管理人脉 感情越联络越深厚 牵线搭桥，人脉才牢 成为小众圈子的策划者 和别人互相分享人脉 对曾经的贵人表示感恩

章节摘录

每个人都喜欢被赞美。

孩子活泼可爱，偶尔异想天开耍一点小聪明，值得赞美；老人和蔼慈祥，饱经沧桑充满了生活的智慧，值得赞美；同事兢兢业业，一丝不苟为公司创造价值，值得赞美；伴侣毫无怨言，默默付出爱和关怀，值得赞美；朋友真诚热情，有福同享有难同当，值得赞美；甚至素不相识的陌生人，他们的存在让你感觉到这条街上充满生气，他们的存在让你感觉到并不孤单，也值得赞美。

每个人都喜欢听到赞美。善于交往的人总是能发现别人的优点。

既然人人都渴望被肯定，被赞美，那么为什么不先做一个真诚赞美别人的人呢？

这会让你的人际交往变得轻松愉悦，如鱼得水！

刘丹周末休息去逛商场，很随意地走进了一家鞋店，鞋架上很艺术地摆着各种精致的鞋子，非常漂亮

。刘丹一眼看中了一双棕色的小靴子，质地细腻，造型简单大方，又有一点隐藏的花纹，看起来非常有品味。

刘丹取下来试了试，果真非常好看。

当她低头试穿售货员小姐拿来的另一只靴子时，脖子上戴的海豚链子滑了出来。

售货员正好蹲在刘丹面前，项链就在她的眼前一晃。

她轻轻地捧在手上，惊喜地说：“你的链子真漂亮，太特别了！”

”她的眼睛里流露出的是真诚的喜悦，是一个小女孩对一件精致饰品掩饰不住的喜爱。

因为得到了她的赞美，刘丹的心情非常愉快，很痛快地买下了那双价格不菲的靴子。

整整一天，刘丹看到的阳光都格外明媚。

媒体关注与评论

人际交往要取得成功，就一定要做到交往对象要什么，我们就要在合法的情况下满足对方什么。

——人际交往的白金法则人际技巧是以同理心和自我认知为基础慢慢培养起来的，即使是最聪明的人，如果缺乏这方面的能力也很难有成功的人际关系，甚至给人傲慢、可厌或迟钝的感觉。

——丹尼尔·戈尔曼 畅销书《情商》作者总之，能不传话，最好不要传话；能不套话，最好不要套话；能不涉入“背后的批评”，最好不要涉入。

让自己像沙滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去；而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。

——刘墉 美籍华人作家

编辑推荐

《早懂社交,早过好日子》正是要教你这些社交的小窍门。

首先,《早懂社交,早过好日子》会告诉你,该保持怎样的心理状态去与人交谈、往来;然后,会讲解如何能够顺利地交流,该怎么表达自己的想法、展现自己的优点,怎么让对方感觉到自己在倾听他的谈话;之后,《早懂社交,早过好日子》还分别介绍了与上司、与下属、与合作方、与朋友的相处之道

。书中的事例和小故事都很有代表性,道理浅显易懂,同时又很有启发性。相信你一定能够从书中学到你所需要的东西。

。

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>