

<<会做才有好人缘>>

图书基本信息

书名：<<会做才有好人缘>>

13位ISBN编号：9787506488631

10位ISBN编号：7506488639

出版时间：2012-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：文成蹊

页数：237

字数：161000

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>

<<会做才有好人缘>>

前言

随着时代的进步和发展，尤其是通信技术的发展，足不出户也可知天下的网络时代到来了。越来越多的人开始习惯在互联网上交流，人与人面对面的接触机会逐渐减少，尽管这种远程交流方式可以让人们零距离交流，却也在无形中降低了人们在现实生活中的社交力。很多人渐渐不喜欢和别人接触，尤其是年轻的一代，他们喜欢待在自己的小世界中，自娱自乐，不喜欢和别人来往。

网友们形象地把这一类人称为“宅族”。

这类人通常在虚拟的世界中活泼外向、能言善辩，看似有很强的交际能力，但是到了现实生活中，却并不懂得如何和他人交往，这样的境况不禁让人担忧。

或许你能够暂时把自己隐身在网络的世界里，但是这个虚拟世界并不能满足你的一切需求。

从现实的角度说，每个人都需要赚钱养活自己，然而除了少部分人能在网上求职谋生外，大多数人仍然需要在现实世界里工作，这就不可避免地要和别人打交道。

作为社会人，每个人都应该学会和别人交往，学会处理人际关系中可能出现的各种问题。

在家庭生活中，你要接触自己的家人。

在与他们朝夕相处的过程中，会出现一些矛盾和冲突，如何处理好这些矛盾，让家庭氛围更和谐？

在工作中，你要和上司、同事接触，如何融入他们的生活中，让他们接纳你、欣赏你？

在和朋友的相处中，如何赢得朋友的真心？

在和陌生人的接触中，如何赢得好感……解决这些问题，让自己拥有和谐的人际关系，关键是个人的社交能力了。

一个人只有拥有良好的社交能力，才能在处理各种人际关系的时候游刃有余，才能更好地在社会上生存，才能实现自己的人生理想、抱负。

在意识到社交力的重要性之后，许多人开始为了提升自己的社交力而努力。

有的人参加社交培训班，结果花了很大一笔钱，却收效甚微；有的人向别人咨询经验，但是众说纷纭，得不到一致的答案……多种尝试均以失败告终，人们更加迷茫了。

那么，究竟如何做才能提升自己的社交能力呢？

本书为读者提供了详实、实用的八大人际法则，从做人的原则、说话的艺术、待人接物的态度、自身性格的塑造、意志力和修养的提高等方面为读者提供了最为有效的社交力提升方案，相信一定会对读者有所裨益。

文成蹊 2012年10月

<<会做才有好人缘>>

内容概要

《会做才有好人缘（8大人际法则提升社交力）》内容简介：无论是在日常生活中，还是在工作中，好人缘是必不可少的。

拥有好人缘是让生活更顺遂，让事业更上一层楼的关键。

而想要获得好人缘，必须要有良好的社交能力。

那么怎样才能提升自己的社交能力呢？

《会做才有好人缘（8大人际法则提升社交力）》从人们在社交中常遇到的问题入手，归纳总结了提升社交力的8大法则。

仔细阅读本书，并且在生活把这些理论付诸实践，你就一定能够成为人见人爱、魅力十足的社交高手。

<<会做才有好人缘>>

作者简介

文成蹊，资深图书策划人，长期从事社科励志类图书的撰稿和选题策划工作。

<<会做才有好人缘>>

书籍目录

Chapter 1 掌握做人的基本原则

真诚待人，童叟无欺
信守承诺，信用第一
关爱他人，乐于助人
严以律己，宽以待人
敞开心扉，方圆做人
凡事以他人为先
做人应该光明磊落
常怀一颗感恩的心
求同存异，道不同仍可为谋
顺应对方的性格和爱好做事

Chapter 2 懂得说话的艺术

如何说，对方才肯听
找准共同话题很重要
动之以情，晓之以理
赞美得法，轻松得人心
柔和的语言更能打动人心
动听的声音，更具有吸引力
培养幽默细胞，修炼成为风趣达人
不要刻意戳穿他人
不该说的话一定不要说

Chapter 3 坚持“谦虚以对，以礼相待”

君子相交，以礼相待
把礼送到心坎上
不要直接否定对方
彬彬有礼让你大受欢迎
以礼相待，还需谨言慎行
礼让使人生的道路更宽阔
尊重是赢得好人缘的首要原则

Chapter 4 展现自己开朗、亲和的性格魅力

性格开朗，更有魅力
亲和力越强，人缘越好
随时保持神采奕奕的面貌
常怀积极乐观的心态
举手投足传情意
爱笑的人，人缘不会差
用快乐的情绪感染他人
以柔克刚，化解对立
爱笑的人，人缘不会差
用快乐的情绪感染他人
以柔克刚，化解对立

Chapter 5 警惕人际交往中的雷区

警惕过强的自尊心
警惕与人距离太近
小心怯懦的心理

<<会做才有好人缘>>

不要率性而为

不要表现得比别人聪明

明辨“真心”和“虚情”

不要踏进对方的“雷区”

开玩笑千万不能过度

别让金钱毁了你的友谊

Chapter 6和上司、同事好好相处

满足上司的“尊重需要”

