

<<人缘学>>

图书基本信息

书名：<<人缘学>>

13位ISBN编号：9787502829339

10位ISBN编号：7502829334

出版时间：2006-8

出版时间：地震出版社

作者：霄云

页数：255

字数：266000

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>

<<人缘学>>

内容概要

人缘学不仅是一种方法和技巧，更是一种谋略和智慧。

古今中外，凡事业有成、扭转乾坤的大人物都堪称人缘高手和领袖。

赢得人缘，首先要完善自身的修养，在这个前提之下，还要有一定的人缘智慧。

当你拥有一定的人缘智慧，且有了绝佳的人缘，自然人人乐于支持、帮助、敬仰你，会聚集在你的周围，形成坚固的人缘团队和关系“防火墙”，这样你才能成为应付裕如、游刃有余的当代人。

本书告诉你建立人际关系和获得人缘的方式、方法、步骤和条件，并从他人成功人缘的经典案例中引发出深刻的为人处世的哲理。

其中“人缘智慧”是你善获人缘的一大法宝；“人缘大师的交际智慧”及“得人缘者得天下”则让你瞻拜了王者及人缘领袖们对人缘关系的透彻领悟和娴熟运用。

它告诉你一个事实：一个八面玲珑办事高手的最大秘密就是拥有绝佳的人缘和关系。

本书还告诉你，所谓好人缘，不是说在人际交往中能言善辩、性格开朗，而是在朋友当中，在人际交往中，在生意往来中，要确立一个“信”字，给人以“诚信可靠”的印象。

所以，人缘和信誉是紧密相连的。

没有可靠的信誉，就不可能获得好人缘。

反之，有了好的人缘，就一定有良好的信誉。

<<人缘学>>

书籍目录

第一章 获得人缘是一种大智慧 一、做好细节得好人缘 1. 创造良好的“第一印象” 2. 递接名片也有学问 3. 穿着要合时得体 4. 利用间接交往来调和关系 5. 人与人之间相处就是将一连串琐事串联起来 6. 用你的言谈把对方的感情“俘虏”过来 7. 做一个善于倾听他人讲话的人 8. “积极”是你拥有好人缘的一块招牌 二、交往是手段，交情是目的 1. 留给别人好印象应遵守的几条简单规则 2. 抛开嫉妒和虚荣心，得到别人对你的重视 3. 直接请求他人去做 4. 冲动会毁掉双方的关系 5. 小不忍则乱大谋 6. 引导对方到他自己真正感兴趣的事情上 7. 以你的干劲得到更多的支持者 8. 一方不要刺激另一方 三、利用交往的智慧获得人缘 1. 与人寒暄应采取主动 2. 自信使交际变得更容易 3. 交往中，最受人欢迎的八种行为 4. 用平等的态度待人 5. 人缘，从谦虚开始 6. 制造和谐的气氛以缓解人际冲突 7. 削掉言行上的“锋芒” 8. 千万不可无修饰地坦率直言 9. 施一点“小惠”，得全部的“成功” 第二章 关系开路，办事优先 一、先做朋友，后做事 1. 为对方保密是交友的第一准则 2. 人缘关系中的对等原则 3. 善于开自己的玩笑 4. 通过爱好与特长扩大交际圈 5. 把握与陌生人交往的规律 6. 最要紧的是享受对话的乐趣 7. 热情地关注他人 8. 赞美是联络情感的动力 9. 千万不可天真过分 10. 保持纯真其实是做人做事的一项智慧 11. 与朋友的经济账也应摆在明处 12. 珍惜时间，更珍惜交情 第三章 赢在人缘 第四章 人缘多面手 第五章 大人缘干大事业

章节摘录

书摘穿着要合时得体 小郑分配到报社后，接受的第一个采访任务是采访某工厂的一名模范职工。早在几天前，小郑就开始精心准备提问大纲，决心好好地在大家面前露一手。这一天终于到了，小郑特地从衣柜里找出自己最喜爱的西服，郑重地打好领带，确认没有任何疏漏后，搭车赶往工厂去会见自己的第一个采访对象。一走进机器轰鸣的工厂，小郑就感到不大对劲，等满身油污的模范职工站在他面前时，小郑窘得脸都红了。

他只觉手脚没地方搁，话也说得结结巴巴了。

模范职工受到了他情绪的影响，话也就少多了，采访只得草草结束。

生活中不难发现这样的情境，它向我们揭示出这样一个道理，一个人的穿着打扮，不管有意无意，都会在周围人心里产生某种感觉，可能是愉快感，也可能是厌恶感、鄙弃感。

总之，它直接关系到你社交的成败。

因此，要研究你的穿着。

我们不想再谈诸如穿衣要整洁、合体这些众所周知的问题，只是想对大家如何选择交际服装提出两点忠告。

选择交际服装应有目的性，要针对交际对方的特点而选则。

人们总觉得推销员应是“雪白的衬衫，笔挺的西装，佩戴协调的领带……”好像西装是推销员的制服。

其实不然，根据商品和对象的不同，情况可能完全相反。

一家汽车零件批发公司的经理了解到，该公司推销对象的90%是小企业、小工厂，而这些小企业、小工厂的老板总是身穿工作服在汽车修理厂现场指挥。

于是，他要求该公司推销员们也要穿上与老板们相同的那种上下相连的蓝色工作服去访问对方。

推销员们虽有异议，但还是服从了，结果反应很好。

推销员们终于明白了经理的苦衷，他们的目的是推销产品，而不是在服装上与对方一争高低。

此时，工作服有西装难以匹敌的优越性，因为大家衣服相同，所以备感亲切。

工作服与西服的不协调感消失了，老板们也强烈地感到了推销员们的热情干劲，穿着有油污的工作服的推销员，因为不怕脏，所以容易和工人打成一片。

然而，当你要代表公司与另一家公司谈判时，你选择服装切不可马虎，一定要穿上你最好的西服。

因为，如果你衣着邋遢，而对方西服笔挺，那么，谈判虽没开始，对方已胜你一筹了。

在谈判桌上，你的衣着、举止同你的谈吐一样决定着谈判的成功。

不应在任何一面让对方占上风。

要记住，应先明确你的目的，研究你的交际对象，最后再决定你的交际服装。

选择服装也应研究你自己。

某人年少翩翩，平时穿着西服，总是用最昂贵的料子。

在一次开会时他的上司，当众非议道：有人赚的薪水很少，穿的衣服却那么贵，人必不敷出，此人的品行不能不怀疑。

上司虽未指出姓名，但大家都知道是指何人。

窘得此人面红耳赤，以后再不敢穿好西装上办公室了。

没有好好地研究自己的经济实力、社会地位，而一味地追求衣着时髦、名牌，往往会引来众人的猜疑，领导者自然不会把重要使命交给他们不信任的人。

更重要的是，这样做增加了自己的经济负担，生活必定不会轻松。

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>