亲近你的上司，让他成为你的伯乐

与上司相处，要摆正自己的位置

平等对待每一个同事

职场人应该具备合作精神

与你的同事保持适当的距离

跳出职场“人际关系”的陷阱

学会说“不”，该拒绝时就拒绝

控制情绪，不做“火药桶”

懂得分享，让社交力快速提升

Chapter 7和亲人、朋友好好相处

少说多听，朋友不是你的情绪垃圾桶

将心比心，理解朋友的难处

让朋友越来越近的四个策略

“背后鞠躬”和谐人际关系

巧用“暗示”避开人的心理壁垒

化解对方妒意，让彼此关系更亲密

婚姻中，给对方足够的私人空间

不要说伤感情的话

己之所欲，也要勿施于人

家庭从战争到和平的心理秘籍

善待父母，逾越代沟

理解儿女，和孩子和睦共处

Chapter 8磨炼自我。

提升社交修养

把吃亏当做占便宜

忍让也是一种社交修养

修炼善良的品格，做一个善良的人

退一步天高地阔，让三分心平气和

面对拒绝，淡然处之

从容不迫做自己

<<会做才有好人缘>>

章节摘录

版权页：《弟子规》上有这样一句话：“凡出言，信为先。

”这是在教育我们要言行一致，要说真话，不说假话，做到真诚待人，童叟无欺。

人们常说：人与人之间的相识，靠的是缘分；而人与人之间的相知，靠的就是真诚。

只有真诚待人才能赢得真正的朋友。

因此，想要获得好人缘，想要结交更多的朋友，提升自己的社交力，就应该坚持“真诚待人，童叟无欺”这一做人的基本原则。

“真诚待人，童叟无欺”意思就是说，不要欺骗任何一个人，即使是年幼无知的孩子、耄耋的老者也不能欺骗。

早在古代，人们就认识到了“真诚”在人际交往中的重要性，不仅用实际行动实践着真诚，也为后人留下了许多名言警句。

例如在《庄子·渔父》中就有这样一段话“真者，精诚之至也。

不精不诚，不能动人。

故强哭者虽悲不哀；强怒者虽严不威；强亲者虽笑不和。

”这段话就是在告诫后人，应该真诚待人，做到表里如一，为人不能虚伪，如果表面一套，心里另一套，阴奉阳违，终究会被人识破。

情感发自内心深处才能动人，否则即使表演得再像，也会被人看穿，最终会被贴上“虚伪”的标签。

《荀子·修身》中也提到“君子养心莫善于诚”。

古人非常重视“真诚”二字，也希望后人能将这种品质发扬光大，从这些警句中我们就能看到古人的良苦用心。

然而，可悲的是，现在很多人并不注重修炼真诚的品质。

他们推崇利益至上，常常为了自身的利益，虚伪地对待他人，甚至不惜坑蒙拐骗以求达到自己的目的。

虽然他们能实现一时的利益，但是总有被人识破的一天。

到那时，还会有人愿意和他们交往吗？

答案是显而易见的。

虚伪和欺骗最终只会让别人远离你，从而断了自己的路。

下面这个故事就是很好的证明。

赵峰经营了一家食品厂，在公司刚起步的时候，赵峰一直坚持真诚、童叟无欺的原则，狠抓产品的质量，对待自己的客户也非常真诚。

一次，自己的产品出了点小问题，他不仅收回了所有的产品，还给予客户补偿。

正是因为他为人真诚，所以很多人都愿意和他合作。

因此，他的公司规模虽小，但是利润却很可观，几年下来，赵峰已经积累了丰厚的财富。

然而，财富的增长并没有让赵峰觉得满足，他希望能赚更多的钱。

不断膨胀的欲望让他忘了最初坚持的处世准则——真诚。

为了利益，他变得不择手段，经常欺骗自己的客户。

他凭借着高超的欺骗手段，获得了巨额利润。

但是纸包不住火，不久之后。

客户便察觉了他的欺骗行为。

事情的经过是这样的。

三月份赵峰和客户签了一大笔订单，双方约定在月底交货。

本来事情进展得很顺利，但是，一直下雨，由于工作人员的疏忽，大批的食材发霉了。

这种食材非常珍贵，如果扔掉的话，这笔生意必然会亏本。

况且重新购买食材，肯定会延误交货时间，到，时候还要支付一大笔违约金。

这样一来，自己的损失就大了。

赵峰当然不愿意了，他想：反正对方也不知情，不如就用这种发霉的食材吧，应该也不会出现什么大

<<会做才有好人缘>>

问题。

于是他吩咐自己的员工继续使用这种食材。

最后，生产出来的食品和之前的食品从外表上看不出任何破绽。

赵峰非常满意，提前把这批货交给了客户，并带了样品让对方过目。

对方非常信任赵峰，随即便付了款。

<<会做才有好人缘>>

编辑推荐

《会做才有好人缘:8大人际法则提升社交力》是最实用的心理交际书，它主要针对人们在社交中可能遇到的交际障碍进行分析，并提出行之有效的应对方法，帮助读者跨越人际障碍，获得好人缘。

《会做才有好人缘:8大人际法则提升社交力》让你掌握人际法则，从此懂做人，会做人，轻松收获好人缘。

<<会做才有好人缘>>

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>